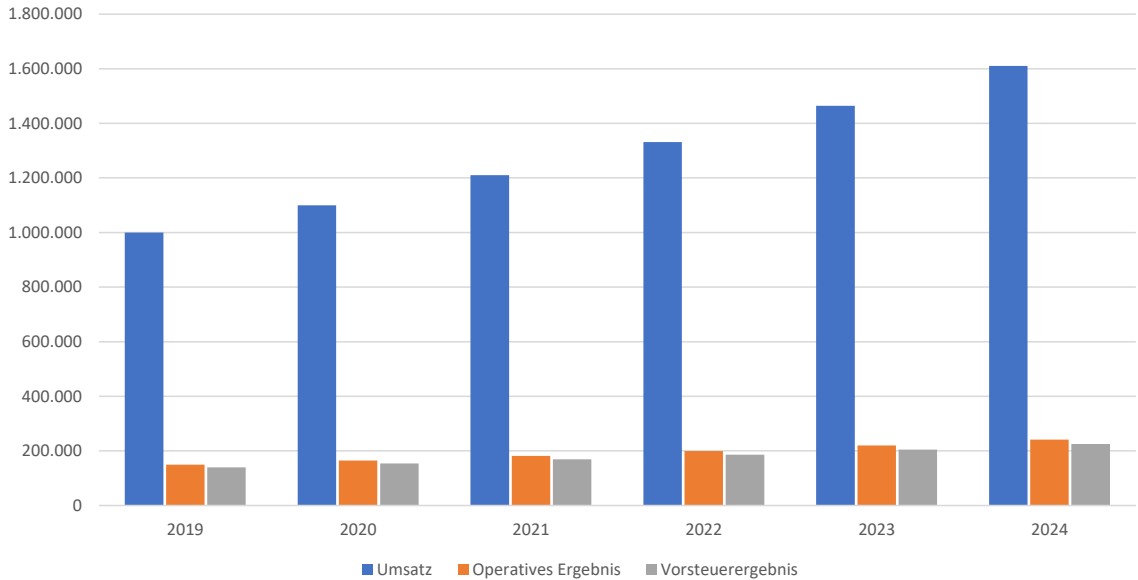


Ihre Unternehmensbewertung

12.01.2022

BEREIT FÜR
**INSTITUT FÜR
UNTERNEHMENS
BEWERTUNG**
DIE ZUKUNFT

Ihre Unternehmensdaten



Finanzkennzahlen

EUR	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Umsatz	1.000.000	1.100.000	1.210.000	1.331.000	1.464.100	1.610.510
Wachstum		10%	10%	10%	0%	0%
Operatives Ergebnis	150.000	165.000	181.500	199.650	219.615	241.577
Marge			15,0%	15,0%		
Vorsteuerergebnis	140.000	154.000	169.400	186.340	204.974	225.471
Marge	14,0%	14,0%	14,0%	14,0%		

Zinstragende Verbindlichkeiten	300.000
Überschüssige Liquidität	50.000
Arbeit geschäftsführender Gesellschafter	Vollzeit
Unternehmergehalt	k.A.
Investitionsbedarf	gering

Unternehmensdaten

Branche	Beratende Dienstleistung
Rechtsform	Kapitalgesellschaft (AG, GmbH, UG etc.)
Gründungsjahr	2001

Spezifika des Unternehmens

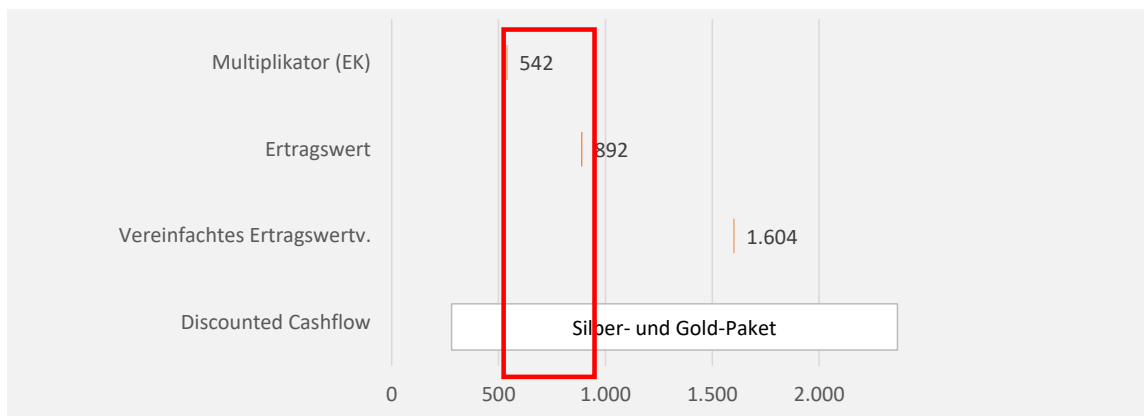
Umsatzart	Regelmäßig (Abo)
Saisonalität	Nicht saisonal
Unternehmerabhängigkeit	gering
Kundenabhängigkeit	gering

Bewertungsgrund

Bewertungsgrund	Unternehmensverkauf
Zeitplan	Über 12 Monate
Bewertungsdatum	12.01.2022

Ihre Unternehmensbewertung

Die Bewertung im Basispaket basiert auf drei unterschiedlichen Bewertungsmethoden: Dem Multiplikatorverfahren, dem Ertragswert und dem vereinfachten Ertragswert. Die drei Methoden kommen in der Regel zu unterschiedlichen Ergebnissen. Erst durch eine Gewichtung der Methoden wird die letztendliche Bewertung ermittelt. Angegeben wird der Unternehmenswert und das vereinfachte Ertragswertverfahren wird entsprechend angepasst. Zu den einzelnen Bewertungsverfahren siehe Seite 6.



Methode	Multiplikator	Ertragswert	Vereinf. Ertragswert
Wert (EUR)	542.000	892.000	1.604.000
Basis	Ergebnis 2021	Ergebnis 2021-23	Ergebnis 2019-21
Gewichtung	50%	50%	0%

Der errechnete Unternehmenswert beläuft sich auf

EUR 717.000

Eine Unternehmensbewertung ist immer eine Stichtagsbetrachtung und kann sich durch interne oder externe Gegebenheiten ändern. Besonders bei einem Unternehmensverkauf gilt die Aussage: "Ein Unternehmen ist so viel wert, wie ein Käufer dafür bereit ist zu zahlen." Dieser Wert kann über, aber auch unter dem errechneten Unternehmenswert liegen. Dieses ist häufig ein Ergebnis von Verhandlungen, Finanzierungsmöglichkeiten und Bedürfnissen der beiden Parteien. Die Unternehmensbewertung hilft Ihnen, sich intern mit dem Wert auseinanderzusetzen und ebenfalls mit Argumenten für die Verhandlung, wenn der gebotene Preis von diesem Wert abweicht.

Bei der Bewertung wurde eine mögliche Immobilie nicht berücksichtigt.

Gewichtung

Besonders das vereinfachte Ertragswertverfahren, das für steuerliche Anlässe häufig herangezogen wird, liegt mit einem gesetzlich festgelegten Bewertungsfaktor für kleinere Unternehmen regelmäßig außerhalb der marktüblichen Bewertungsspanne. Für die Bewertung empfehlen wir, auf eine Bewertung per Multiplikator und Ertragswert abzustellen.

Unternehmenswert nicht gleich Kaufpreis der Anteile

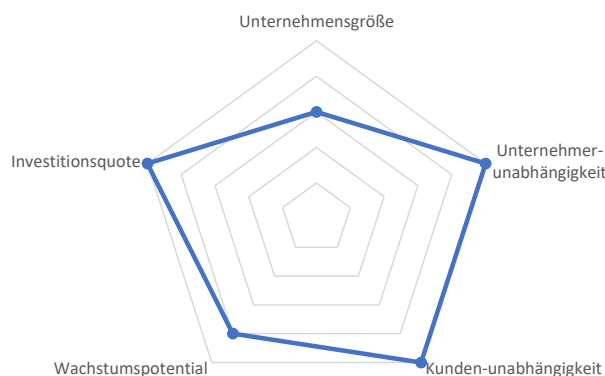
Bei Bewertungen wird zwischen zwei Werten unterschieden: Dem Unternehmenswert und dem Wert des Kaufpreises. Diese sind nicht gleichzusetzen. Um den Kaufpreis zu errechnen, sind vom Unternehmenswert die zinstragenden Verbindlichkeiten abzuziehen. (Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung gehören nicht dazu.) Die zinstragenden Verbindlichkeiten müssen dem Darlehensgeber zurückgezahlt werden oder der Käufer übernimmt die Verbindlichkeit. In beiden Fällen reduziert sie aber den Wert des Kaufpreises. Barmittel hingegen, die nicht betriebsnotwendig sind, können sich die bisherigen Gesellschafter ausschütten. Ein im Unternehmen verbleibender Teil steht den Gesellschaftern zu und erhöht damit den Wert des Kaufpreises.

Wenn es keine zinstragenden Verbindlichkeiten und nicht notwendige Barmittel gibt, dann können die Werte auch übereinstimmen.

	EUR
Unternehmenswert	1.302.000
- Zinstragende Verbindlichkeiten	300.000
+ Überschüssige Barmittel	50.000
Kaufpreis der Unternehmensanteile	1.052.000

Einflüsse auf die Bewertung

Eine Unternehmensbewertung wird neben den reinen Finanzzahlen von weiteren Faktoren beeinflusst. Die Beeinflussung kann sowohl positiv als auch negativ sein.



Je höher der Faktor bewertet wird, desto besser - oder weniger reduzierend - ist er für die Unternehmensbewertung.

1. Unternehmensgröße

Mit einem Umsatz von EUR 1.210.000 gehört das Unternehmen bereits zu den Top 10% der Unternehmen in Deutschland. Auch hier wird allerdings weiter nach Größe unterschieden, wie ein Unternehmen bewertet wird. Hierbei lassen sich grob vier Größen unterscheiden: 1) Umsatz bis EUR 20 Mio. 2) Umsatz EUR 20-100 Mio. 3) Umsatz EUR 100-500 Mio. 4) Umsatz über EUR 500 Mio. Je kleiner das Unternehmen ist, desto niedriger ist im Schnitt die Bewertung. Das basiert im Wesentlichen auf Risikoannahmen. Lesen Sie mehr unter www.institut-unternehmensbewertung.de/unternehmensbewertung über die Risiken von kleineren Unternehmen und wie diese in der Bewertung berücksichtigt werden.

2. Abhängigkeit vom Gesellschafter

Ein Führungswechsel in einem Unternehmen führt immer zu gewissen Reibungsverlusten. Diese können unbedeutend sein, sie sind aber beachtenswert, wenn der Erfolg der Unternehmung sehr stark an dieser Person hängt.

Sie haben angegeben, dass das Unternehmen nur wenig vom geschäftsführenden Gesellschafter abhängt. Das ist die beste Ausgangslage. Auch wenn es im Verkaufsprozess trotzdem viel Wissenstransfer geben muss, so kann das operative Geschäft weitestgehend ungestört weiter laufen und das auch besonders, wenn der bisherige Eigentümer nicht mehr an Bord ist.

3. Kundenabhängigkeit

Große Kunden können etwas Positives sein, sie können aber auch schnell zum Risiko für das gesamte Unternehmen werden. Ein Kunde mit 20% Umsatzanteil kann, wenn er wegbricht, das Unternehmen schnell in eine Schieflage bringen. Besonders bei einem Unternehmensverkauf muss ein Käufer dieses verstärkt berücksichtigen, da er mangels gemeinsamer Historie nur schwer abschätzen kann, ob er den Kunden trotzdem halten können. Hohe Kundenabhängigkeit führt damit regelmäßig zu einem Bewertungsabschlag.

Sie haben angegeben, nur wenig kundenabhängig zu sein. Das ist die bestmögliche Ausgangslage, um hier eventuelle Risiken auszuschließen.

4. Wachstumspotential

Je höher das Wachstumspotential eines Unternehmens ist, desto höher kann die Bewertung sein. Ein Unternehmen, das nicht mehr wächst ist in der Regel nicht so viel wert, wie ein Unternehmen, das sich jährlich im Umsatz verdoppelt. Wichtig ist dabei allerdings, wie realistisch und erreichbar die Wachstumspotentiale sind. Das Wachstumspotential kann am besten in einer detaillierten Planung und Bewertung berücksichtigt werden. Der Umsatz kann allerdings noch so viel wachsen, wenn am Ende kein Gewinn im Unternehmen verbleibt, ist der zusätzliche Umsatz für die Bewertung nicht relevant. Einige

Unternehmen sind mehr wert, wenn sie gesundgeschumpft werden. Eine nachhaltige oder wachsende Marge hilft dabei der Unternehmensbewertung.

5. Investitionen

Je nachdem, wie kapitalintensiv die Unternehmung ist, desto höher sind die regelmäßigen Investitionen, die zum Betrieb erforderlich sind. Gesellschafter fürchten häufig, dass gerade getätigte Investitionen nicht in die Unternehmensbewertung hineinfließen und verloren sind. Aber genau das Gegenteil ist der Fall. Je höher der Investitionsstau ist, desto eher wird das zu einer Preisreduzierung führen. Zukunftsinvestitionen, die absehbar (siehe Wachstumspotential) zu mehr Umsatz und Ertrag führen, werden in der Regel in einer Bewertung berücksichtigt.

Sie haben angegeben, dass es nur wenig Investitionsbedarf in Ihrem Unternehmen gibt. Ein Bewertungsabschlag sollte hier somit nicht veranschlagt werden können.

Angewendete Bewertungsverfahren

Multiplikatorverfahren

Das Multiplikatorverfahren zieht Verkaufsbewertungen vergleichbarer Unternehmen aus der Beratende Dienstleistung-Branche heran und errechnet daraus einen Faktor im Verhältnis zu einer Finanzkennzahl (z.B. Umsatz oder Gewinn). Die Zahl der vergleichbaren Transaktionen ergibt dann eine Spanne, in der die Faktoren liegen.

Zur Bewertung des eigenen Unternehmens wird das entsprechende Ergebnis mit dem Faktor multipliziert. Einfach gesagt wird die Aussage getroffen: Der Käufer ist bereit, X Jahre des zu erwartenden Ergebnisses an den Verkäufer zu zahlen. Ob der Wert eher am oberen oder unteren Ende liegt, d.h. einen hohen oder niedrigen Multiplikator verwendet, hängt von den Potentialen des Unternehmens ab. Ein stark wachsendes Unternehmen wird in der Regel höher bewertet als ein stagnierendes.

Nach Ihren Angaben entwickelt sich das Unternehmen stabil, d.h. es wird in den nächsten Jahren nicht mit Wachstum gerechnet, aber auch nicht mit einem weiteren Rückgang. Damit ist das Unternehmen eher im unteren Drittel der Bewertungsspanne einzuordnen.

Daneben werden auch mögliche Abhängigkeiten von den Altunternehmern und Kunden berücksichtigt, sowie ein möglicher Investitionsbedarf. In der Regel führen Abhängigkeiten zu Bewertungsabschlägen.

Ertragswert

Das Ertragswertverfahren ist immer zukunftsbezogen, weshalb sich der Unternehmenswert hauptsächlich aus dem Potential der Erwirtschaftung zukünftiger freier Liquidität (Überschuss) errechnet. Die Ermittlung des Wertes erfolgt dabei auf Basis der geplanten Überschüsse der kommenden 3-5 Jahre, dem sogenannten Detailplanungszeitraum, zuzüglich eines Restwertes. Dieser Restwert, auch ewige Rente genannt, basiert auf dem Gedanken, dass das Unternehmen ab heute unendlich lange einen Überschuss erwirtschaftet.

Die Überschüsse der nächsten Jahre werden in einem ersten Schritt geplant und in einem zweiten Schritt wird eine Verzinsung gewählt, um die zukünftigen Überschüsse auf ein Bewertung per heute überzuleiten. Je unsicherer/risikoreicher die Überschüsse in der Zukunft sind, desto höher wird der Risikozins gewählt und desto weniger wert sind die erwarteten Überschüsse heute. Das ist nichts anderes als bei einem Kredit. Eine sichere Staatsanleihe wird niedriger verzinst als ein risikoreicherer Kredit an eine Privatperson.

Wie bei einem Kredit werden auch hier Einzelrisiken berücksichtigt und - ähnlich zum Multiplikatorverfahren - werden Abhängigkeiten von Personen und Kunden oder Investitionsbedürfnisse in der Verzinsung berücksichtigt.

Vereinfachtes Ertragswertverfahren

Das vereinfachte Ertragswertverfahren wird im Bewertungsgesetz geregelt. Auf dieser Basis beginnen in der Regel Finanzämter ihre Arbeit, wenn sie eine Unternehmensbewertung vornehmen müssen.

Das Verfahren basiert auf den bereinigten Ergebnissen der letzten drei Geschäftsjahre eines Unternehmens. Aus diesen wird ein Durchschnitt gebildet und dieser wird mit dem Faktor 13,75 multipliziert. Da das Verfahren auf dem Nettoergebnis beruht, ergibt der errechnete Wert den Wert des Kaufpreises für die Geschäftsanteile. Zur Berechnung des Unternehmenswertes müssen die Nettoverbindlichkeiten hinzugefügt werden.