

Erste Fragen

In sichere Hände?

Die Regelung der Nachfolge mit BPE als langfristig und wertorientiert ausgerichtetem, zukünftigem Gesellschafter über einen Management Buy-out oder Management Buy-in sichert die Unabhängigkeit des mittelständischen Unternehmens.

BPE ersetzt Unternehmer durch Unternehmer und nicht durch Manager. Nur so wird sichergestellt, dass die unternehmerische Kultur eines weit überdurchschnittlichen Einsatzes, der hohen Identifikation mit dem Unternehmen und seiner Belegschaft sowie die mittelstandstypische enorme Innovationskraft und Flexibilität erhalten bleiben.

Interner oder externer Nachfolger?

Hat der Unternehmer den Wunsch, bei der Veräußerung des Unternehmens auch operativ auszuschneiden, ist die entscheidende Frage, wer zukünftig seine operativen Funktionen übernehmen kann und will.

Unternehmer bleibt operativ an Bord

Bei der Veräußerung des Unternehmens kann der Unternehmer zunächst weiter operativ tätig bleiben, wenn dies sein Interesse ist. Die Motivation kann sein, einen Teil des im Unternehmen gebundenen Vermögens zur Risikodiversifikation zu realisieren und mit einem neuen Mehrheitsgesellschafter das Unternehmen weiter zu entwickeln. In diesem Fall spricht man von einem Owners Buy-out. Dies kann ein erster Schritt zur Regelung einer sukzessiven Nachfolge sein.

Vorhandene Zweite Ebene mit Führungsambitionen

Gibt es einen weiteren Geschäftsführer oder eine zweite Ebene in der Geschäftsleitung des Unternehmens, der/die die Qualifikation und Motivation hat/haben, die Verantwortung des scheidenden Unternehmers unmittelbar oder sukzessive zu übernehmen und Gesellschafter zu werden, sich finanziell und unter-

nehmerisch zu beteiligen? In diesem Fall spricht man von einem Management Buy-out (MBO).

Externer Nachfolger notwendig

Ist dies nicht der Fall, besteht die Möglichkeit, einen externen Manager, der derartige Ambitionen hat und BPE langjährig bekannt sein muss (BPE MBI-Initiative), als Management Buy-in (MBI)-Kandidaten einzusetzen. Voraussetzung hierfür ist, dass er über die notwendige Erfahrung und passende Qualifikation verfügt sowie bereit ist, sich finanziell und damit unternehmerisch zu beteiligen.

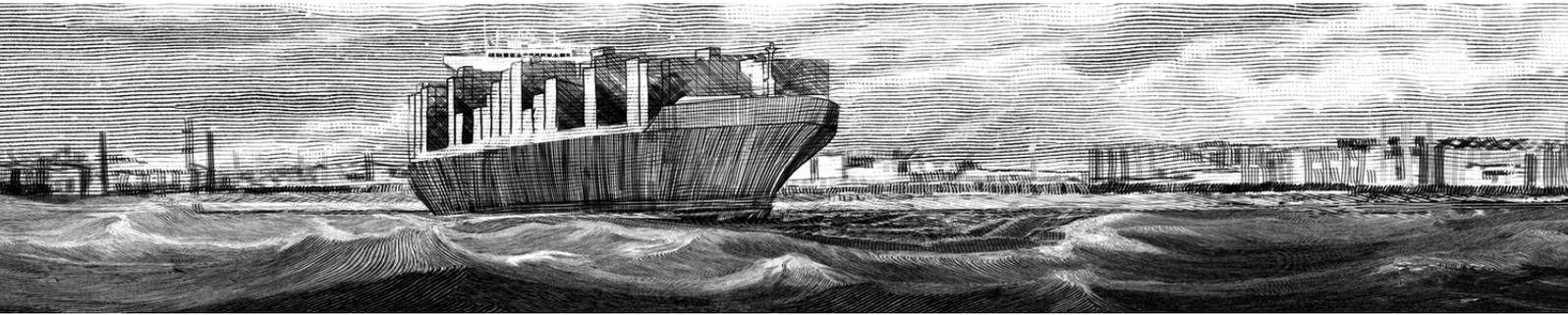
... oder eine Kombination, das Erfolgsmodell schlechthin

In vielen Fällen haben wir eine Kombination aus interner und externer Nachfolgeregelung umgesetzt. Interessanterweise ist dies die erfolgreichste Variante, da Stabilität und Kontinuität bestehender Manager ergänzt werden um Veränderungsdynamik und komplementäre Erfahrung neuer, externer Manager.

Bleibt der Standort erhalten, und was passiert mit der Belegschaft?

Ja, der erworbene Standort stellt in der Regel eine unverzichtbare Substanz für das Unternehmen dar und dessen Sicherung somit die Grundlage des Unternehmenserwerbs. Da es sich bei BPE nicht um einen strategischen Erwerber oder ein Wettbewerbsunternehmen handelt, liegt die Maxime unseres Handelns nicht bei der Nutzung etwaiger Rationalisierungspotenziale, die sich aus einer Standortschließung ergeben könnten.

Der Erhalt der Belegschaft ist analog zur Standort-sicherung zu betrachten. Sie stellt eine wesentliche Unternehmenssubstanz dar. Die regionale Verwurzelung der Know-how-Träger ist symptomatisch für den deutschen Mittelstand. In einer erfahrenen und schlagkräftigen Belegschaft sehen wir das Kapital und die Grundlage einer weiteren erfolgreichen Entwicklung eines Unternehmens.

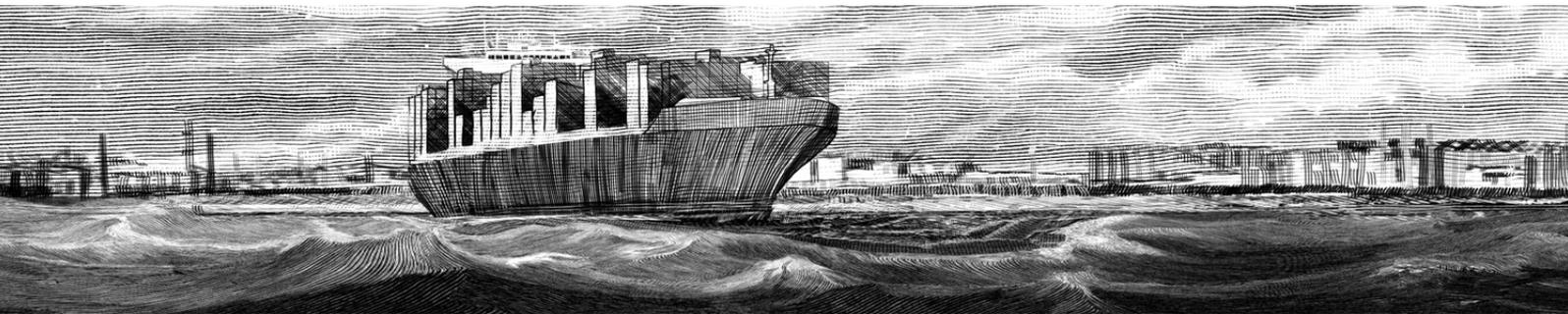


Wie wird der Unternehmenswert ermittelt?

Der Wert des Unternehmens und der daraus resultierende Kaufpreis werden transparent und präzise, in der Regel anhand der Ertragsmultiplikator-Methode ermittelt.

Grundlage ist hierbei der nachhaltige Ertrag vor Zinsen und Steuern, der in Abhängigkeit verschiedener Faktoren, wie z.B. technische Kompetenz, nationale oder internationale Positionierung, Wachstumspotenzial oder Forschungs- und Entwicklungsdynamik, mit einem marktgerechten Faktor multipliziert wird.

Verbindlichkeiten des Unternehmens werden saldiert, um Kassenbestände hiervon in Abzug gebracht und ergeben vereinfacht den zu entrichtenden Kaufpreis.



Nachfolge planen

Die Regelung der Nachfolge bei einem mittelständischen Unternehmen ist stets ein einmaliger Prozess, der an die besonderen Gegebenheiten und die individuelle Situation des Unternehmers angepasst werden muss.

Stimmt die Chemie?

Neben den reinen Fakten und den wirtschaftlichen Eckpunkten spielt die Chemie eine entscheidende Rolle bei der Wahl der Partner. Dies gilt für den verkaufenden Unternehmer, das zukünftige Management, aber auch für BPE.

Eine erfolgreiche Partnerschaft baut auf Respekt und Verständnis zwischen den handelnden Parteien. Es geht um Viel für alle Beteiligten, daher kann der Prozess hochemotional werden. Da es eine langfristige Partnerschaft ist, muss das Verhältnis krisensicher sein. Die Basis dafür ist gegenseitiges Vertrauen und eine homogene Werteskala.

Welche Branchen?

BPE beteiligt sich an Unternehmen sämtlicher Branchen. Aufgrund der Erfahrung der vergangenen 20 Jahre, der Industriestruktur im deutschen Mittelstand und der erwarteten Wachstumspotenziale wurden drei weit gefasste Segmente definiert, auf die sich BPE fokussiert.

Dies sind neben den (1) klassischen deutschen Industrien mit z.T. jahrhundertealter Tradition diejenigen Märkte, bei denen (2) aufgrund veränderter Lebensverhältnisse und verändertem Konsumentenverhalten überdurchschnittliche Wachstumspotenziale erwartet werden.

Ergänzend können dies (3) Märkte und Segmente in eher klassischen, etablierten Industrien sein, denen sich Chancen durch den allgemeinen Internationalisierungs- und/oder Globalisierungstrend eröffnen.

1

Deutsche Kernkompetenzen

BPE fokussiert sich auf etablierte, profitable Unternehmen mit eingeführten Produkten in stabilen Märkten mit guten Wachstumsaussichten. Aufgrund des durch diverse Megatrends sich ständig verändernden, globalen wirtschaftlichen Umfeldes setzt BPE – wie auch insgesamt der deutsche Mittelstand – auf Branchen, in denen deutsche Unternehmen im internationalen Wettbewerbsumfeld komparative Vorteile bzw. Alleinstellungsmerkmale haben.

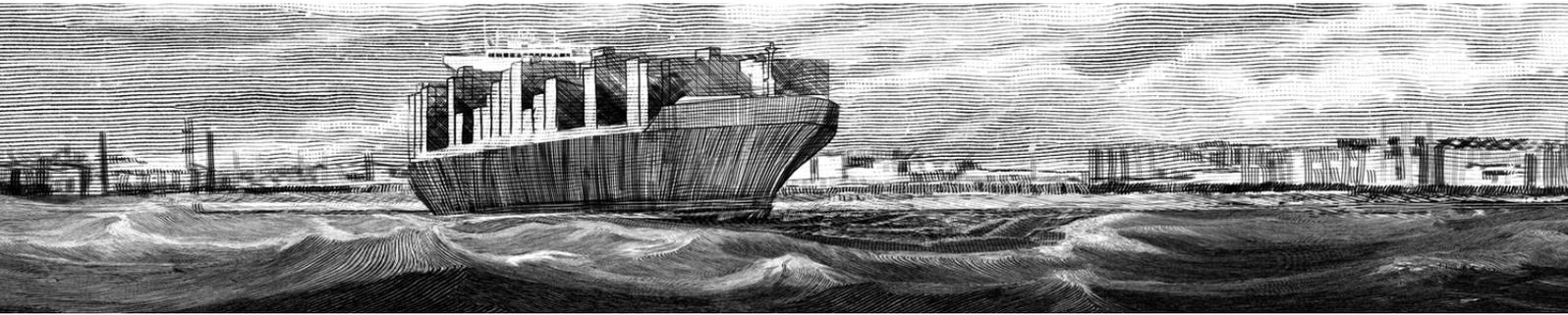
Diese typischen deutschen Kernkompetenzen liegen klassischerweise in Know-how- und technologiegetriebenen Unternehmen sowie innovationsbasierten Industrien mit starkem Fokus auf Forschung und Entwicklung. Das begünstigt z.B. Branchen wie den Maschinen- und Anlagenbau bzw. Chemie und Materialien oder die Mess- und Regeltechnik. Aber auch die deutsche Kernkompetenz des „Management von Komplexität“ ist von Bedeutung und lenkt den Fokus auf die Erbringung komplexer und vielfach industriell geprägter Dienstleistungen.

2

Volkswirtschaftlich induzierte Wachstumsmärkte

Globale Megatrends eröffnen erhebliche Chancen für deutsche mittelständische Unternehmen. Die Entstehung einer multipolaren Welt eröffnet neue Märkte und Export- bzw. Globalisierungschancen. Schon wird nach den sogenannten „BRIC-Staaten“ der Begriff der „Next 11“ mit (Schwellen-)Ländern wie Süd-Korea, Mexiko und Türkei geprägt (siehe Globalisierungschancen).

Ein weiterer wichtiger Megatrend ist der demographische Wandel. So treiben das globale Bevölkerungswachstum und die zunehmende Knappheit der Ressourcen die Nachfrage nach „nachhaltigen“ Produkten und Dienstleistungen und begünstigen bzw. induzieren Wachstumsbranchen wie bspw.



Umwelttechnik und Technologie rund um die Themen „Regenerative Energien“ und „E-Mobility“.

In reiferen Industrien sind deutsche „Effizienz“- und „Effektivitäts“-Innovationen zunehmend gefragt, wenn es um die Diskussion steigender Energie- und Rohstoffpreise geht.

Auf der anderen Seite begünstigen die in Deutschland und anderen Industrienationen vorherrschende Alterung der Gesellschaft sowie ein Pro-Kopf-Einkommen auf hohem Niveau den Bereich der Medizintechnik, den Health-Care Sektor sowie die Bereiche, die auf Lebensqualität, Bildung und Freizeitgestaltung abzielen.

3 Globalisierungschancen

Außenhandelsbeziehungen haben eine herausragende Bedeutung für die deutsche Wirtschaft. Die mit dem Begriff der Globalisierung beschriebene internationale Verflechtung der Produktionsketten hat auch für deutsche mittelständische Unternehmen erhebliche Wachstumspotenziale ermöglicht. Unternehmen mit einer konsequenten Strategie der Internationalisierung profitieren doppelt durch Erschließung neuer Märkte (Exportorientierung) als auch durch Nutzen komparativer Kostenvorteile durch (teilweise) Verlagerung der Wertschöpfung in weniger lohnintensive Länder.

Jedoch haben kleine und mittlere Unternehmen in dieser Hinsicht noch Nachholbedarf bzw. Verbesserungspotenzial. Eine Studie der Universität Göttingen in Zusammenarbeit mit dem Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Bonn, hat gezeigt, dass (1) der deutsche Mittelstand bereits in hohem Maße und zunehmend im Ausland aktiv ist, (2) sich das Auslandsengagement (statistisch signifikant) positiv auf Beschäftigung, Umsatzwachstum sowie Ertragslage auswirkt, (3) allerdings kleinere, mittelständische Unternehmen (noch) einen wesentlich höheren Anteil der Wertschöpfung im Inland erbringen als Großunternehmen.

Unternehmensgröße

Unsere Aktivitäten konzentrieren sich auf mittelständisch geprägte, grundsätzlich profitable Unternehmen. Diese sollten idealerweise einen Umsatz von mindestens € 20 Mio. erwirtschaften.

Andererseits sind auch kleinere Unternehmen von Interesse, wenn sie eine überdurchschnittliche Umsatzprofitabilität von ca. 10 %+ erwirtschaften und sich für die Umsetzung einer Wachstumsstrategie, ggf. auch über externes Wachstum, eignen. In Ausnahmefällen weichen wir von diesem Konzept ab, z.B. wenn das in Rede stehende Unternehmen zu einem bestehenden Portfoliounternehmen als Ergänzung (Add-on) im Rahmen einer sogenannten Buy and build-Strategie passt.

Größenkriterien

Fokus:

Umsatz: € 20 Mio. – € 50 Mio.

Ertrag vor Steuern: € 2 Mio. – € 7 Mio.

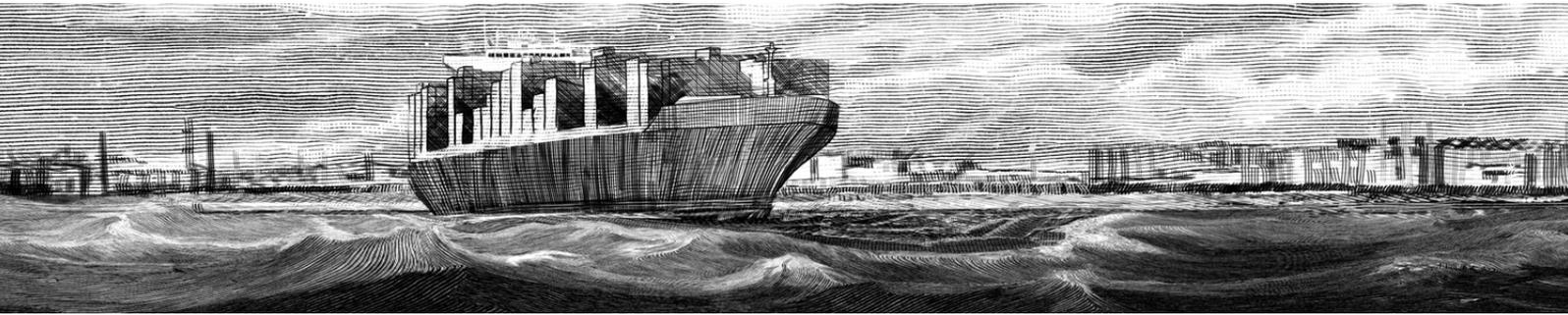
Unternehmenswert: € 20 Mio. – € 40 Mio.

Weit interpretiert:

Umsatz: € 10 Mio. – € 100 Mio.

Ertrag vor Steuern: € 1 Mio. – € 10 Mio.

Unternehmenswert: bis € 50 Mio.



Unterlagen und Konzept

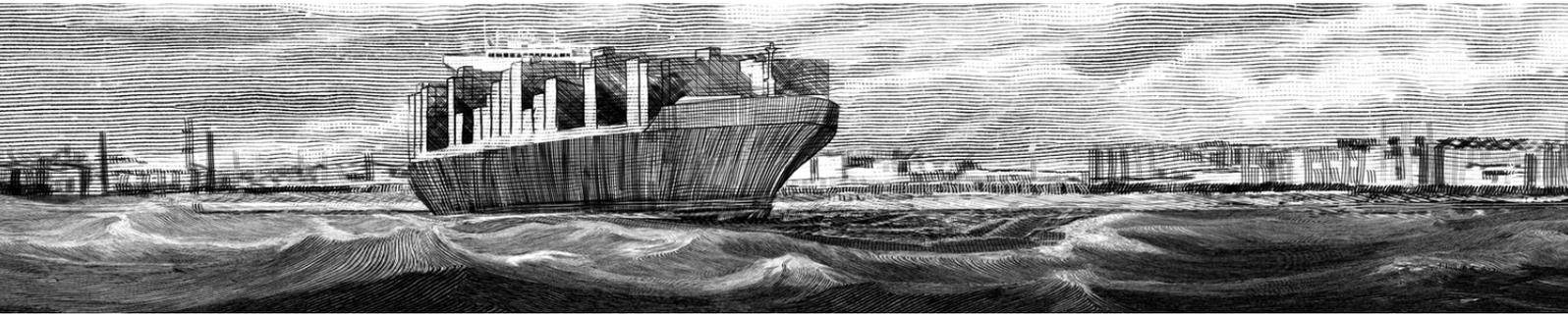
Für eine erste Beurteilung eines Unternehmens sind, selbstverständlich gegen Übergabe einer durch uns unterzeichneten Vertraulichkeitsvereinbarung, sämtliche Unterlagen hilfreich, mit denen wir Ihr Unternehmen besser kennenlernen können. Heute gibt bereits die Website des Unternehmens in der Regel einen guten Überblick über Tätigkeitsfelder und Produkte eines Unternehmens. Ergänzend ist für uns wichtig, etwas über die Ertragsituation des Unternehmens in der Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft zu erfahren. Jahresabschlüsse der vergangenen Perioden, laufendes Berichtswesen wie monatliche BWAs sowie eine Unternehmensplanung für das laufende Jahr und idealerweise weitere Perioden können hier sinnvolle Unterlagen sein. Weiterhin sind für uns Unterlagen von Interesse, die Rückschlüsse auf die Besonderheit und die Positionierung Ihres Unternehmens zulassen.

Sofern vorrätig ist ein Dokument über das Unternehmen als Ganzes und/oder die Unternehmensstrategie hilfreich. Wie dieses gegliedert sein könnte, entnehmen Sie bitte unserer exemplarischen Checkliste.

Selbstverständlich sollte jedoch vor der Übermittlung derartig sensibler Informationen ein erstes Kennenlerngespräch stattgefunden haben.

Checkliste

- Beschreibung des Unternehmens
- Veräußerungsgrund
- Historie
- Produkte/Dienstleistung
- Markt/Wettbewerb
- Unternehmenskonzept/-strategie
- Produktion/Produktentwicklung
- Wettbewerbsvorteile/
- Alleinstellungsmerkmale
- Organigramm
- Lebensläufe des Managements
- Bilanz/Gewinn- und Verlustrechnung – möglichst – der letzten 3 Jahre
- Bilanz/Gewinn- und Verlust-Planung für die nächsten 3 Jahre
- Kapitalbedarf und -verwendung
- Referenzkunden und -lieferanten



Beteiligungsformen

Vom Manager zum Unternehmer

Management Buy-out Interne Nachfolgeregelung

Bei einem Management Buy-out (MBO) werden 100 % der Gesellschaftsanteile eines Unternehmens an eine neu zu gründende Holding- oder Beteiligungsgesellschaft veräußert. Diese Gesellschaft wiederum gehört mehrheitlich BPE als Unternehmensbeteiligungsgesellschaft und minderheitlich bestehenden Geschäftsleitungs- oder Managementmitgliedern eines Unternehmens. Auch weitere wichtige Mitarbeiter eines Unternehmens können im Zuge der Übernahme an dem Unternehmen beteiligt werden. In der Regel handelt es sich hierbei um wichtige, verdiente Mitarbeiter, die leitende Funktionen in Entwicklung, Produktion oder Vertrieb einnehmen. Besonders interessant für diese Geschäftsleitungs- und/oder andere Mitarbeiter ist hierbei die Tatsache, dass sich diese zu Vorzugskonditionen (sogenanntes „Sweet Equity“) an dem Unternehmen beteiligen können. Bei dieser Art der Nachfolgeregelung werden das bestehende Management des Unternehmens sowie etwaige weitere Mitarbeiter selber zum Unternehmer. So wird der Unternehmer durch einen oder mehrere „Neu-Unternehmer“ ersetzt. Die mittelständische Unternehmenskultur und die Kontinuität in der Unternehmensleitung bleiben erhalten, was für die Belegschaft erfahrungsgemäß ein beruhigender Vertrauensbeweis ist. Bei diesem Konzept besteht auch die Möglichkeit, dass der scheidende Unternehmer und andere Altgesellschafter sich auf Wunsch minderheitlich zurück beteiligen können und so dem Unternehmen auch weiterhin langfristig verbunden bleiben.

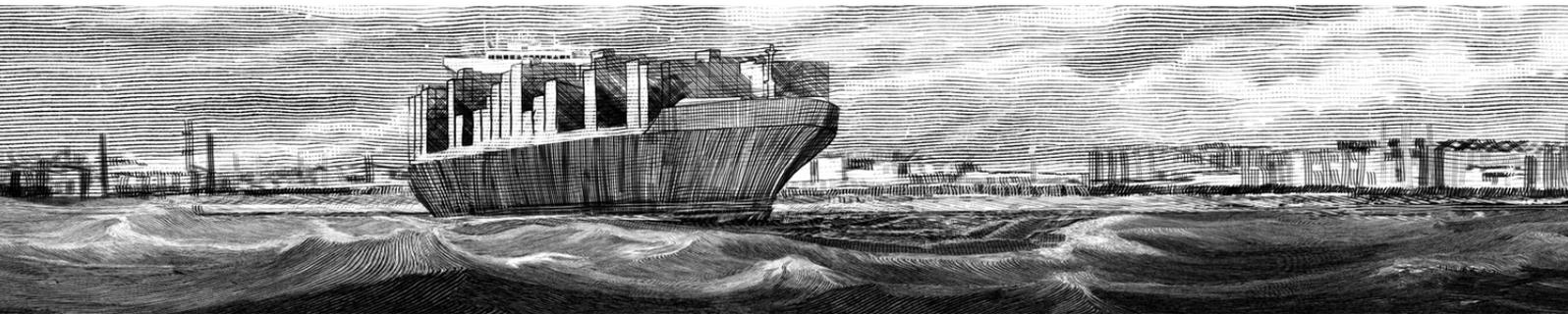
Management Buy-in Externe Nachfolgeregelung

Beim Management Buy-in (MBI) wird im Prinzip ebenso verfahren wie beim Management Buy-out, einziger Unterschied: der Manager kommt von „außen“ und ist bisher noch nicht für das Unternehmen tätig. Dies

wird dann relevant, wenn in dem Unternehmen kein Management vorhanden ist, das qualifiziert und motiviert ist, die unternehmerische Verantwortung zu übernehmen. Dann wird die Nachfolgeregelung zu einem echten Nachfolgeproblem. BPE hat sich mit der BPE MBI-Initiative auf die Lösung derartiger Nachfolgeprobleme spezialisiert und verfügt über einen kleinen, exklusiven Kreis an Managern, die Unternehmer werden wollen. Im Vordergrund der BPE MBI-Initiative steht das entscheidende Investitionskriterium „Managementqualität“. So wurde ein streng selektierter, limitierter Kreis potenzieller operativer Manager identifiziert, die gezielt als MBI-Kandidaten eingesetzt werden können. Durch BPEs Allianz mit diesen MBI-Kandidaten kann die gesellschaftsrechtliche (durch BPE) und die operative (durch den MBI-Kandidaten) Nachfolge gelöst werden.

Owners Buy-out Vermögensdiversifizierung und Einleitung der Nachfolgeregelung

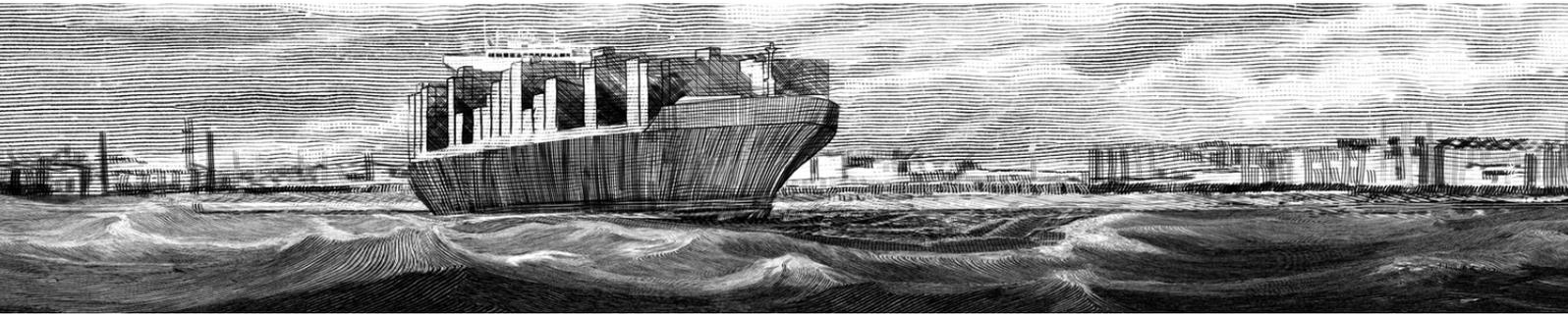
Zunehmend gibt es Unternehmer, die bereits relativ früh über ihre Nachfolge nachdenken und gleichzeitig das Bedürfnis haben, ihr Vermögen, das – regelmäßig im wesentlichen Umfang – im Unternehmen gebunden ist, zu diversifizieren. Dies kann über einen sogenannten Owners Buy-out (OBO) geschehen. Der Unternehmer veräußert in diesem Fall das Unternehmen an eine zu gründende neue Gesellschaft. An dieser beteiligen sich die Unternehmensbeteiligungsgesellschaft mehrheitlich und der Unternehmer minderheitlich aus dem zuvor realisierten Kaufpreis. So kann der Unternehmer einen wesentlichen Anteil des Unternehmenswertes realisieren, bleibt aber weiterhin operativ und gesellschaftsrechtlich eingebunden. Im Zuge eines derartigen Owners Buy-out kann zudem überlegt werden, ob man bereits den Gesellschafterkreis um vorhandene geeignete und talentierte Führungskräfte beteiligt; auch um sie langfristig an das Unternehmen zu binden und ihnen eine klare Perspektive zu bieten. Dies kann die behutsame Einleitung einer Nachfolgeregelung genauso sein wie der Beginn eines dynamischen Expansionskurses.



Buy and build-Strategien und Add-on-Akquisitionen

Expansion über externes Wachstum

Die Wirtschaftsstruktur in Deutschland ist von der Tatsache geprägt, dass es mit sinkender Unternehmensgröße eine erhöhte Anzahl an mittelständischen Unternehmen gibt. Dies plausibilisiert unmittelbar die Strategie, entweder eine Gruppe kleinerer, ggf. komplementärer Unternehmen zu einer größeren Einheit zusammenzuführen (Buy and build-Strategie), oder diese kleineren Unternehmen durch eine größere Einheit zu erwerben und in diese zu integrieren (Add-on), um so durch Akquisitionen anorganisch zu wachsen oder die Kompetenz zu verbreitern. Durch die Integration solcher kleineren Unternehmenseinheiten können neben den klassischen Skaleneffekten weitere für eine Unternehmensbeteiligung hochinteressante Effekte erzielt werden. Mit steigender Größe der Unternehmen steigt deren Stabilität, Sichtbarkeit und Attraktivität für qualifizierte Mitarbeiter, Finanzierungspartner, Kunden und Lieferanten. Diese Vorteile spiegeln sich regelmäßig nicht nur absolut, sondern vor allem relativ in einem höheren Unternehmenswert wider. Zudem werden die kleineren Einzelunternehmen zu einer resistenteren Unternehmenseinheit zusammengeführt. So hat BPE beispielsweise im Bereich der Mess- und Regeltechnik zwischen 2007 und 2010 vier Unternehmen, die allesamt Nachfolgeregelungen waren, zu einer schlagkräftigen, hochinnovativen und profitablen Mess- und Regeltechnik-Gruppe aggregiert.



Beteiligungsprozess

Sechs Schritte zum Ziel

1 Erster Kontakt

Nach der ersten Kontaktaufnahme sollte zunächst ein persönlicher Kennenlernermin stattfinden. Dieser kann entweder in dem Unternehmen oder, wenn strikte Vertraulichkeit gewährleistet werden soll, zunächst beispielsweise in den Geschäftsräumen von BPE stattfinden. Im Anschluss erfolgt in der Regel der Austausch einer Vertraulichkeitserklärung, bevor vorhandene, möglichst aussagekräftige Unterlagen des Unternehmens an BPE übermittelt werden.

Im Anschluss und sofern möglich sollte eine Unternehmensbesichtigung stattfinden. Idealerweise kann dann in den ersten zwei Wochen nach der ersten Kontaktaufnahme eine erste Bewertungsindikation sowie eine Beurteilung und Grundkonzeption für eine potenzielle Transaktion vorgestellt und diskutiert werden. Hilfreich – aber nicht zwingend notwendig – für diese erste Beurteilung ist die Vorlage eines detaillierten und schlüssigen Unternehmenskonzeptes / Business Plans sowie der jeweiligen Jahresabschlüsse des Unternehmens.

2 Strukturprüfung

Im Zeitraum zwischen der zweiten und dritten Woche könnte dann die vorgesehene Transaktion detailliert strukturiert und ein einigungsfähiges Angebot erarbeitet werden. Die Finanzierung wird unter Berücksichtigung der gesellschaftsrechtlichen Belange möglichst steueroptimiert strukturiert.

Die Beteiligungsstruktur ist von Fall zu Fall unterschiedlich und orientiert sich an den Bedürfnissen der Parteien und anderen Einflussfaktoren, wie vorhandene Kapitalausstattung, steuerliche und gesellschaftsrechtliche Gegebenheiten, sowie den Präferenzen der zukünftigen Partner.

3 Absichtserklärung

Im Anschluss an die Diskussionen der beteiligten Parteien über die entscheidenden Kriterien und Eckdaten einer möglichen Transaktion wird BPE ein detailliertes Angebot in Form einer Absichtserklärung oder „Letter of Intent“ (LOI) ausarbeiten. In dieser sind die Details der Transaktion festgelegt und möglichst weitgehend konkretisiert. Diese soll die Grundlage für eine Umsetzung der Transaktion sein und möglichst alle relevanten Themen bereits abdecken. Die Unterzeichnung einer solchen Absichtserklärung ist für die vierte Woche vorgesehen und dient als Ausgangspunkt für die anschließenden Prüfungen.

4 Due Diligence

Zwischen der vierten und achten Woche – je nach Größe und Komplexität der Transaktion – ist eine detaillierte Untersuchung und (Über-)Prüfung sämtlicher wirtschaftlicher und rechtlicher Angaben sowie des Marktumfeldes geplant. Weiterhin werden gegebenenfalls Finanzierungszusagen von den involvierten Banken eingeholt und ein erster Kaufvertragsentwurf erstellt.

Üblicherweise besteht die Due Diligence aus folgenden Einzelprüfungen:

Finanzen und Steuern

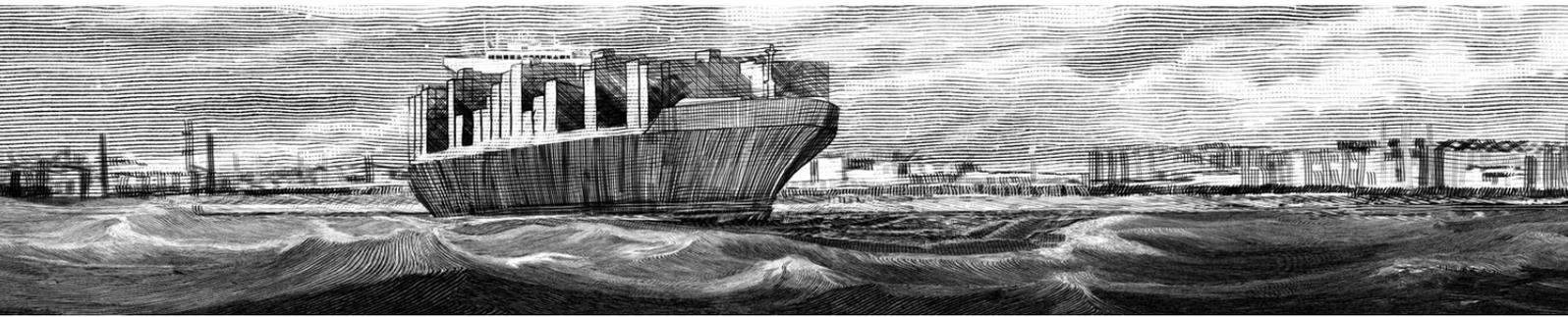
Recht

Markt

Ggf. Umwelt

5 Kaufvertrag

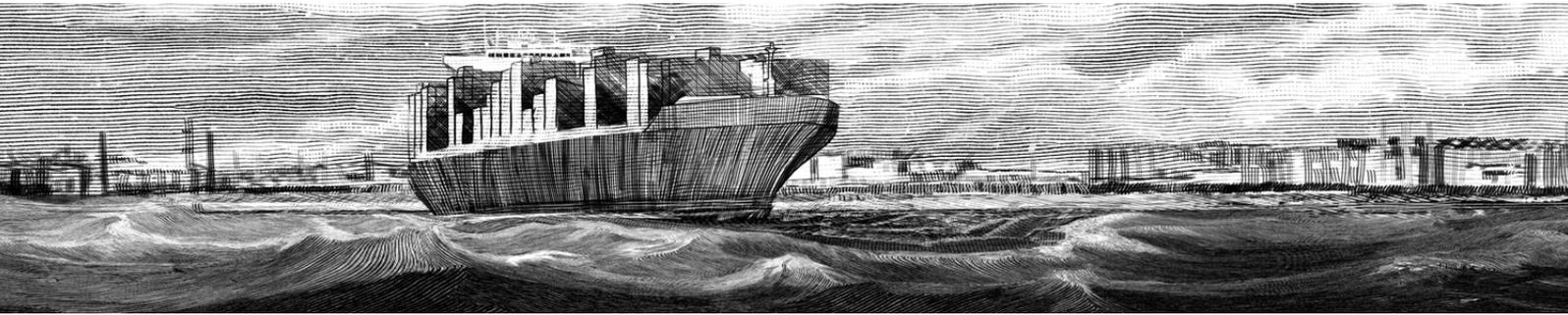
Parallel beginnen die Vertragsverhandlungen. Diese sollten die Dauer von drei Wochen nicht überschreiten. Der Abschluss der Transaktion sollte idealerweise nach maximal drei Monaten durchgeführt sein.



6 Beteiligungsphase und nach Abschluss der Beteiligung?

Ein wesentlicher Bestandteil der Beteiligungsphilosophie von BPE ist die Betreuung und Entwicklung der Portfoliounternehmen nach Eingehen der Beteiligung. Hierzu gehört, dass nach Abschluss der Transaktion ein Unternehmensbeirat eingerichtet wird, der aus externen Fachbeiräten, ggf. dem verkaufenden Unternehmer sowie einem Vertreter von BPE besteht. Dieser soll die Fortschritte bei der behutsamen Nachfolgeregelung beurteilen und das neue Management bei der Definition einer nachhaltigen, langfristig angelegten Strategie unterstützen.

Im neuen Gesellschaftsvertrag wird zudem individuell fixiert, in welchen Abständen und in welcher Form das Management des Portfoliounternehmens über relevante Entwicklungen im Unternehmen informiert. Obwohl BPE ein „Hands-off-Investor“ ist, werden wir unsere Portfoliounternehmen auf deren Wunsch in Teilbereichen unterstützen. So haben wir beispielsweise bestehende Portfoliounternehmen bei der Akquisition komplementärer Unternehmen oder Unternehmensteile aktiv begleitet. Dies gilt ebenfalls bei der Suche nach qualifiziertem Personal sowie bei der Entscheidung zu wesentlichen Investitions- und Expansionsvorhaben. Aufgrund der begrenzten Anzahl von Portfoliounternehmen stehen wir jederzeit kurzfristig und unbürokratisch zur Verfügung.



Vom Wert zum Preis

Beispielhaft könnte ein wie folgt ermittelter Unternehmenswert zu folgendem Kaufpreis führen:

Aspekte zur Preisfindung

Den Wert eines Unternehmens unakademisch und realitätsnah zu definieren, ist ein schwieriger, meist subjektiver und emotionaler Prozess.

Die Grundlage der Wertfindung ist letztlich immer definiert durch den zukünftigen Nutzen, den ein Erwerber aus dem Unternehmen ableiten kann. In der Regel wird der in der Vergangenheit erwirtschaftete Ertrag als Indikator für den nachhaltigen zukünftigen Ertrag herangezogen. Dieser wird dann in Abhängigkeit verschiedenster Faktoren mit einem Faktor multipliziert, um den Unternehmenswert, den sogenannten Enterprise Value, zu ermitteln.

Die Faktoren, die den anwendbaren Multiplikator bestimmen, sind beispielsweise die Stabilität der erwarteten zukünftigen Erträge (eine hohe Kundenabhängigkeit oder ein erheblicher Investitionsstau würden diese Stabilität beispielsweise potenziell reduzieren), die Innovationskraft des Unternehmens und dessen Produkte, eine internationale Expansionsstrategie oder z.B. im Maschinenbau eine hohe installierte Basis an Maschinen.

Hohe Markteintrittsbarrieren, wie eine etablierte Marke oder ein besonderes, vielleicht sogar patentgeschütztes Produktions-Know-how, könnten weitere positive Einflussfaktoren sein.

Einem mit dem definierten Ertragsmultiplikator ermittelten Unternehmenswert werden nicht betriebsnotwendige Vermögensgegenstände, ein etwaiger Kassenbestand und kassenähnliche Aktivposten, wie zum Beispiel nicht betriebsnotwendige Finanzanlagen, zugerechnet. Von diesem abzuziehen sind sämtliche Finanzverbindlichkeiten des Unternehmens sowie Verbindlichkeiten, die der Periode vor dem Unternehmensverkauf zuzurechnen sind, wie z.B. Steuerverbindlichkeiten und -rückstellungen.

| | <i>in EUR</i> |
|---|----------------|
| Ergebnis vor Zinsen und Steuern | 5 Mio. |
| Ertragsmultiplikator | 6 x |
| Unternehmenswert | 30 Mio. |
| Kassenbestand | + 2 Mio. |
| Finanzanlagen (Aktien, sonstige Wertpapiere etc.) | + 1 Mio. |
| Pensionsrückstellungen | - 1 Mio. |
| Steuerrückstellungen | - 1 Mio. |
| Bankverbindlichkeiten | - 2 Mio. |
| Kaufpreis | 29 Mio. |