

# UNTERNEHMENS- BEWERTUNG

## 1. Basis-Informationen

Branche: Transport, Logistik und Touristik

Lage: städtisch

Alter: 3 Jahre

## 2. Jahresabschluss-Analyse

	2021	2022	2023	2024	Ø
EBIT	200.000€	50.000€	50.000€	100.000€	100.000€
Sonst. Bereinigung EBIT	-	-100.000€	-100.000€	-	-
Vergütung GF	40.000€	40.000€	4.600€	0€	21.150€
Bereinigter EBIT	201.463€	69.782€	105.400€	60.000€	109.161€
EBIT Wachstum	-	-75%	0%	100%	8%
Umsatz	150.000€	1.800.000€	950.000€	1.250.000€	1.037.500€
Gewinnmarge	133%	3%	5%	8%	37%

Branchenübliche Vergütung Geschäftsführer: 60.000€

Ihre Erläuterungen zur EBIT-Bereinigung: 2022: gerichtliches Verfahren wegen Veruntreuung insg. 220.000 EUR und 2023 Ankauf neuer Leasekauf Fahrzeuge

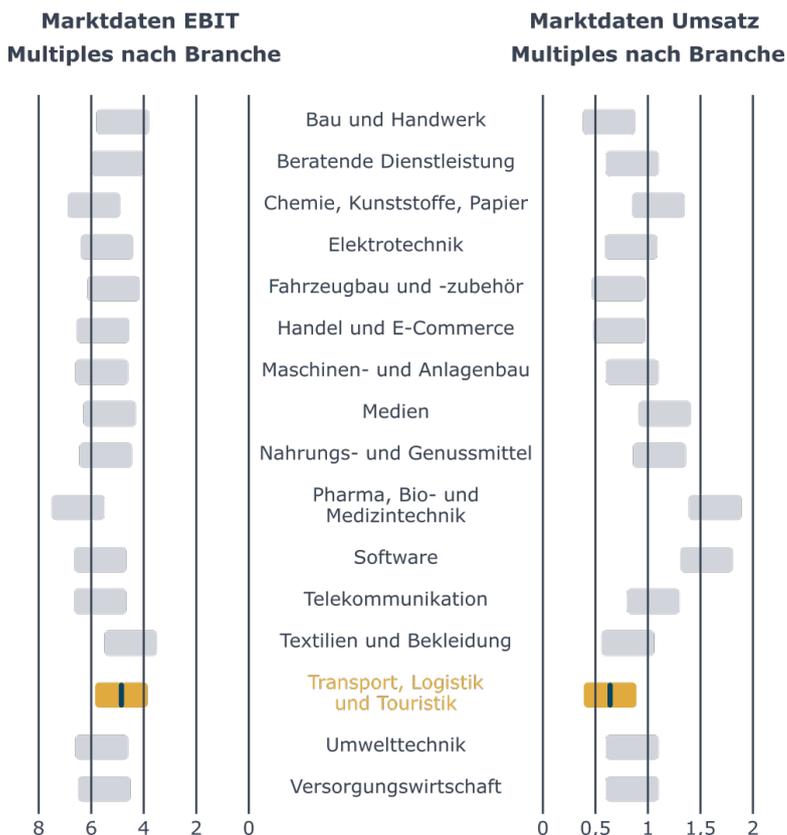
### 3. Bandbreite von Bewertungsmultiples

Die Bewertung von Firmen anhand von Multiples ist in der Praxis sehr verbreitet. Sie lassen Vergleiche mit bereits verkauften Firmen zu.

Man betrachtet den Verkaufspreis hierbei als Vielfaches (Multiple) einer gewissen Basiskennzahl, wie zum Beispiel dem Umsatz oder dem Gewinn des Unternehmens. Der von Everto Consulting berechnete Multiplikator basiert auf den von uns beobachteten Marktdaten für Multiples von ähnlichen Firmen (Branche, Größe) sowie Ihren firmenspezifischen Angaben.

Der EBIT wird für die Bewertung von mittelständischen Firmen um Sonderfaktoren und möglicher inhaberspezifischer Kompensation bereinigt, da andernfalls das Ergebnis erheblich verzerrt werden kann.

Der Umsatz Multiple dient in diesem Rechner als Ergänzung, ist in der Regel aber weniger aussagekräftig und wird dementsprechend auch bei dieser Bewertung weniger stark gewichtet.



Mittlerer Wert



**Wachstum**

Mittlerer Wert



**Gewinnmarge**

## 4. Details zu qualitativen Werttreibern

Mit Hilfe von Zu- und Abschlägen wird die Vergleichbarkeit zu ähnlichen Unternehmen durch die Ermittlung von Branchen-Multiples hergestellt. Im Idealfall sollten bei einer tiefgreifenden Analyse eine Vielzahl an Faktoren beachtet und durch einen externen Berater analysiert werden. Dies ist für eine aussagekräftige Bewertung sinnvoll, da andernfalls der Unternehmer Akteur und Betroffener gleichzeitig ist. Da der Everto Firmenwertrechner lediglich einen ersten Anhaltspunkt schaffen soll, werden nur die qualitativen Kriterien abgefragt, die unserer Erfahrung nach, die größten Auswirkungen auf den Kaufpreis haben.

**Die qualitativen Werttreiber sind wie folgt visualisiert:**

Werttreiber



Hinweis: Insbesondere unter 4.2 & 4.3 können die grauen Bereiche als Optimierungspotentiale für einen nachhaltig höheren Unternehmenswert gesehen werden.

### 4.1 Allgemeine qualitative Bewertungskriterien

Alter des Unternehmens



Standort



Branche



## 4.2 Abhängigkeit zum Unternehmer

Die Kategorie „Abhängigkeit zum Unternehmer“ bewertet die Abhängigkeit der Firma vom Inhaber, zum Beispiel durch die persönlichen Beziehungen des Inhabers zu wichtigen Kunden. Für einen Investor stellt sich in diesem Zusammenhang unter anderem die Frage, ob der Erfolg des Unternehmens zukünftig auch ohne den aktuellen Inhaber anhalten würde.

Einbindung ins Tagesgeschäft



Wie lange können Sie vom Unternehmen fernbleiben?



Unerwartete Absenz



Inhaberunabhängigkeit in der Auftragsgenerierung



## 4.3 Sonstige Abhängigkeiten

Die Kategorie „Sonstige Abhängigkeiten“ berücksichtigt operative Abhängigkeiten. Eine ausgewogene Kundenstruktur, Alternativen für wichtige Geschäftspartner und eine nicht zu starke Abhängigkeit von einzelnen Mitarbeitern reduzieren die Risiken für einen Käufer.

Abhängigkeit zum Kunden



Abhängigkeit zu den wichtigsten Mitarbeitern



Abhängigkeit zu Lieferanten



Produktdiversifikation



Unternehmenswert  
(Enterprise Value)

**€ 383.981**

## 5. Vom Unternehmenswert zum Kaufpreis mittels Equity Bridge

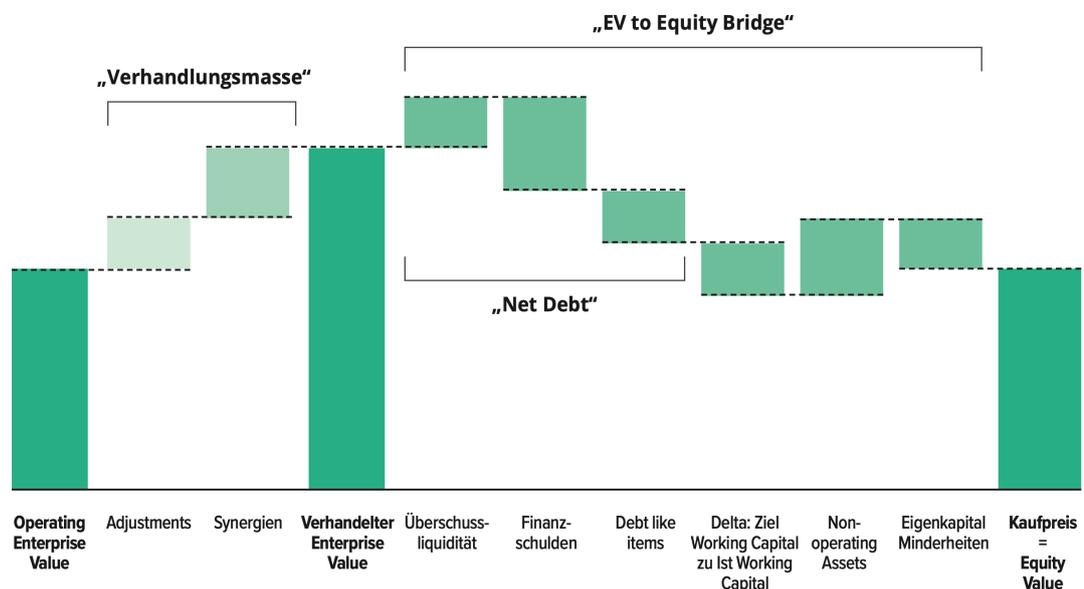
Der Unternehmenswertrechner ermittelt mithilfe normalisierter Kennzahlen des Zielunternehmens (EBIT) und unter Verwendung branchenüblicher Multiplikatoren ein Gesamtunternehmenswert, den sogenannte Enterprise Value. Dieser wurde um qualitative Faktoren angepasst, um die Vergleichbarkeit zur Peergroup zu erhöhen.

Der Enterprise Value entspricht nicht dem Kaufpreis, sondern repräsentiert „einzig“ den Wert der operativen Vermögenswerte (Assets) des Unternehmens. Aus diesem Wert der operativen Vermögenswerte kann daraufhin der Wert des Eigenkapitals abgeleitet werden. Dieses erfolgt, indem Finanzverbindlichkeiten u.a. von diesem Wert (Enterprise Value) subtrahiert und Barmittel u.a. addiert werden.

Der ermittelte Enterprise Value kann sich jedoch erheblich vom Kaufpreis für die Anteile des Unternehmens (sogenannter Equity Value) unterscheiden. Abhängig ist dieses u.a. von der Finanzierung des Zielunternehmens.

Ohne diese Betrachtung hätten beispielsweise Unternehmen mit einem unterschiedlichen Grad der Fremdfinanzierung stets den gleichen Wert.

Nachfolgendes Schaubild gibt einen Überblick über die Vorgehensweise der Equity Bridge.



Der Umfang und das Ergebnis dieser Vorgehensweise haben großen Einfluss auf die Wertermittlung und damit letztlich auf den Kaufpreis. Um sicherzustellen, dass nicht aus Unwissenheit größere Vermögenswerte aufgegeben werden, empfiehlt sich eine transaktionserfahrene Begleitung, da ansonsten schnell sechsstelligen Beträge verloren gehen können.

Damit der Everto Unternehmenswertrechner Ihnen dennoch einen ersten Richtwert für den Kaufpreis geben kann, werden von dem errechneten Firmenwert die Verbindlichkeiten des Unternehmens subtrahiert und das nicht-betriebsnotwendige Vermögen addiert.

Nettofinanzschulden	40.000€
Nicht betriebsnotwendiges Vermögen	11.000€

Ungefährer Wert  
des Eigenkapitals  
(Verkaufspreis)

**€ 354.981**

**Wie exakt prognostiziert das Resultat einen möglichen Verkaufspreis?**

Den objektiven Firmenwert gibt es nicht. Wie in der Bandbreite der jeweiligen Multiples ersichtlich, gibt es eine große Streuung der erzielten Verkaufspreise, denn dieser ist letztendlich situationsabhängig, Verhandlungssache und wird stark von dem Interesse und der Verhandlungsstärke des Verkäufers beziehungsweise des Käufers/Investors beeinflusst. Findet man zum Beispiel einen Käufer mit guten strategischen Gründen für eine Übernahme, kann der Preis wesentlich höher ausfallen. Ist der Firmeninhaber aus privaten Gründen unter Zeitdruck, die Firma zu veräußern, können evtl. wesentlich geringere Verkaufspreise realisiert werden. Durch einen geschickt gestalteten Verkaufsprozess kann die Verhandlungsposition des Verkäufers und die Verkaufswahrscheinlichkeit wesentlich gestärkt werden.

## 6. Weiterführende Infomaterialien



Whitepaper zum Verkaufsprozess  
von Unternehmen

DOWNLOAD



Whitepaper zur Berechnung  
der Equity Bridge

DOWNLOAD