



Exit Readiness: Wenn Unternehmertum auf Zukunftsplanung trifft

Der Mittelstand ist das Rückgrat der deutschen Wirtschaft – und gleichzeitig eine Generation von Unternehmern, die vor einer der größten Herausforderungen ihres Berufslebens stehen: dem Loslassen und Übergeben.

Wo traditionell Familienunternehmen über Generationen weitergegeben wurden, müssen heute umfassende Strategien entwickelt werden. Exit Readiness ist mehr als ein Teil des Verkaufsprozesses – es ist eine Transformation. Keine Checkliste, sondern ein strategischer Navigationsprozess, der das Unternehmen neu denkt.

Die Herausforderungen bei der Übergabe sind vielfältig und reichen vom Mangel an geeigneten Nachfolgern bis hin zu komplexen rechtlichen und steuerlichen Fragen. Diese Risiken zu minimieren, erfordert mehr als nur betriebswirtschaftliche Expertise – es bedarf einer ganzheitlichen Herangehensweise und frühzeitiger Planung.

Entscheidend sind vier Kernelemente:

■ Die emotionale Vorbereitung des Unternehmers:

Dies bezieht sich auf den psychologischen Prozess, den ein Unternehmer durchlaufen muss, um sich auf den Verkauf seines Lebenswerks vorzubereiten. Es geht darum, persönliche Ziele zu definieren, Bedenken auszuräumen und eine Vision für die Zeit nach dem Verkauf zu entwickeln.

■ Die Bestandsaufnahme:

Ist der erste und entscheidende Schritt, bei dem alle Aspekte des Unternehmens gründlich untersucht werden. Die Analyse umfasst Finanzen, Betriebsabläufe, Technologie sowie rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen, um ein Bild der aktuellen Unternehmenssituation zu gewinnen und Stärken sowie Schwächen zu erkennen.

■ Die strukturelle Neuausrichtung des Unternehmens:

Hierbei geht es um die Optimierung interner Prozesse, die Verbesserung der Unternehmensstruktur und die Stärkung des Managementteams, um das Unternehmen unabhängiger vom Gründer und attraktiver für potenzielle Käufer zu machen.

■ Die strategische Positionierung für potenzielle Investoren:

Dies umfasst die Entwicklung einer klaren Wachstumsstrategie, die Identifikation und Hervorhebung von Alleinstellungsmerkmalen sowie die Vorbereitung aussagekräftiger Unterlagen für den Due-Diligence-Prozess.

**Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater**

info@renneberg-gruppe.de
renneberg-gruppe.de

■ Göttingen – Gleichen

Kleines Feld 7
37130 Gleichen – Klein Lengden
Telefon: 05508 9766-0
Telefax: 05508 9766-60

■ Göttingen – Zentrum

Bürgerstraße 42 a
37073 Göttingen
Telefon: 0551 770 771-0
Telefax: 0551 770 771-360

■ Hamburg

Am Sandtorkai 50 (SKAI)
20457 Hamburg
Telefon: 040 300 6188-400
Telefax: 040 300 6188-64



M&A-Berater sind dabei mehr als Transaktionsbegleiter. Sie sind Übersetzer zwischen Unternehmerbiografie und Zukunftsperspektive. Sie helfen, das unternehmerische Erbe zu bewahren und gleichzeitig neue Entwicklungschancen zu eröffnen.

Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwälte
Unternehmensberater

Die Vorbereitung beginnt nicht mit Bilanzen, sondern mit Gesprächen. Wo will der Unternehmer hin? Was bedeutet Erfolg jenseits finanzieller Kennzahlen? Welche Werte sollen erhalten bleiben?

■ Eine erfolgreiche Exit-Strategie rechnet sich: Gut vorbereitete Unternehmen erzielen nachweislich höhere Verkaufspreise und attraktivere Konditionen. Branchenexperten sind sich einig, dass eine systematische Vorbereitung den Unternehmenswert signifikant steigern kann. Der wahre Wert liegt jedoch nicht nur in den Zahlen, sondern in der gesteigerten Zukunftsfähigkeit und Attraktivität des Unternehmens für potenzielle Käufer oder Nachfolger.

Die Pandemie hat gezeigt: Resilienz entsteht durch Flexibilität und vorausschauendes Denken.

■ Exit Readiness ist nichts anderes als diese unternehmerische Resilienz in Reinform. Für den deutschen Mittelstand bedeutet dies: Nicht Abschied, sondern Neuanfang. Nicht Verlust, sondern Transformation.

Tim Kramer
Consultant
kramer@renneberg-gruppe.de
040-3006188-511