

Nicht der Umsatz der Vergangenheit zählt, sondern der zukünftige Cash-Flow

Ob Sie als Unternehmer auf Dauer am Markt bestehen wollen oder sich mit dem Gedanken tragen, Ihr Unternehmen zu verkaufen, müssen Sie sich vor allem Gedanken um die zukünftige Ertragskraft Ihres Unternehmens machen. Die zukünftigen Ertragsaussichten sind Wertmaßstab eines Unternehmens. Um zu erfahren, wie werthaltig ein Unternehmen ist, sind Berechnungen zu erstellen und Kennzahlen auszuwerten. Viele Kennzahlen können zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens herangezogen werden. Neben der Umsatz- bzw. Eigenkapitalrentabilität (Gewinn im Verhältnis zum Umsatz bzw. Eigenkapital) ist der Cash-Flow zu einer der wichtigsten Beurteilungsmaßstäbe eines Unternehmens geworden. Als Cash-Flow bezeichnet man, den Zufluss an Barmitteln oder auch Überschuss an liquiden Mitteln, den ein Unternehmen in einem Geschäftsjahr erzielt hat. Er ist nicht nur bei Bankgesprächen eine wichtige Kennzahl zur Überprüfung der Kreditwürdigkeit, sondern auch mit Blick auf die Bewertung des Unternehmens im Rahmen von Verkaufs- bzw. Übergabeverhandlungen ein wichtiger Erfolgsfaktor. So basiert beispielsweise das Discounted-Cash-Flow-Verfahren zur Bewertung von Unternehmen auf diesem Erfolgsfaktor. Als vereinfachte Faustregel gilt: Cash-Flow gleich Gewinn plus Abschreibungen. Darüber hinaus existieren zahlreiche Modifikationen entsprechend Beurteilungsanlasses. Im Rahmen einer Analyse der Wertgeneratoren (Umsatzstruktur, zukünftiges Umsatzpotenzial, Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter, Organisation der Betriebsabläufe etc.) kann durch geeignete Maßnahmen der Cash-Flow nachhaltig gesteigert werden und damit letztendlich der Wert des Unternehmens.

Fragen zu diesem Thema beantwortet Ihnen gerne Herr Carsten Klingebiel, Steuerberater bei der Gehrke Gruppe unter

Carsten.Klingebiel@Gehrke-Gruppe.de.

Gehrke Gruppe

Thurnithstr. 2
30519 Hannover

Tel. 0511/9848-3
Fax 0511/9848-445

www.gehrke-gruppe.de