



Exit-Checkliste

10 Stolperfallen, die den Verkaufspreis drücken

Viele inhabergeführte Unternehmen in Deutschland stehen vor einem Generationenwechsel oder interessieren sich für einen Verkauf. Investoren und Konsolidierer sind aktiv auf Einkaufstour. Wer sein Unternehmen verkaufen oder übergeben will, sollte rechtzeitig typische Stolperfallen vermeiden. Unsere Checkliste zeigt die zehn häufigsten Fallstricke, gestützt auf Studien von IHK¹, DIHK², KfW³, PwC⁴, EY⁵ und AssCompact⁶.

Ihr nächster Schritt:

Wir helfen Ihnen, sich optimal auf eine Übergabe oder einen Verkauf vorzubereiten, von der Nachfolgeplanung über die M&A-Readiness bis zur Transaktionsbegleitung mit unserem Partnernetzwerk.

Kontaktieren Sie uns vertraulich für ein erstes Gespräch:

Heitmeyer Business Consulting

E-Mail: kontakt@heimmeyer-bc.de

Pragmatisch. Umsetzungsorientiert. Vertraulich.

1. Fehlende Nachfolgeplanung <i>Viele Inhaber starten zu spät in die Nachfolgeplanung, dadurch sinkt der Unternehmenswert erheblich.^{2,3,4}</i>	
2. Unklare Rechts-/Eigentumsverhältnisse <i>Unklare Gesellschafter- oder Vertragsverhältnisse sind ein häufiger Deal-Breaker bei Übergaben.^{2,4}</i>	
3. Keine Holding-Struktur <i>Eine steuerlich unzureichende Struktur führt bei Verkäufen oft zu unnötig hoher Steuerlast.^{4,5}</i>	
4. Überalterte Kundenbasis <i>Ein zu stark auf ältere Kunden ausgerichteter Bestand schmälert die Attraktivität für Käufer.⁶</i>	
5. Abhängigkeit von einzelnen Personen <i>Fehlt eine starke zweite Führungsebene, sehen Käufer hohes Risiko und verlangen Preisabschläge.^{3,5}</i>	
6. Unsaubere oder unvollständige Bilanzen <i>Mangelnde Transparenz bei Finanzen und Rückstellungen führt regelmäßig zu Kaufpreisabschlägen.^{2,5}</i>	
7. Ineffiziente Prozesse <i>Ineffiziente Prozesse und fehlende Digitalisierung wirken wie versteckte Kostenfallen.⁵</i>	
8. Kein klarer Wachstumspfad <i>Ohne klare Wachstumsstory oder strategische Perspektive fällt es schwer, Investoren zu überzeugen.^{4,5}</i>	
9. Fehlende Führungskräfte <i>Ein fehlendes Management unterhalb des Inhabers macht die Organisation schwer übergabefähig.^{2,4,5}</i>	
10. Mangelnde Verhandlungsbereitschaft <i>Unrealistische Preisvorstellungen und fehlende Verhandlungsstrategie lassen viele Deals scheitern.^{1,2}</i>	