KERN®
Zukunft für Lebenswerke

Checkliste Exit-Vorbereitungen für Unternehmer

1. Finanzielle & rechtliche Ordnung

- [ ] Aktuelle Bilanzen, GuV und BWA der letzten 3 Jahre verfügbar
- [ ] Klare Trennung zwischen betriebsnotwendigen und privaten Vermögenswerten
- [ ] Steuerliche Optimierung des Verkaufs geprüft (z. B. Holding-Struktur)
- [ ] Alle Verträge (Mietverträge, Leasing, Kunden / Lieferanten, Arbeitsverträge) sauber dokumentiert
- [ ] Keine rechtlichen Altlasten oder Risiken offen (z. B. schwebende Verfahren)
- [ ] Unternehmensbewertung durch Experten eingeholt

2. Organisation & Personal

- [ ] Geschäftsführung nicht (mehr) operativ überlastet
- [ ] Zweite Führungsebene aufgebaut
- [ ] Schlüsselpersonen im Unternehmen gebunden (z. B. durch Incentives oder Verträge)
- [ ] Prozesse dokumentiert (SOPs, Organigramm, Handbücher)
- [ ] Klare Aufgaben- und Verantwortungsverteilung
- [ ] HR-Daten und Mitarbeiterverträge auf dem neuesten Stand

3. Umsatz & Geschäftsmodell

- [ ] Nachhaltiges Umsatzwachstum nachweisbar
- [ ] Hoher Anteil an wiederkehrenden Umsätzen (z. B. Wartungsverträge, Abos)
- [ ] Kundenstruktur breit genug (kein Klumpenrisiko)
- [ ] Vertriebskanäle dokumentiert und skalierbar
- [ ] Kundenbindung strategisch entwickelt (z. B. Treueprogramme, langfristige Verträge)
- [ ] Klare Alleinstellungsmerkmale (USP) am Markt sichtbar

4. IT & Digitalisierung

- [ ] Digitale Infrastruktur vorhanden und skalierbar
- [ ] Kundendaten & Umsätze im CRM sauber gepflegt
- [ ] Datenschutz- und IT-Sicherheitsstandards erfüllt (DSGVO etc.)
- [ ] Digitale Assets dokumentiert (z. B. Domains, Softwarelizenzen)

5. Reporting & KPIs

- [ ] Regelmäßiges Reporting etabliert (monatlich / vierteljährlich)
- [ ] Wichtige KPIs zur Steuerung definiert und nachvollziehbar
- [ ] Forecasts und Businessplan für 3 Jahre vorhanden
- [ ] Benchmark-Vergleiche zur Branche dokumentiert (z. B. über Branchenreports)

6. Käuferansprache & Strategie

- [ ] Wunschkäuferprofil definiert (z. B. strategischer Käufer, Private Equity, MBO)
- [ ] Exposé / Investment Memorandum vorbereitet
- [ ] Teaser zur Erstansprache potenzieller Käufer formuliert
- [ ] NDA-Vorlage (Geheimhaltungsvereinbarung) bereit
- [ ] M&A-Berater oder Steuerexperte einbezogen

7. Persönliche Exit-Strategie

- [ ] Persönliche Ziele nach dem Verkauf geklärt (z. B. Ruhestand, neue Gründung)
- [ ] Rolle im Übergang definiert (Earn-Out, Übergabezeitraum etc.)
- [ ] Steuerliche Exit-Folgen kalkuliert (privat & geschäftlich)
- [ ] Finanzplan für private Vermögensanlage nach Exit vorbereitet

Ihre beste Investition:

Ein kostenfreier und vertraulicher Austausch

mit unseren Expert:innen!



Bereit für den nächsten Schritt?
Jetzt Expertengespräch buchen oder direkt anrufen: +49 421 94 80 2000

