



7 HEBEL, DIE IHREN UNTERNEHMENSWERT MESSBAR STEIGERN

Steven Manja
Geschäftsführer

Verkaufsvorbereitung für Unternehmer Hier erfahren Sie:

- ✓ Die 7 Hebel, die Ihren Unternehmenswert vervielfachen
- ✓ Welche Schwachstellen Käufer konsequent nutzen, um den Kaufpreis zu senken
- ✓ Wie Sie Käufer davon überzeugen, einen Top-Preis zu bezahlen

Vorwort: Unternehmenswert maximieren

Viele Unternehmer gehen davon aus, dass Umsatz und Gewinn die wichtigsten Faktoren für einen hohen Verkaufspreis sind. Das ist falsch. Diese Zahlen erzeugen Aufmerksamkeit, entscheiden aber nicht darüber, welchen Preis Käufer wirklich zahlen.

Deshalb erzielen **zwei scheinbar identische Unternehmen** in derselben Branche oft vollkommen **unterschiedliche Kaufpreise**. Der Unterschied ist dabei kein Zufall: während das eine Unternehmen die **entscheidenden Werthebel konsequent umgesetzt hat**, hat das andere **sie verschlafen**.

Ich zeige Ihnen die **sieben Hebel, die Ihren Unternehmenswert nachweislich maximieren**. Für die Käufer - wenn richtig umgesetzt - bereit sind, Spitzenpreise zu zahlen. Sie werden verstehen, warum ähnliche Unternehmen vollkommen unterschiedlich bewertet werden und wie Sie **Käufer überzeugen, einen Spitzenpreis zu bezahlen**.

Unternehmenswert entsteht nicht beim Verkauf. Er entsteht in den Jahren davor. Wer seine Werthebel umsetzt, entscheidet selbst über Zeitpunkt, Struktur und Preis.

Mein Name ist Steven Manja und ich bin Gründer und Geschäftsführer von Exit Ready®. In über **10 Jahren Investment Banking** und erfolgreich begleiteten **Transaktionen mit einem Wert von über 2 Milliarden Euro** habe ich gesehen, welche Werthebel den Unterschied machen.

Wenn Sie diese Hebel frühzeitig umsetzen, schaffen Sie echte Verhandlungsmacht und erzielen den Preis, den Ihr Unternehmen wirklich verdient.

Dafür stehe ich persönlich.



Steven Manja

Erfahrung von Steven Manja vor Exit Ready®

EVERCORE


MEDIFOX DAN


HOULIHAN LOKEY

 DEUTSCHE BÖRS
GROUP

 pwc



STEVEN MANJA

Gründer & GF Exit Ready®

10+ Jahre
Investment Banking Erfahrung

€2 Mrd.+
Volumen erfolgreicher Transaktionen

50+
betreute Unternehmer

Hebel 1: Zahlen, die Käufer überzeugen

Käufer zahlen nicht für Umsatz oder Gewinn, sondern vor allem für Planbarkeit. Relevante und aktuelle Zahlen, klare Logik sowie eine saubere und erklärbare Überleitungen von Umsatz zu Cashflow sind Pflicht.

Wofür Käufer Spitzenpreise bezahlen

- ✓ **Monatliches Reporting** bis EBIT und EBITDA Ebene
- ✓ **Klare Logik** und Überleitungen von Umsatz zu Cashflow
- ✓ Saubere Erklärung des **Umlaufvermögens**
- ✓ Klare Darstellung von **Verbindlichkeiten** inkl. Rückstellungen, Leasing, etc.
- ✓ Bereinigte Ergebnisse **ohne Sonder- und Einmaleffekte**

Schwachstellen, die Käufer konsequent ausnutzen

- ✗ **Zahlen sind veraltet**, wenn der Steuerberater endlich die BWA schickt
- ✗ **Planung** ist eine grobe Richtung, Bauchgefühl oder existiert nicht
- ✗ **Verbindlichkeiten sind unsauber dargestellt**
- ✗ Sonder- und Einmaleffekte sind **nicht sauber dokumentiert** und mindern Ihren Gewinn; hier allein verlieren Verkäufer oft 6-7-stellige Summen

Warum dieser Hebel den Wert erhöht

Wenn ein Käufer Ihre Zahlen nicht sauber nachvollziehen kann, drückt er den Kaufpreis oder steigt aus. **Jede Unklarheit wird als Risiko bepreist.** Das kostet Sie im Prozess schnell **mehrere hunderttausend Euro**. Wenn Banken Zweifel an der nachhaltigen Ertragskraft haben, **platzt die Finanzierung selbst** dann, wenn der Käufer eigentlich kaufen will. Saubere, käuferfähige Zahlen senken Risiko, erhöhen den Multiple und reduzieren Abschläge. Wichtig ist: eine **BWA reicht nicht aus**. Die Zahlen müssen auf Käufer zugeschnitten und für einen Verkauf vorbereitet sein!

Hebel 2: Keine Inhaberabhängigkeit

Wenn das Unternehmen nur läuft, weil der Inhaber täglich eingreift, stellt das für Käufer ein erhebliches Risiko dar. Dann gibt es deutliche Preisabschläge, zusätzliche Forderungen (z.B. lange Übergangszeiten) oder keinen Verkauf.

Wofür Käufer Spitzenpreise bezahlen

- ✓ Ein Unternehmen, das **ohne den Unternehmer stabil** funktioniert
- ✓ Klare **Verantwortungsstruktur** und eine funktionierende zweite Führungsebene oder **Stellvertretungen**
- ✓ Übergabefähige **Kundenbeziehungen** und **Entscheidungswege**
- ✓ **Sichtbare Aufgabenverteilung** statt „läuft, weil der Chef es regelt“

Schwachstellen, die Käufer konsequent ausnutzen

- ✗ **Entscheidungen, Kundenbeziehungen** und **Wissen** liegen beim Inhaber
- ✗ Kernprozesse wie **Vertrieb, Kundenbetreuung** oder **Technik** hängen am Unternehmer
- ✗ Das Geschäft ist **personenzentriert**, nicht systematisch
- ✗ Wenn der **Unternehmer nicht da** ist, wird es **sofort ruhiger** in der Firma

Warum dieser Hebel den Wert erhöht

Wenn Ihr Unternehmen am Inhaber hängt, kauft der Käufer ein **Fortführungsrisiko** und preist das sofort ein. Das ist wie eine Maschine, die auf dem Papier 4 Millionen Euro wert ist, aber für die es keine Ersatzteile mehr gibt: Im Schadensfall steht alles still und der **Käufer bleibt mit dem Risiko allein**. Genau solche Risiken gehen Käufer heute nicht mehr ein. Wenn Sie die Inhaberabhängigkeit rechtzeitig und strukturiert reduzieren, **steigt der Unternehmenswert deutlich, Übergangsphasen werden verkürzt** und ein größerer Teil des **Kaufpreises wird sofort gezahlt**, statt aufgeschoben oder an Bedingungen geknüpft zu werden.

Hebel 3: Dokumentierte Prozesse

Käufer zahlen für ein steuerbares System. Wenn Prozesse, Zuständigkeiten und KPIs nachvollziehbar sind, ist das Unternehmen übertragbar und skalierbar. Wenn Wissen nur in Köpfen steckt, entsteht Unsicherheit.

Wofür Käufer Spitzenpreise bezahlen

- ✓ **Klare Zuständigkeiten** und **nachvollziehbare Abläufe**
- ✓ **Dokumentierte Kernprozesse** in Vertrieb, Leistung, Abrechnung, Qualität
- ✓ **KPIs**, die zeigen, wie das Unternehmen gesteuert wird
- ✓ **Systeme und Zugänge**, die nicht an Einzelpersonen hängen

Schwachstellen, die Käufer konsequent ausnutzen

- ✗ Prozesse existieren, sind aber **nicht sauber dokumentiert**
- ✗ Vieles funktioniert, weil „**man schon weiß, wie es geht**“
- ✗ **Prozesse hängen an einzelnen Mitarbeitern**
- ✗ **Wissen steckt in den Köpfen**. Wenn die Köpfe gehen, ist es weg

Warum dieser Hebel den Wert erhöht

Dokumentierte Prozesse machen Ihr Unternehmen für Käufer **steuerbar und übertragbar**. Sie **reduzieren Abhängigkeiten** von einzelnen Personen und **nehmen Unsicherheit** aus dem Prozess, weil der Käufer schnell erkennt, wie das Geschäft wirklich funktioniert. Das führt zu einer schnelleren Prüfung mit weniger Rückfragen, **geringerem Risikoempfinden** und am Ende zu **deutlich besseren Bewertungen**.

Hebel 4: Management operativer Risiken

Risiken sind nicht das Problem. Unerkannte oder unkontrollierte Risiken sind es. Käufer zahlen mehr, wenn Risiken transparent sind und aktiv gehandhabt werden. So steigt das Vertrauen und Überraschungen bleiben aus.

Wofür Käufer Spitzenpreise bezahlen

- ✓ Transparente Risiken mit **klarer Einordnung** und **Gegenmaßnahmen**
- ✓ **Saubere Vertragslage** und klare rechtliche Grundlagen
- ✓ **Abgesicherte** Schlüsselpersonen, Lieferanten, Kundenbeziehungen
- ✓ **Nachweis**, dass Risiken aktiv überwacht und reduziert werden

Schwachstellen, die Käufer konsequent ausnutzen

- ✗ **Abhängigkeiten von Mitarbeitern** oder **Lieferanten** sind bekannt, werden aber nicht bewusst adressiert
- ✗ **Verträge** fehlen, sind nicht unterschrieben oder nicht auffindbar
- ✗ **Sonderkündigungsrechte** bei Eigentümerwechsel
- ✗ **Rechtliche** oder **Datenschutzlücken** bestehen
- ✗ **Offene Streitigkeiten** oder ungeklärte Themen tauchen spät auf
- ✗ + hunderte weitere Punkte

Warum dieser Hebel den Wert erhöht

Käufer akzeptieren Risiken, solange sie transparent sind und erkennbar kontrolliert werden. Wenn Risiken unklar bleiben oder erst spät auftauchen, **bricht Vertrauen weg**, der **Kaufpreis wird gekürzt** oder der **Deal gestoppt**. Wer operative Risiken sauber erfasst, einordnet und **aktiv managt**, **reduziert Unsicherheit und stärkt die Verhandlungsposition**.

Hebel 5: Klar erklärbares Geschäftsmodell

Käufer müssen verstehen, womit Ihr Unternehmen wirklich Geld verdient und warum das auch zukünftig so sein wird. Wenn das Geschäftsmodell klar und robust ist, ist Wachstum planbar und der Kaufpreis höher.

Wofür Käufer Spitzenpreise bezahlen

- ✓ Klare Erklärung, wie genau **Ihr Unternehmen Geld verdient** und warum es das auch in Zukunft tun wird
- ✓ Eine klar **definierte Unternehmenspositionierung**: Warum gewinnt das Unternehmen heute und morgen(!) am Markt?
- ✓ Ein Geschäftsmodell, das **robust für die Zukunft** aufgestellt ist

Schwachstellen, die Käufer konsequent ausnutzen

- ✗ Umsatz ist da, aber die **Werttreiber sind nicht sauber** formuliert
- ✗ Es ist unklar, womit **wirklich Geld verdient** wird
- ✗ **Wachstum entsteht eher operativ** als systematisch
- ✗ Es ist **nicht erkennbar**, warum Ihr Unternehmen auch in **Zukunft am Markt besteht**

Warum dieser Hebel den Wert erhöht

Ein klar erklärbares Geschäftsmodell ist die **Basis für Skalierung** und damit einer der **stärksten Treiber für den Multiple**. Käufer finanzieren den Kaufpreis fast immer mit der **Erwartung von Wachstum**. Gerade bei höheren Multiplikatoren über 3-4 ist eine saubere, nachvollziehbare Geschäftslogik Pflicht, weil **Käufer sonst keinen Finanzierungskredit erhalten**. Zusätzlich wird Ihr Unternehmen so **strategisch attraktiver** und es öffnet sich der Zugang zu einem **deutlich größeren Käuferkreis**.

Hebel 6: Wachstumspotenzial

Bei Immobilien gilt: Lage, Lage, Lage. Bei Unternehmen: Story, Story, Story. Aber bitte nicht „ausgedacht“, sondern konkret durchdacht und belegbar. Warum gewinnt Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren im Markt?

Wofür Käufer Spitzenpreise bezahlen

- ✓ Eine durchdachte, **belegbare Wachstumsstory**
- ✓ Klare **Wachstumslogiken** statt „Fantasie“
- ✓ **Systematisierter Vertrieb** und planbare Pipeline
- ✓ **Hebel im Bestand**: Upsell, Cross sell, Wiederkauf, Kundenpflege
- ✓ **Maßnahmenplan mit KPIs**, der Fortschritt sichtbar macht

Schwachstellen, die Käufer konsequent ausnutzen

- ✗ **Wachstum wird erwartet**, aber nicht hergeleitet
- ✗ **Keine Erklärung**, wie konstantes Wachstum erreicht wird
- ✗ Vertrieb ist **nicht systematisiert**
- ✗ Bestandskunden werden **stiefmütterlich behandelt**

Warum dieser Hebel den Wert erhöht

Käufer **zahlen nicht für die Vergangenheit**, sondern für die Zukunft. Je klarer Ihr Wachstum logisch hergeleitet und belegbar ist, desto **höher ist die Zahlungsbereitschaft**. Eine saubere Wachstumsstory ist ebenfalls Pflicht, weil Banken sonst die **Finanzierung verweigern**. Gleichzeitig **steigt die Bewertung um ein Vielfaches**, wenn die **Wachstumsstory stark und greifbar** ist.

Hebel 7: Kundenkonzentration

Kundenkonzentration ist einer der schnellsten Gründe für Risikoabschläge. Käufer zahlen Spitzenpreise, wenn Umsatz breit verteilt ist und Top-Kunden vertraglich sauber gebunden sind.

Wofür Käufer Spitzenpreise bezahlen

- ✓ **Diversifiziertes Kundenportfolio** ohne existenzielle Abhängigkeiten
- ✓ **Saubere Verträge**, idealerweise mit längerer Bindung
- ✓ **Planbare Volumina** und klare Konditionen
- ✓ Sichtbarer **Plan zur Reduktion** von Konzentrationsrisiken

Schwachstellen, die Käufer konsequent ausnutzen

- ✗ Ein Kunde macht **mehr als 20 Prozent des Gesamtumsatz** aus
- ✗ **Umsatzanteil** eines Kunden **übersteigt die eigene Ertragsmarge**
- ✗ Umsatz wirkt stabil, ist aber **verwundbar**
- ✗ **Verträge sind kurz**, schwach oder lassen **Sonderkündigungen** zu

Warum dieser Hebel den Wert erhöht

Je geringer Ihre Abhängigkeit von einzelnen Kunden ist, desto geringer ist das **Risiko für den Käufer**. Und **weniger Risiko** bedeutet höhere Zahlungsbereitschaft. Eine breitere Kundenbasis **reduziert Risikoabschläge** und führt in der Praxis zu **besseren Vertragskonditionen** beim Verkauf.

WIR ZEIGEN IHNEN, WIE SIE DIESE
HEBEL ERFOLGREICH UMSETZEN

Gespräch buchen und Unternehmenswert maximieren

Kostenfrei, unverbindlich, vertraulich.

Diese 7 Hebel sind entscheidend, aber
Bewusstsein allein schafft keinen Wert:
nur die Umsetzung.

Wenn Sie den Wert Ihres Unternehmens
steigern wollen, dann melden Sie sich bei
uns. Wir zeigen Ihnen in einem
kostenfreien, unverbindlichen und
vertraulichen Gespräch ganz konkret, wie
Sie vorgehen müssen.

**Hier klicken und
Kontakt aufnehmen**

Falls der Button nicht funktioniert: exitready.de/#beratung

Bekannt aus:

n-tv

Frankfurter
Neue Presse

Süddeutsche Zeitung
Deutschlands große Tageszeitung

Rechtlicher Hinweis

Dieses Dokument dient ausschließlich Informations- und Diskussionszwecken. Es stellt weder ein Angebot im rechtlichen Sinne noch eine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Unternehmensanteilen oder zur Durchführung bestimmter Transaktionen dar. Die Inhalte stellen keine Rechts-, Steuer- oder Investmentberatung dar.

Alle enthaltenen Informationen, insbesondere zu Unternehmensbewertungen, Exit-Optionen, strategischen Überlegungen sowie zu finanziellen und operativen Kennzahlen, beruhen auf marktüblichen Annahmen zum Zeitpunkt der Erstellung. Trotz sorgfältiger Analyse kann für Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit keine Haftung übernommen werden.

Die Nutzung erfolgt auf eigenes Risiko. Eine Haftung der Manja Consulting GmbH für direkte oder indirekte Schäden aus der Verwendung der enthaltenen Informationen ist ausgeschlossen.

Die Weitergabe, Vervielfältigung oder Veröffentlichung – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Manja Consulting GmbH zulässig.

Manja Consulting GmbH, Alfred-Herrhausen-Allee 3-5, 65760 Eschborn, Amtsgericht Frankfurt am Main, HRB 136413, UID DE414199290

Exit Ready®
info@exitready.de
www.exitready.de

