

EXIT INTELLIGENCE

Anonymisierter Musterreport

Beispielhafte Berichtsfassung zur Veranschaulichung von Aufbau, Pruealogik und Management-Einordnung. Kein echter Mandantenreport.

RISK SCORE

4/10

MUSTERREPORT

Anonymisierte Beispielausgabe

Diese Fassung zeigt Aufbau, Einordnung und Tonalitaet eines freigegebenen Reports. Sie gehoert zu keinem realen Mandanten.

MANDAT

Muster Industrie Holding GmbH

REPORT-ID

DD-SAMPLE-2026

FREIGABEDATUM

18. April 2026

PAKET

Verbindlicher Einstieg

Dokumente fehlen: Top-10-Kundenvertraege, aktuelles Organigramm. Sag dem Mandanten: Bitte die fehlenden Gruppen nachliefern, damit der Report final freigegeben werden kann.

EMPFEHLUNG

Vorbereitung vor Marktansprache

Die Situation ist grundsaeztlich transaktionsfaehig, sollte aber vor einer aktiven Ansprache noch in den Punkten Reporting, Kundenkonzentration und Management-Dokumentation nachgeschaerft werden.

AI PRE-CHECK

Musterreport Unternehmensbewertung

Freigegebene Berichtsfassung für Muster Industrie Holding GmbH. Diese Version dient der strukturierten Vorbereitung des nächsten Gesprächs und der ersten Verhandlungspositionierung.

UNTERNEHMEN

Muster Industrie Holding GmbH

SEKTOR

Produktion / Industrie

PAKET

Verbindlicher Einstieg

ERSTELLT

18. April 2026

1. EXECUTIVE SUMMARY

Management-Überblick

RISK SCORE

4/10

Das Beispielunternehmen zeigt eine solide Ertragsbasis mit nachvollziehbarer Marktposition, jedoch sichtbaren Abhängigkeiten in Kundenstruktur und Reporting-Tiefe.

Mehrere Risiken sind nicht deal-breaking, wirken sich aber direkt auf Kaufpreisargumentation, Q&A-Aufwand und Verhandlungsdruck aus.

Vor einer breiteren Ansprache sollten Dokumentationslücken geschlossen, das Working-Capital-Bild vereinheitlicht und die Equity Story geschärft werden.

MANAGEMENT-EMPFEHLUNG

Vorbereitung vor Marktansprache

Die Situation ist grundsätzlich transaktionsfähig, sollte aber vor einer aktiven Ansprache noch in den Punkten Reporting, Kundenkonzentration und Management-Dokumentation nachgeschärft werden.

KERNPUNKTE

Keine akuten rechtlichen Stopper sichtbar, aber unvollständige Vertragsunterlagen in den umsatzstarken Kundenbeziehungen.

Working-Capital-Schwankungen sind nachvollziehbar, jedoch noch nicht sauber managementseitig dokumentiert.

Wesentliche operative Abhängigkeiten liegen aktuell zu stark beim Inhaber.

EMPFOHLENE KAUFPREIS-DRUCKPUNKTE

Käufer werden die Kundenkonzentration und fehlende Zweitmanagement-Ebene voraussichtlich als Bewertungsabschlag adressieren.

Fehlende Vertrags- und Reporting-Unterlagen erhöhen die Wahrscheinlichkeit späterer Nachforderungen und Q&A-Schleifen.

2. FINANCIAL HEALTH CHECK

Finanzielle Analyse

Umsatz 2025: 8,4 Mio. EUR bei stabiler Rohertragsentwicklung und positiver EBITDA-Marge.

EBITDA-Marge im Beispiel: 14,8 %, jedoch mit deutlicher Saisonalitaet im Working Capital.

Debitorenlaufzeiten sind insgesamt kontrollierbar, aber bei zwei Hauptkunden ueber dem Sektorschnitt.

3. OPERATIONAL & MARKET RISK

Operative Prüfung

Das Unternehmen verfuegt ueber starke technische Kundenbindung, aber geringe Delegation auf die zweite Fuehrungsebene.

Produktions- und Kalkulationsprozesse wirken belastbar, die KPI-Dokumentation fuer Aussenstehende ist jedoch noch zu duenn.

Der Datenstand ist grundsaeztlich verwertbar, benoetigt vor einer Kaeuferansprache aber klarere Struktur im Datenraum.

4. LEGAL & COMPLIANCE SCAN

Rechtlicher Kurzcheck

Gesellschafter- und Kernvertragslage wirken grundsaeztlich geordnet, einzelne Nachtraege fehlen in digitaler Fassung.

Keine unmittelbaren Compliance-Auffaelligkeiten im Beispiel, aber Dokumentationsluecken in Vertragsarchiven.

5. THE KI-LEVERAGE

Wertsteigerungspotenzial

Ergaenzung eines standardisierten KPI-Sets fuer Umsatzqualitaet, Marge und Kundenbindung.

Aufbereitung einer kompakten Management-Einordnung fuer Inhaberabhaengigkeit und Uebergabefaehigkeit.

Priorisierung der nachzuliefernden Unterlagen vor externer Weitergabe.

6. NEGOTIATION STRATEGY

Nächste Schritte

Vor Marktansprache Datenraum-Grundstruktur und Kundenvertragslage bereinigen.

Management-Ergaenzungen und Vertretungslogik transparent darstellen.

Wertargumentation frueh auf wiederkehrende Umsaetze, technische Eintrittsbarrieren und nachweisbare Margenstabilitaet stuetzen.

CALL GUIDE

Fragenliste für das Verkaufergespräch

- 1** Welche Kundenbeziehungen sind fuer die letzten 24 Monate vertraglich belastbar dokumentiert?
- 2** Wie ist die operative Verantwortung heute zwischen Inhaber und zweiter Ebene verteilt?
- 3** Welche Working-Capital-Effekte sind saisonal, welche strukturell?
- 4** Welche Unterlagen fehlen aktuell noch fuer eine saubere externe Freigabe?

HINWEIS

Dieser Musterreport ist anonymisiert und dient ausschliesslich der Veranschaulichung des Reportaufbaus. Er ist keine Rechtsberatung, keine Steuerberatung und kein individuelles Gutachten.