

Modul 1

Exit-Readiness Selbsttest

Disclaimer

Wichtiger Hinweis

Der Exit-Readiness-Selbsttest dient ausschließlich der unverbindlichen und vereinfachten Selbsteinschätzung Ihres Unternehmens.

Die Ergebnisse stellen keine Unternehmensbewertung, keine Steuerberatung, keine Rechtsberatung und keine Transaktionsempfehlung dar. Der Selbsttest ersetzt weder die individuelle Analyse Ihres Unternehmens noch die Beratung durch qualifizierte Steuerberater, Rechtsanwälte oder andere Fachberater.

Die Bewertung basiert ausschließlich auf Ihren eigenen Einschätzungen und kann die tatsächliche Situation Ihres Unternehmens nur eingeschränkt abbilden.

Unternehmenswert, Nachfolgefähigkeit, Finanzierungsfähigkeit und Verkaufbarkeit eines Unternehmens hängen von zahlreichen weiteren Faktoren ab, die im Rahmen dieses Selbsttests nicht oder nur teilweise berücksichtigt werden.

Der Selbsttest soll Ihnen helfen,

potenzielle Stärken und Schwachstellen zu erkennen,

wichtige Werttreiber zu verstehen,

Handlungsfelder frühzeitig zu identifizieren und

eine erste Orientierung für die weitere Nachfolge- oder Verkaufsplanung zu erhalten.

Eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge oder ein Unternehmensverkauf erfordert in der Regel eine frühzeitige und individuelle Vorbereitung unter Berücksichtigung betrieblicher, rechtlicher, steuerlicher und persönlicher Rahmenbedingungen.

Die Nutzung dieses Selbsttests erfolgt auf eigene Verantwortung. Aus den Ergebnissen können keine Ansprüche gegenüber valuemat oder dem Verfasser abgeleitet werden.

Einführung:

Wie gut ist Ihr Unternehmen auf Nachfolge, Verkauf oder Übergabe vorbereitet?

Viele Unternehmer beschäftigen sich erst mit dem Thema Unternehmensnachfolge und ihrer „Exit-Readiness“, wenn eine Übergabe, ein Verkauf oder der Ruhestand bereits unmittelbar bevorstehen.

In der Praxis zeigt sich jedoch häufig, dass die entscheidenden Werttreiber eines Unternehmens viele Jahre vor einer Transaktion entstehen.

Eine hohe Abhängigkeit vom Inhaber, fehlende Strukturen, unzureichende Planung oder starke Konzentrationsrisiken können dazu führen, dass ein Unternehmen deutlich schlechter bewertet wird oder sich schwieriger verkaufen lässt.

Dieser Selbsttest soll Ihnen dabei helfen, eine erste Einschätzung Ihrer Nachfolgefähigkeit vorzunehmen.

Es ersetzt keine professionelle Unternehmensbewertung oder Nachfolgeberatung, liefert aber einen ersten Überblick darüber, wie attraktiv und übergabefähig Ihr Unternehmen aktuell auf Käufer, Nachfolger, Banken oder Investoren wirken könnte.

So funktioniert der Selbsttest:

Bewerten Sie Ihr Unternehmen bei jeder Frage auf einer Skala von 1 bis 10.

Bewertung	Bedeutung
1 – 3	Kritischer Handlungsbedarf
4 – 5	Verbesserungswürdig
6 – 8	Gut aufgestellt
9 – 10	Sehr gut aufgestellt

Bitte nehmen Sie nachfolgend Ihre Einschätzungen vor:

1. Unternehmerabhängigkeit		Punkte
Wie gut würde Ihr Unternehmen funktionieren, wenn Sie morgen für sechs Monate ausfallen würden?		___ / 10
1 = Ohne mich steht das Unternehmen still	10 = Das Unternehmen funktioniert weitgehend unabhängig von mir	
2. Zweite Führungsebene		Punkte
Gibt es Mitarbeiter oder Führungskräfte, die operative Verantwortung übernehmen können?		___ / 10
1 = Keine Stellvertreter vorhanden	10 = Klare Verantwortlichkeiten und funktionierende Führungsebene	
3. Qualität der Finanzinformation		Punkte
Wie transparent, aktuell und nachvollziehbar sind Ihre Unternehmenszahlen?		___ / 10
1 = Zahlen werden nur für den Jahresabschluss aufbereitet	10 = Regelmäßige Reportings, Planung und BWA liegen vor	
4. Kundenstruktur		Punkte
Wie abhängig ist Ihr Unternehmen von einzelnen Kunden?		___ / 10
1 = Ein Kunde macht mehr als 40 % des Umsatzes aus	10 = Umsatz auf viele Kunden verteilt	
5. Lieferantenabhängigkeit		Punkte
Wie abhängig sind Sie von einzelnen Lieferanten oder strategischen Partnern?		___ / 10
1 = Geschäftsbetrieb hängt von wenigen Lieferanten ab	10 = Gute Diversifikation vorhanden	
6. Wiederkehrende Umsätze		Punkte
Wie hoch ist der Anteil wiederkehrender Umsätze (bspw. Gesichert durch Verträge, Abos, Rahmenvereinbarungen)?		___ / 10
1 = Keine wiederkehrenden Umsätze gesichert	10 = Wiederkehrende Umsätze durch Vertragsstrukturen für 3 – 5 Jahre gesichert	
7. Vertrags- und Rechtsstruktur		Punkte
Sind wichtige Verträge, Genehmigungen und gesellschaftsrechtliche Themen aktuell und sauber dokumentiert?		___ / 10
1 = Hoher Klärungsbedarf	10 = Vollständige und aktuelle Dokumentation vorhanden	
8. Zukunftsplanung		Punkte
Verfügen Sie über eine plausibilisierte Unternehmensplanung für die nächsten 3 – 5 Jahre?		___ / 10
1 = Keine Planung vorhanden	10 = Strukturierte Finanz- und Unternehmensplanung vorhanden und plausibilisiert	
9. Marktposition		Punkte
Wie würden Sie Ihre Marktstellung einschätzen?		___ / 10
1 = Austauschbar	10 = Marktführer in der Nische	
10. Wettbewerb		Punkte
Wie stark ist Ihr Wettbewerb?		___ / 10
1 = Niedrig	10 = Hoch	

Auswertung:

Maximal erreichbare Punkte: 100

Ihr Ergebnis: _____ Punkte

0 – 40 Punkte

 Nachfolge aktuell schwer realisierbar

Ihr Unternehmen weist mehrere Faktoren auf, die eine Nachfolge oder einen Verkauf erschweren könnten.

Käufer, Nachfolger oder Banken würden voraussichtlich erhöhte Risiken sehen.

Empfehlung: Strukturen schaffen, Unternehmerabhängigkeit reduzieren und Transparenz erhöhen.

41 – 60 Punkte

 Gute Basis, aber noch nicht transaktionsreif

Ihr Unternehmen verfügt bereits über erste wichtige Grundlagen.

Empfehlung: Es bestehen mehrere Bereiche, die vor einer Nachfolge oder einem Verkauf optimiert werden sollten.

61 – 80 Punkte

 Gut vorbereitet

Ihr Unternehmen weist eine gute Ausgangsbasis für spätere Nachfolge- oder Verkaufsgespräche auf.

Empfehlung: Durch gezielte Maßnahmen kann die Attraktivität für Käufer und Investoren weiter gesteigert werden.

81 – 100 Punkte

 Überdurchschnittlich nachfolgefähig

Ihr Unternehmen ist bereits sehr gut strukturiert und verfügt über viele Merkmale, die Käufer, Investoren und Nachfolger typischerweise suchen.

Empfehlung: Regelmäßig überprüfen, ob die erreichte Nachfolgefähigkeit langfristig erhalten bleibt und strategische Veränderungen frühzeitig berücksichtigt werden.



Wie geht es nach dem Selbsttest weiter?

Der Exit-Readiness-Selbsttest hilft Ihnen, die Nachfolgefähigkeit Ihres Unternehmens besser einzuschätzen.

Sie wissen nun, wo mögliche Stärken und Schwachstellen liegen und welche Faktoren sich positiv oder negativ auf eine spätere Nachfolge, einen Unternehmensverkauf oder Finanzierungsgespräche auswirken können.



Welche Werttreiber haben Sie bereits geschaffen – wo stecken noch Potenziale

Sie möchten Ihren Unternehmenswert besser verstehen und die Werttreiber identifizieren? Genau hier setzt **Modul 2 – die kostenlose Unternehmensbewertung** an.



Modul 2:

Die kostenlose Unternehmensbewertung

Mit dem **kostenlosen Unternehmenswert-Modell** von **valuemat** erhalten Sie innerhalb weniger Minuten eine **erste indikative Unternehmensbewertung** auf Basis eines **vereinfachten Ertragswertverfahrens**.

Was Sie erhalten:



Erste indikative Unternehmensbewertung



Identifikation der wichtigsten Werttreiber



Verständliche Herleitung des Unternehmenswerts



Selbstständig ausfüllbar und Excel-basiert



Speziell für Unternehmer entwickelt



Ergebnis in weniger als 15 Minuten



Kostenloser Download

Das Modell können Sie direkt über **value-mat.com** herunterladen. Bei Fragen oder Feedback freue ich mich jederzeit über eine Nachricht.

- Keine Lizenzgebühren.
- Keine Abonnements.
- Keine Verpflichtungen.

Für wen ist das Unternehmenswert-Modell geeignet?

- ✓ Unternehmer vor Nachfolge oder Verkauf
- ✓ Unternehmer in Finanzierungsgesprächen
- ✓ Familienunternehmen
- ✓ Handwerksbetriebe
- ✓ Mittelständische Unternehmen

Wichtiger Hinweis

Das kostenlose Modell basiert auf einem vereinfachten Ertragswertverfahren und dient ausschließlich der ersten Orientierung.

Bei konkreten Nachfolge-, Verkaufs- oder Finanzierungsvorhaben werden häufig weitergehende Analysen benötigt, um zusätzliche Werttreiber, Risiken, Szenarien und zukünftige Entwicklungen angemessen zu berücksichtigen.

Wer den Unternehmenswert kennt, versteht sein Unternehmen besser. Wer die Werttreiber kennt, kann den Unternehmenswert gezielt steigern.

Hamoon Fatah, CFA

 hamoon.fatah@valuemat.com

 www.value-mat.com