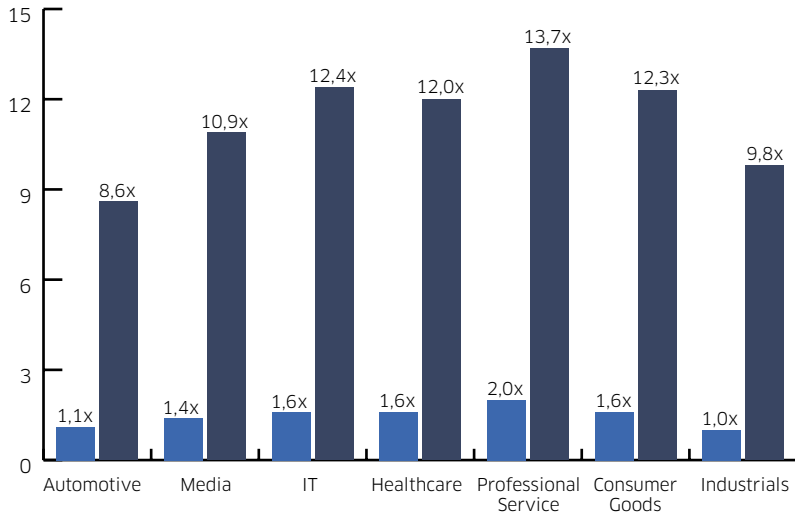


Was ist Ihr Unternehmen wert?

Wer mit dem Gedanken spielt, sein Unternehmen zu verkaufen oder ein anderes zu kaufen, der braucht einen Anhaltspunkt, was das Unternehmen wert ist. Dr. Heiko Frank, verantwortlich für das Merger & Acquisition-Geschäft bei der WTS Gruppe, erklärt, wie man einfach den ungefähren Unternehmenswert ermittelt – und welchen Einfluss der Krieg in der Ukraine auf den Wert bayerisch-schwäbischer Firmen haben wird.

Multiplikatorenentwicklung in Deutschland

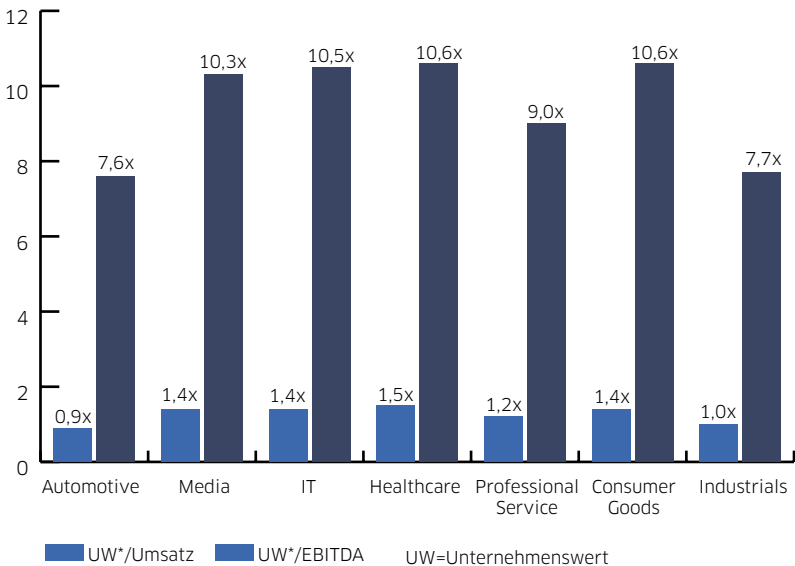
(letzten 12-Monate auf Median-Basis)



Der eine überlegt, sein Lebenswerk zu veräußern. Andere wiederum wollen einen Wettbewerber kaufen. Und so mancher blickt aus strategischen Gründen auf den Merger & Acquisition (M&A)-Markt. „Doch keiner verkauft gerne, ohne zu wissen, ob es sich lohnen kann – und die Katze im Sack will auch niemand haben“, weiß M&A-Spezialist Dr. Heiko Frank. Deswegen gibt er Unternehmen aus Bayerisch-Schwaben eine „Rechenhilfe“ an die Hand: die sogenannten Multiplikatoren. „Wir haben für sieben Schlüssel-Branchen in Bayerisch-Schwaben die Multiplikatorenentwicklung errechnet. Mit diesen Faktoren lässt sich auf Basis des Umsatzes beziehungsweise des EBITDA ein grober Unternehmenswert ermitteln“, erklärt Frank. „Ziel dieser Multiplikatoren ist nicht, eine verbindliche Zahl zu ermitteln – den exakten Unternehmenswert können nur Profis bestimmen“, weiß Dr. Heiko Frank. „Wir wollen den Unternehmerinnen und Unternehmern in Bayerisch-Schwaben nur einen Anhaltspunkt geben, wo ihre Firma steht.“

Multiplikatorenentwicklung in Deutschland

(nächsten 12-Monate auf Median-Basis)



Rechenbeispiel für einen Automobilzulieferer

In den letzten 12 Monaten hatte ein Zulieferer mit einem Umsatz von 30 Millionen Euro einen Unternehmenswert von 33 Millionen Euro ($30 \cdot 1,1$). In der – et was genaueren – EBITDA-Betrachtung, also einem Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen von 2 Millionen Euro einen Unternehmenswert von 17,2 Millionen Euro ($2 \cdot 8,6$). In den nächsten zwölf Monaten wäre selbes Unternehmen wahrscheinlich 27 Millionen Euro ($30 \cdot 0,9$) in der Umsatzbetrachtung beziehungsweise 15,2 Millionen Euro ($2 \cdot 7,6$) in der EBITDA-Betrachtung wert.

„Da der Umsatz für die Errechnung des Unternehmenswertes eine nur bedingt relevante Größe ist, empfehlen wir immer die EBITDA-Betrachtung – am besten um einmalige Kosten bereinigt, also die normalized EBITDA“, sagt Heiko Frank. Bei dieser Betrachtung werden Einmalkosten wie beispielsweise für eine Erst-Zertifizierung abgezogen und wirken damit EBITDA erhöhend.

Vor allem sollen die Zahlen deutlich machen: Insgesamt sinken die Unternehmenswerte in den nächsten zwölf Monaten „und das haben wir schon vor dem Krieg in der Ukraine prognostiziert. Noch lässt sich keine zuverlässige Vorhersage darüber abgeben, welche konkreten ökonomischen Auswirkungen die Entwicklungen in der Ukraine haben werden“, sagt der Experte. Er rechnet aber mit einem weiteren Absinken der Multiplikatoren und damit der Unternehmenswerte. Was aber nicht heißt, dass man seine Verkaufsentscheidung auf Eis legen sollte: „Für gut geführte Unternehmen wird immer gut bezahlt – und schlecht geführte werden auch weiterhin niedrige Verkaufserlöse erzielen.“

M&A-Experte Dr. Heiko Frank.



WTS Advisory AG
Königstr. 27
70173 Stuttgart
Tel: 089 28646-700
www.wts-advisory.de
heiko.frank@wts.de