



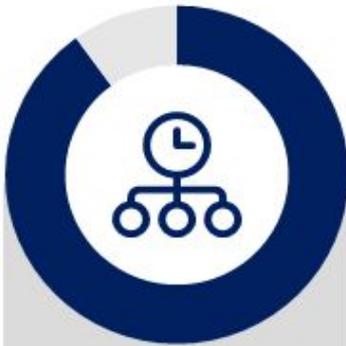
**IFU** | INSTITUT FÜR  
UNTERNEHMENSVERKAUF

# UNTERNEHMENSBEWERTUNG

Für André Schurig

# PROFIL

## BRANCHE



Die Branche wurde mit Software und IT angegeben.

## MITARBEITER



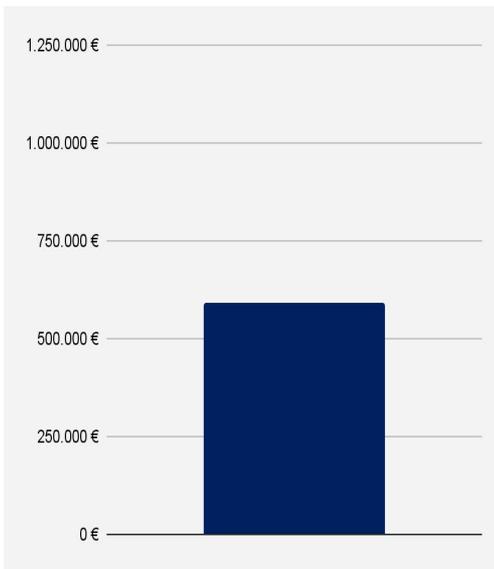
Die Anzahl der Mitarbeiter wurde mit angegeben.

## ABHÄNGIGKEIT

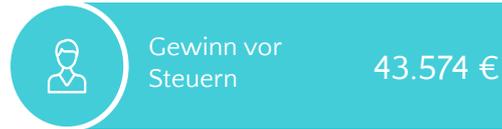


Der Umsatz mit den größten Kunden wurde mit mehr als 25% angegeben.

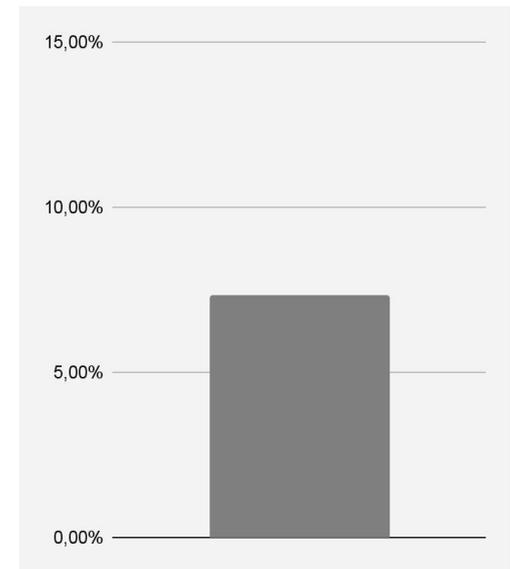
# UNTERNEHMENS DATEN



Die Umsätze beziehen sich auf das letzte abgeschlossene Geschäftsjahr.



Der Gewinn ist unbereinigt. In einer Personengesellschaft ist noch kein Geschäftsführergehalt berücksichtigt.



Die Ertragsmarge bezieht sich auf die unbereinigten Gewinne vor Steuern. Bei Personengesellschaften ohne Berücksichtigung eines Geschäftsführergehaltes.

# BEWERTUNGSMETHODE

Nach herrschender Meinung der mit der Bewertung von Unternehmen beauftragten Fachleute bestimmt sich der Wert eines Unternehmens aus dem Nutzen, den dieses aufgrund seiner im Bewertungszeitpunkt vorhandenen Erfolgsfaktoren einschließlich seiner Innovationskraft, Produkte und Stellung am Markt, inneren Organisation, Mitarbeiter und seines Managements in Zukunft erwirtschaften kann.

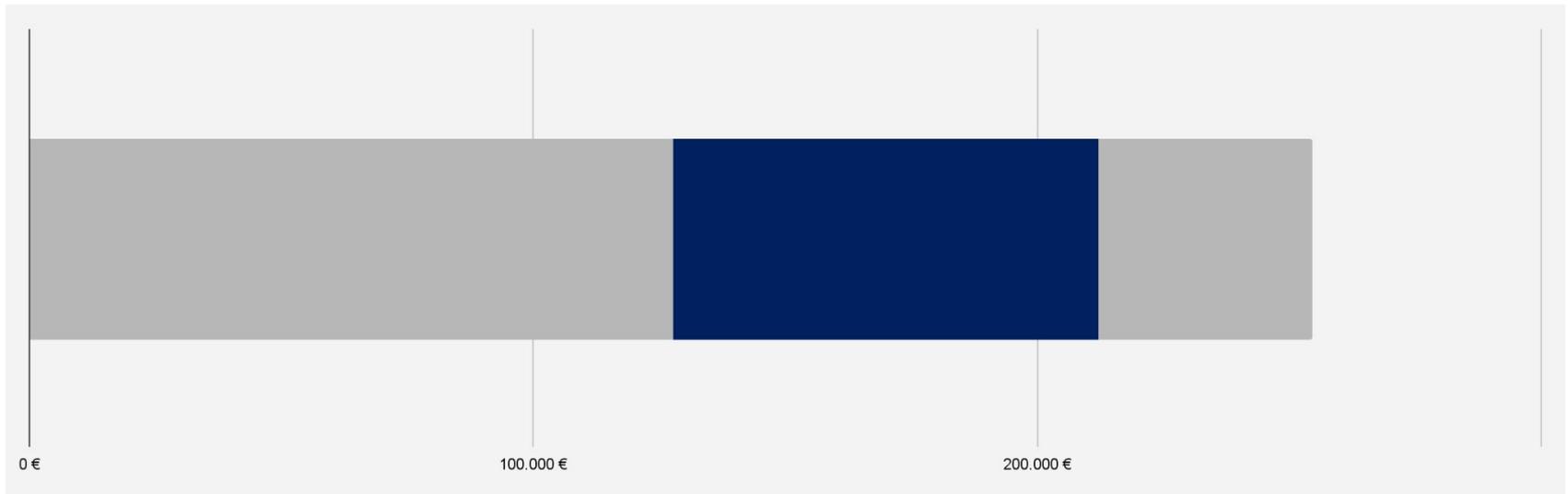
Unter der Voraussetzung, dass ausschließlich finanzielle Ziele verfolgt werden, wird der Wert eines Unternehmens aus der Eigenschaft abgeleitet, durch Zusammenwirken aller Ertragskraft beeinflussenden Faktoren finanzielle Überschüsse für die Unternehmenseigner zu erwirtschaften.

Der Unternehmenswert kann entweder nach dem Ertragswertverfahren, dem Discounted-Cash-Flow-Verfahren (DCF) oder durch Multiples ermittelt werden. Unsere Bewertung beruht auf einem Multiple-Verfahren, wobei darauf hinzuweisen ist, dass zur vorläufigen Bewertung nur eine kleine Auswahl der relevanten Unternehmensdaten zur Verfügung standen.

Wir haben auf eine vereinfachte Preisfindung für Unternehmen, nämlich die Multiplikatorenmethode zurückgegriffen. Hierzu gehört die Anwendung von Ergebnis- bzw. Umsatzmultiplikatoren. Der Wert des Unternehmens wird dabei entweder aus Umsatz x Umsatzmultiple (Erfahrungssatz) oder EBIT x Ebit-Multiple (Erfahrungssatz) ermittelt. Bei den Erfahrungssätzen handelt es sich um branchenübliche Multiplikatoren.

# ENTERPRISE VALUE (BRUTTOKAUFPREIS)

Bitte beachten Sie, dass diese Unternehmenswert-Schätzung sich auf den Enterprise Value (Bruttokaufpreis) bezieht. Dieser ist nicht zu verwechseln mit dem Nettokaufpreis, siehe dazu beispielsweise <https://institut-unternehmensverkauf.de/wissen/brutto-und-nettokaufpreis>. Unsere Schätzung ist unverbindlich und sagt Nichts über die Realisierbarkeit des ermittelten Unternehmenswertes aus. Zu beachten ist, dass diese indikativ auf Basis der uns vorliegenden Daten erstellt wurde. Faktoren wie hohe Geschäftsführergehälter, nicht betriebsnotwendige Aufwendungen und Vermögenswerte können den Unternehmenswert deutlich verändern. Um eine exakte Wertermittlung vornehmen zu können, müssen deutlich mehr Unternehmensdaten erhoben werden.



Die untere Grenze eines Marktpreises  
liegt bei einem Bruttokaufpreis von  
127.672,17 €

Die obere Grenze eines  
Marktpreises liegt bei  
einem Bruttokaufpreis von  
212.205,96 €

# DER PROZESS EINES UNTERNEHMENSVERKAUFS

## BEWERTUNG

Am Anfang jeder Transaktion steht eine fundierte Bewertung.



## VERKAUFUNTERLAGEN

Es wird ein Teaser und ein Investment Memorandum erstellt.



## M&A BERATER

Für die Durchführung eines Unternehmensverkaufs ab einem Wert von 500.000€ empfiehlt sich die Mandatierung eines Beraters.



## KAUFINTERESSENTEN

Sie lernen die Kaufinteressenten kennen, der Berater verhandelt die Konditionen, die Verträge werden aufgesetzt



# Sie Suchen einen Käufer für Ihr Unternehmen?



Ganz einfach:

1. Wir empfehlen Ihnen kostenlos 1-3 Berater, die exakt zu Ihnen passen.
2. Sie entscheiden sich für den Besten.
3. Der Berater führt Sie professionell durch den Verkaufsprozess und stellt Ihnen Kaufinteressenten vor.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:  
[s.oberquelle@institut-unternehmensverkauf.de](mailto:s.oberquelle@institut-unternehmensverkauf.de)

Tel.: 040 / 285 30 5585

A photograph of two men shaking hands in a professional setting. The man on the left is older, with grey hair, wearing a dark sweater over a white shirt and tie, and is smiling. The man on the right is younger, wearing a light blue sweater. The background is blurred, showing other people and interior lights. Overlaid on the center of the image is a large, semi-transparent teal circle. Inside this circle, the text "VIELEN DANK" is written in white, bold, uppercase letters.

**VIELEN DANK**

# HAFTUNGSAUSSCHLUSS

---

## der Unternehmenswert-Berechnung der Dealflow GmbH

Die Unternehmenswert-Berechnung wurde mit größter Sorgfalt konzipiert und steht Ihnen unentgeltlich zur Verfügung. Die Dealflow GmbH übernimmt dennoch keinerlei Haftung für die Richtigkeit der Angaben bzw. die Richtigkeit und Realisierbarkeit der ermittelten Ergebnisse. Die weitere Nutzung der Ergebnisse obliegt ausschließlich dem Anwender. Insofern gilt dieser Haftungsausschluss auch gegenüber Dritten. Das ermittelte Ergebnis der Unternehmenswert-Berechnung dient als Orientierungshilfe und erster Anhaltspunkt. Es ersetzt keine Unternehmensbewertung als Resultat eines detaillierten und individuell erstellten Wertgutachtens.

Der Nutzer hat gegenüber der Dealflow GmbH keinen Rechtsanspruch auf die Verfügbarkeit der Serviceleistung. Die Dealflow GmbH behält sich vor, das gesamte Angebot ohne gesonderte Ankündigung zu verändern, zu ergänzen, zu löschen oder die Veröffentlichung zeitweise oder endgültig einzustellen.

Sofern Teile des Angebots der geltenden Rechtslage nicht, nicht mehr oder nicht vollständig entsprechen, bleiben die übrigen Teile davon unberührt.



## Institut für Unternehmensverkauf

Dealflow GmbH  
Mexikoring 27-29  
22297 Hamburg

Vertreten durch:  
Geschäftsführer Kai Kutter

Telefon: 040 / 285 30 5585  
[s.oberquelle@institut-unternehmensverkauf.de](mailto:s.oberquelle@institut-unternehmensverkauf.de)

Eingetragen am Amtsgericht Lübeck:  
HRB 20368 HL