CSK

DER FAKTOR HÄNGT AN DIR

19. November 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Bei der Multiplikatormethode ist der Unternehmenswert das bereinigte Ergebnis mal ein Faktor – und dieser Faktor hängt neben der Branche davon ab, wie viel vom Unternehmen ohne den Inhaber bleibt.

Ein Käufer zahlt ein Vielfaches Deines bereinigten Ergebnisses. Wie hoch dieses Vielfache ausfällt, entscheidet nicht nur Deine Branche. Es entscheidet sich an Dir.

Die Multiplikatormethode ist für kleine Unternehmen gängig: bereinigtes Ergebnis mal Faktor. Die Branchenfaktoren findest Du, wenn Du danach suchst, oder Du fragst Deinen Steuerberater. Manche Branchen haben eigene Gepflogenheiten – bei Steuerberaterkanzleien wird ein Multiplikator vom Umsatz bezahlt, nicht vom Gewinn.

Der zweite Einfluss ist der, den Du selbst in der Hand hast: die Abhängigkeit von Dir. Die Frage lautet: Wie viel ist von Deinem Unternehmen noch da, wenn Du es verlassen hast? Bist Du der Einzige mit den Kundenkontakten, dann bleibt nach Deinem Abschied wenig übrig – und entsprechend wenig ist das Unternehmen wert.

Rechne deshalb mit zwei Zahlen: einem unteren und einem oberen Faktor. Im ausgedachten Beispiel sind es drei und fünf. Bei 66.000 Euro bereinigtem Ergebnis ergibt das 198.000 bis 330.000 Euro. Eine Spanne, keine Punktlandung – aber eine Hausnummer, die Du neben Deine Wunschzahl legen kannst.

Wo Du in dieser Spanne landest, ist keine Frage des Verhandlungsgeschicks. Regelmäßig wiederkehrende Kunden, Verträge statt Handschlag, ein Team, das ohne Dich entscheiden kann: Das hebt den Faktor.

Mach Dein Unternehmen so früh wie möglich von Dir unabhängig. Das ist der Teil des Preises, den Du selbst bestimmst.

> Dieser Gedanke stammt aus **Folge 33** von Chefsache Krise: „Unternehmen verkaufen: Was ist Dein Lebenswerk wert?" – Jetzt anhören.

Olaf Rosenbaum berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 800 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn