

# MULTIPLIKATORVERFAHREN

## Pragmatisch zur aussagefähigen Unternehmensbewertung

### GEWUSST WIE

Mittelständische Unternehmerinnen und Unternehmer brauchen für eine Reihe von wichtigen Entscheidungen einen pragmatischen, aber aussagefähigen Weg, um zu einer indikativen Bewertung ihres Unternehmens zu kommen.

Korrekt und mit Bewertungserfahrung angewendet ist aus unserer Sicht das Multiplikatorverfahren dieser Weg.

## AKTUELLE MULTIPLIKATOREN

Branche	min	max
Beratende Dienstleistung	4,3	5,9
Software	5,0	7,3
Telekommunikation	4,8	6,8
Medien	4,3	6,0
Handel und E-Commerce	4,8	6,7
Transport, Logistik und Touristik	4,2	5,7
Elektrotechnik	4,8	6,6
Fahrzeugbau und Zubehör	4,3	6,1
Maschinen- und Anlagenbau	4,8	6,7
Chemie, Kunststoffe, Papier	4,9	7,2
Pharma, Biotechnik, Medizintechnik	5,4	8,0
Textil und Bekleidung	3,8	5,4
Nahrungs- und Genussmittel	4,6	6,4
Versorgungswirtschaft	4,5	6,4
Umwelttechnik	4,7	6,7
Bau und Handwerk	4,3	6,2
Durchschnitt über alle Branchen	4,6	6,5

(Stand: Oktober 2021, ohne Gewähr)

### RECHENBEISPIEL:

Branche: Elektrotechnik  
EBIT: 1,2 Mio. EUR  
Multiplikator: 5,3  
Indikativer Unternehmenswert:  
1,2 Mio. EUR x 5,3 = 6,36 Mio. EUR

## Wie funktioniert das Multiplikatorverfahren?

### EBIT x Multiplikator = indikativer Unternehmenswert

Ganz vereinfacht ergibt sich der Unternehmenswert beim Multiplikatorverfahren aus dem EBIT (Gewinn eines Unternehmens vor Zinsen und Steuern) mal dem spezifischen Multiplikator (auch „Faktor“ oder „Multiple“). Dieser Multiplikator stammt aus der Analyse von bereits abgeschlossenen Verkäufen von Unternehmen mit vergleichbarer Größe und Branche.

**Wichtig:** Durch das Multiplikatorverfahren lässt sich ohne eigene Bewertungserfahrung lediglich eine erste Orientierung gewinnen. Es ersetzt keine professionelle und mit Erläuterungen abgesicherte Unternehmensbewertung.

## Woher bekomme ich aussagefähige Multiplikatoren?

Alle 23 Büros des concess-Netzwerkes in Deutschland, Österreich und der Schweiz ermitteln regelmäßig die aktuellen Multiplikatoren auf der Basis von Unternehmensverkäufen kleinerer und mittlerer Unternehmen (KMU) mit Umsätzen von 1 bis 20 Millionen Euro.

Wegen der Aussagekraft dieser Datenbasis nützen eine Vielzahl von Banken, Steuerberatern und Erstellern von Wertgutachten die concess-Multiplikatoren. Zusätzlich veröffentlichen eine Reihe von Fachmedien und Verbänden die concess-Multiplikatoren gleichsam als Marktstandard für die Wertermittlung mittelständischer Unternehmen: DUB – Deutsche Unternehmerrbörse (Verlag Handelsblatt), Das Handwerk Magazin (Holzmann Medien), Impulse - Unternehmer-Magazin (Impulse Medien GmbH).

Sie möchten über die jeweils aktuellen Multiplikatoren informiert werden? Schicken Sie uns einfach eine kurze Mail und wir verständigen Sie rechtzeitig: [muenchen@oakstreet.de](mailto:muenchen@oakstreet.de)

Die nächste Aktualisierung nehmen wir im März 2022 vor.

# OAKSTREET | 9 TIPPS

Was ist bei der Anwendung des Multiplikatorverfahrens zu beachten?



Mehr Details?

[www.oakstreet.de/Multiplikatorverfahren](http://www.oakstreet.de/Multiplikatorverfahren)

- Wählen Sie das richtige Bewertungsverfahren aus.** Das Multiplikatorverfahren führt in einigen Unternehmenssituationen zu keinem aussagefähigen Ergebnis.
- Unterscheiden Sie klar zwischen rechnerischem Unternehmenswert und Kaufpreis.** Eine Wertermittlung kann rechnerisch einen noch so hohen Wert ermitteln. Wenn kein Käufer bereit ist, den entsprechenden Kaufpreis zu zahlen, kommt es nicht zu einer Transaktion.
- Verwenden Sie das nachhaltige EBIT** anstelle des bloßen Betrages aus der Ergebnisrechnung. Das Multiplikatorverfahren geht von einem normalisierten Ergebnis aus. Dazu müssen häufig vorab rechnerische Ergebnisbereinigungen vorgenommen werden.
- Nützen Sie bewusst die Bandbreite der Multiplikatoren** durch die Umsetzung konkreter Maßnahmen. Aktive Veränderungen, wie z.B. die Reduzierung der Abhängigkeit vom Inhaber oder von einzelnen Schlüsselmitarbeitern können den Unternehmenswert sehr positiv beeinflussen.
- Nützen Sie nur Multiplikatoren von vergleichbaren Unternehmen und Branchen.** Relevant ist hier v.a. die entsprechende Umsatzgrößenklasse der Vergleichsunternehmen.
- Berücksichtigen Sie stets die Kosten für den mitarbeitenden Unternehmer** in der Entgelthöhe eines Fremdgeschäftsführers.
- Der Kaufpreis entspricht nicht dem Geldbetrag,** den der Käufer überweisen wird. Der Unternehmenswert berücksichtigt z.B. nicht die Verschuldung zum konkreten Transaktionsstichtag.
- Der Wert der betriebsnotwendigen Maschinen und des Lagerbestands** ist bereits im rechnerischen Wert des Unternehmens nach dem Multiplikatorverfahren enthalten.
- Helfen Sie der Käuferseite durch eine gute Vorbereitung,** damit der Wert des Unternehmens auch erkennbar wird. Eine faire Unternehmensbewertung bezieht stets einen längeren Zeitraum (drei Jahre plus Planung) ein.



SIE HABEN WEITERE FRAGEN?

Rufen Sie mich gerne an oder schreiben Sie uns eine Nachricht.

Alexander Reichel

Oakstreet GmbH  
Eichenstraße 29  
82110 Germering

+49 89 - 8900 9301  
[muenchen@oakstreet.de](mailto:muenchen@oakstreet.de)

[www.oakstreet.de](http://www.oakstreet.de)