

Ihr Selbsttest zur Exit-Readiness

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 Wie gut würde Ihr Unternehmen funktionieren, wenn Sie morgen für sechs Monate ausfallen würden? 1 = Ohne mich steht das Unternehmen still 10 = Das Unternehmen funktioniert weitgehend unabhängig von mir	Punkte ____ / 10
2. Zweite Führungsebene Gibt es Mitarbeiter oder Führungskräfte, die operative Verantwortung übernehmen können? 1 = keine Stellvertreter vorhanden 10 = klare Verantwortlichkeiten und funktionierende Führungsebene	Punkte ____ / 10
3. Qualität der Finanzinformation Wie transparent, aktuell und nachvollziehbar sind Ihre Unternehmenszahlen? 1 = Zahlen werden nur für den Jahresabschluss aufbereitet 10 = Regelmäßiges Reporting, Planung und aussagekräftige Kennzahlen vorhanden	Punkte ____ / 10
4. Kundenstruktur Wie abhängig ist Ihr Unternehmen von einzelnen Kunden? 1 = Ein Kunde macht mehr als 40 % des Umsatzes aus 10 = Umsatz auf viele Kunden verteilt	Punkte ____ / 10
5. Lieferantenabhängigkeit Wie abhängig sind Sie von einzelnen Lieferanten oder strategischen Partnern? 1 = Geschäftsbetrieb hängt von wenigen Lieferanten ab 10 = Gute Diversifikation vorhanden	Punkte ____ / 10
6. Dokumentation Wie gut sind wesentliche Abläufe dokumentiert? 1 = Wissen steckt ausschließlich in den Köpfen einzelner Personen 10 = Prozesse sind dokumentiert und nachvollziehbar	Punkte ____ / 10
7. Vertrags- und Rechtsstruktur Sind wichtige Verträge, Genehmigungen und gesellschaftsrechtliche Themen aktuell und sauber dokumentiert? 1 = Hoher Klärungsbedarf 10 = Vollständige und aktuelle Dokumentation vorhanden	Punkte ____ / 10
8. Zukunftsplanung Verfügen Sie über eine plausibilisierte Unternehmensplanung für die nächsten Jahre? 1 = Keine Planung vorhanden 10 = Strukturierte Finanz- und Unternehmensplanung vorhanden und plausibilisiert	Punkte ____ / 10
9. Nachfolge- und Verkaufsfähigkeit Wie leicht wäre es für einen Dritten, das Unternehmen zu übernehmen und weiterzuführen? 1 = Stark personenbezogenes Geschäftsmodell 10 = Unternehmensstruktur unabhängig vom Inhaber	Punkte ____ / 10
10. Steuerliche und gesellschaftsrechtliche Vorbereitung Ist Ihre gesellschaftsrechtliche und steuerliche Struktur bereits auf eine Nachfolge oder einen Verkauf vorbereitet? 1 = Noch keine Überlegungen angestellt 10 = Struktur wurde bereits überprüft und vorbereitet	Punkte ____ / 10

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?

Sie möchten Ihren Unternehmenswert besser verstehen?

Der Selbsttest zu Ihrer Exit-Readiness gibt Ihnen bereits eine erste Einschätzung.

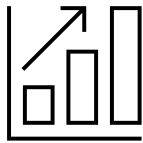
Oft entstehen nach dem Ausfüllen weitere Fragen:

- Wie hoch ist mein Unternehmenswert?
- Welche Faktoren beeinflussen den Unternehmenswert?
- Welche Maßnahmen könnten den Unternehmenswert steigern?
- Wie würden Banken oder potenzielle Käufer mein Unternehmen einschätzen?

Genau dabei unterstütze ich Unternehmer regelmäßig. Ich biete weitere kostenlose Werkzeuge an, um Sie in Ihrer Situation bestmöglich zu unterstützen.

Weitere kostenlose Werkzeuge für Ihre Nachfolgeplanung

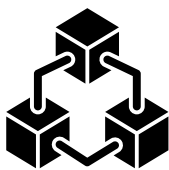
Unternehmenswert-Modell



Ein einfaches Bewertungsmodell zur ersten Orientierung. Geeignet für Unternehmer, die ein besseres Verständnis für die wichtigsten Werttreiber ihres Unternehmens entwickeln möchten.

- ✓ Verständlich aufgebaut
- ✓ Transparent nachvollziehbar
- ✓ Erste Orientierung zum Unternehmenswert

Business-Plan-Modell



Eine strukturierte Vorlage zur Planung der zukünftigen Unternehmensentwicklung. Ideal zur Vorbereitung von:

- ✓ Finanzierungsgesprächen
- ✓ Investitionsentscheidungen
- ✓ Unternehmensnachfolge
- ✓ Unternehmensverkauf

Wenn Sie Ihr Ergebnis einordnen möchten, unterstütze ich Sie gerne.

Hamoon Fatah, CFA

✉ hamoon.fatah@valuemat.com

🌐 value-mat.com