



NachfolgeRadar

Werte erkennen. Zukunft sichern.

Premium-Bericht zur Nachfolge- und Verkaufsfähigkeit

Eine fundierte Auswertung Ihres Betriebs – wirtschaftliche Attraktivität und Übergabereife auf einen Blick.

Musterbetrieb Elektrotechnik GmbH

BRANCHE / GEWERK

Elektro

REGION

Köln, Nordrhein-Westfalen

RECHTSFORM

GmbH

ERSTELLT AM

17. August 2026



Unternehmens-Score

Solide wirtschaftliche Basis



Nachfolge-Score

Vorbereitungsbedarf

ÜBERBLICK

Management Summary

Dieser Bericht bewertet Ihren Betrieb aus zwei Blickwinkeln: Der **Unternehmens-Score (73/100 – Solide wirtschaftliche Basis)** beschreibt, wie attraktiv das Unternehmen wirtschaftlich für einen Käufer ist. Der **Nachfolge-Score (46/100 – Vorbereitungsbedarf)** zeigt, wie gut der Betrieb organisatorisch auf eine Übergabe vorbereitet ist.

Auf Basis Ihrer Angaben ergibt sich ein realistischer Unternehmenswert von rund **910.000 €** (Spanne 690.000 € bis 1.120.000 €). Dieser Wert ist kein Festpreis, sondern eine fundierte Orientierung, die sich durch gezielte Maßnahmen spürbar steigern lässt.

Wichtigste Stärken

- Wirtschaftlichkeit & Ertragskraft (83/100)
- Unternehmerlohn / bereinigte Ertragskraft (80/100)
- Kundenkonzentration (75/100)

Größte Risiken

- Inhaber ist stark operativ eingebunden
- Nachfolge ist noch nicht konkret geregelt

Wichtigste Handlungsempfehlungen

- Aufgaben des Inhabers auflisten und priorisieren
- Wartungs-/Serviceverträge aktiv anbieten
- Schlüsselpersonen zu Führungskräften entwickeln

Die folgenden Seiten erläutern beide Scores im Detail, beziffern den Unternehmenswert und das Wertsteigerungspotenzial und enthalten konkrete Maßnahmenpläne sowie eine 24-Monats-Roadmap.

UNTERNEHMENS-SCORE

Wirtschaftliche Attraktivität

**Unternehmens-Score: 73/100**

Solide wirtschaftliche Basis

Wie attraktiv ist das Unternehmen wirtschaftlich für einen Käufer?

60–100 solide bis sehr attraktiv · 40–59 Verbesserungspotenzial · unter 40 kritisch

Die Einzelfaktoren

Wirtschaftlichkeit & Ertragskraft 83/100 · Gewicht 40%



Wiederkehrende Umsätze 55/100 · Gewicht 30%



Kundenkonzentration 75/100 · Gewicht 20%



Unternehmerlohn / bereinigte Ertragskraft 80/100 · Gewicht 10%



■ 60–100 · gut bis sehr gut ■ 40–59 · Verbesserungspotenzial ■ unter 40 · kritisch

NACHFOLGE-SCORE

Übergabereife

**Nachfolge-Score: 46/100**

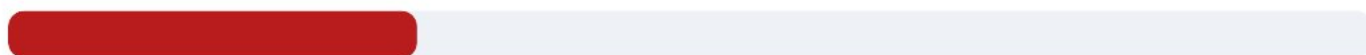
Vorbereitungsbedarf

Wie gut ist das Unternehmen organisatorisch auf eine Übergabe vorbereitet?

60–100 gut vorbereitet · 40–59 Vorbereitungsbedarf · unter 40 kritisch

Die Einzelfaktoren

Inhaberabhängigkeit 30/100 · Gewicht 40%



Zweite Führungsebene 55/100 · Gewicht 25%



Mitarbeiterstruktur 57/100 · Gewicht 20%



Organisationsreife 56/100 · Gewicht 15%

■ 60–100 · gut bis sehr gut ■ 40–59 · Verbesserungspotenzial ■ unter 40 · kritisch

DETAILANALYSE

Wirtschaftlichkeit & Ertragskraft

Umsatz (Ihre Angabe)

1.800.000 €

Gewinnmarge v. St.

10–20%

Jahresgewinn v. St. (Ihre Angabe)

220.000 €

Unternehmerlohn

–

Bereinigte Ertragskraft

220.000 €

Bereinigte EBIT-Marge

11.9 %

Die wirtschaftliche Basis ist tragfähig: Umsatz, Ertragskraft und Betriebsgröße bilden ein belastbares Fundament für eine attraktive Bewertung.

Hinweis: Bei Kapitalgesellschaften ist das Geschäftsführer-Gehalt bereits als Aufwand enthalten – es erfolgt kein zusätzlicher Abzug.

Maßnahmenplan

0–3 Monate

- Deckungsbeiträge je Auftrag transparent machen
- Preisliste und Nachlässe prüfen

3–6 Monate

- Material- und Fixkosten verhandeln
- Margenschwache Leistungen nachsteuern

6–12 Monate

- Auslastung und Produktivität erhöhen
- Ertrag verstetigen und dokumentieren

DETAILANALYSE

Wiederkehrende Umsätze

Angabe „wiederkehrende Kunden“: **30–50%** · monatlich gesicherter Umsatz: **21–40%**.

Wiederkehrende Umsätze

55/100



Wiederkehrende Umsätze sind in Ansätzen vorhanden. Der Ausbau auf einen größeren Anteil erhöht die Planbarkeit deutlich.

Orientierung: unter 20 % kritisch · 20–50 % solide · über 50 % sehr gut.

Handlungsempfehlungen

- Wartungs-/Serviceverträge aktiv anbieten
- Abo- oder Rahmenvertragsmodelle einführen
- Bestandskunden systematisch reaktivieren

DETAILANALYSE

Kundenkonzentration

Umsatzanteil des größten Kunden: **10–25%** · Kundenstruktur: **gemischt**.

Kundenkonzentration (Stabilität)

75/100



Die Umsätze verteilen sich breit auf viele Kunden. Das senkt das Klumpenrisiko und stabilisiert die Bewertung.

Orientierung: unter 10 % sehr gut · 10–20 % solide · 20–30 % kritisch · über 30 % stark kritisch.

Maßnahmen

- Neukundengewinnung in zusätzlichen Segmenten
- Abhängigkeit vom Großkunden Schritt für Schritt senken
- Vertrieb auf mehrere Schultern verteilen

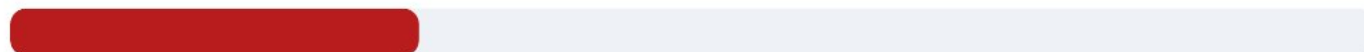
DETAILANALYSE

Inhaberabhängigkeit

Operativer Anteil des Inhabers: **61–80%**.

Unabhängigkeit vom Inhaber

30/100



Der Betrieb hängt stark am Inhaber. Ohne Reduktion der operativen Einbindung ist eine Übergabe nur schwer und mit Wertabschlag möglich.

Orientierung: unter 40 % operative Mitarbeit sehr gut · 40–80 % solide · über 80 % kritisch.

Automatische Maßnahmen

Delegation

- Inhaber-Aufgaben auflisten und priorisieren
- Verantwortung schrittweise abgeben

Dokumentation

- Wiederkehrende Abläufe schriftlich festhalten
- Wissen aus dem Kopf in Prozesse überführen

Stellvertreter

- Vertretungen für Schlüsselthemen benennen
- Stellvertreter aktiv einarbeiten

DETAILANALYSE

Zweite Führungsebene

Zweite Führungsebene: **teilweise**.

Zweite Führungsebene

55/100

Eine zweite Führungsebene ist nur teilweise vorhanden. Ihr Ausbau sichert den Betrieb gegen den Ausfall einzelner Personen ab.

Orientierung: vollständig vorhanden sehr gut · teilweise solide · nicht vorhanden kritisch.

Maßnahmen

- Schlüsselpersonen zu Führungskräften entwickeln
- Verantwortungsbereiche klar zuschneiden
- Vertretungsregelungen schriftlich festhalten

DETAILANALYSE

Mitarbeiterstruktur

Mitarbeiterzahl: **11–25** · zweite Führungsebene: **teilweise** · operativer Anteil Inhaber: **61–80%**.

Mitarbeiterstruktur

57/100



Die Mitarbeiterstruktur ist grundsätzlich tragfähig, der Wissenstransfer sollte aber breiter abgesichert werden.

Orientierung: 60–100 gut bis sehr gut · 40–59 Verbesserungspotenzial · unter 40 kritisch.

Interpretation

- **Stabilität:** Eine breitere Belegschaft verteilt das Risiko einzelner Ausfälle.
- **Wissenstransfer:** Dokumentiertes, geteiltes Wissen reduziert die Abhängigkeit von Einzelpersonen.
- **Verteilung von Verantwortung:** Klare Zuständigkeiten erhöhen die Übergabefähigkeit.

DETAILANALYSE

Organisationsreife

Grundlage: Inhaberabhängigkeit, Führungsebene, Mitarbeiterzahl und Anteil wiederkehrender Umsätze.

Organisationsreife

56/100



Die Organisationsreife ist mittel. Mehr Struktur und dokumentierte Abläufe würden die Due-Diligence erleichtern.

Orientierung: 60–100 gut bis sehr gut · 40–59 Verbesserungspotenzial · unter 40 kritisch.

Maßnahmen

- Kernprozesse dokumentieren
- Regelmäßige betriebswirtschaftliche Auswertungen einführen
- Kunden- und Projektdaten strukturiert ablegen

BEWERTUNG

Unternehmenswert & Bewertungslogik

Konservativ

690.000 €

Realistisch

910.000 €

Optimistisch

1.120.000 €

Warum wurde dieser Wert berechnet?

Grundlage ist die geschätzte, um einen kalkulatorischen Unternehmerlohn bereinigte Ertragskraft (EBIT) multipliziert mit einem Bewertungs-Multiplikator. Der Multiplikator steigt mit der Gesamtqualität des Betriebs – je geringer die Risiken, desto höher der Faktor.

Einflussfaktoren

- Wirtschaftlichkeit und bereinigte Ertragskraft
- Berücksichtigung des Unternehmerlohns
- Kundenstruktur und Kundenkonzentration
- Anteil wiederkehrender Umsätze
- Inhaberabhängigkeit
- Vorhandensein einer zweiten Führungsebene

Dies ist eine automatisierte Einschätzung auf Basis Ihrer Angaben, keine offizielle Unternehmensbewertung.

POTENZIAL

Wertsteigerungspotenzial

Wenn Sie die größten Schwachstellen gezielt verbessern, verändert sich der erzielbare Unternehmenswert wie folgt:

Heutiger Unternehmenswert

910.000 €

heute

Potenzial nach Umsetzung

1.060.000 €

nach Umsetzung

Mögliche Wertsteigerung

160.000 €

durch gezielte Umsetzung der Maßnahmen

Modellannahme: Die zwei schwächsten Bereiche werden auf ein gutes Niveau gehoben; zusätzlich wird eine moderate operative Verbesserung unterstellt. Die Werte sind gerundete Orientierungsgrößen.

MASSNAHMENPLAN 1 VON 3

Schwachstelle: Inhaberabhängigkeit

AUSGANGSSITUATION

Der Betrieb hängt stark am Inhaber.
Ohne Reduktion der operativen
Einbindung ist eine Übergabe nur
schwer und mit Wertabschlag möglich.

ZIELBILD

Ein Betrieb, der im Tagesgeschäft ohne
den Inhaber funktioniert.

Maßnahmen

- Aufgaben des Inhabers auflisten und priorisieren
- Schrittweise Delegation an Mitarbeitende
- Stellvertreterregelungen etablieren

Zeitplan

0–6 Monate

- Aufgaben des Inhabers
auflisten und priorisieren

6–12 Monate

- Schrittweise Delegation an
Mitarbeitende

12–24 Monate

- Stellvertreterregelungen
etablieren

Einfluss Score

Nachfolge-Score
+10–18

Einfluss Wert

+20–30 %
Unternehmenswert

Priorität

Sehr hoch

MASSNAHMENPLAN 2 VON 3

Schwachstelle: Wiederkehrende Umsätze

AUSGANGSSITUATION

Wiederkehrende Umsätze sind in Ansätzen vorhanden. Der Ausbau auf einen größeren Anteil erhöht die Planbarkeit deutlich.

ZIELBILD

Ein planbarer Sockel wiederkehrender Umsätze von über 50 %.

Maßnahmen

- Wartungs-/Serviceverträge aktiv anbieten
- Abo- oder Rahmenvertragsmodelle einführen
- Bestandskunden systematisch reaktivieren

Zeitplan

0–6 Monate

- Wartungs-/Serviceverträge aktiv anbieten

6–12 Monate

- Abo- oder Rahmenvertragsmodelle einführen

12–24 Monate

- Bestandskunden systematisch reaktivieren

Einfluss Score

**Unternehmens-
Score +8–15**

Einfluss Wert

**+10–15 %
Unternehmenswert**

Priorität

Hoch

MASSNAHMENPLAN 3 VON 3

Schwachstelle: Zweite Führungsebene

AUSGANGSSITUATION

Eine zweite Führungsebene ist nur teilweise vorhanden. Ihr Ausbau sichert den Betrieb gegen den Ausfall einzelner Personen ab.

ZIELBILD

Eine handlungsfähige zweite Führungsebene.

Maßnahmen

- Schlüsselpersonen zu Führungskräften entwickeln
- Verantwortungsbereiche klar zuschneiden
- Vertretungsregelungen schriftlich festhalten

Zeitplan

0–6 Monate

- Schlüsselpersonen zu Führungskräften entwickeln

6–12 Monate

- Verantwortungsbereiche klar zuschneiden

12–24 Monate

- Vertretungsregelungen schriftlich festhalten

Einfluss Score

Nachfolge-Score
+6–12

Einfluss Wert

deutlich höhere
Verkaufsfähigkeit

Priorität

Mittel

CHECKLISTE

Unternehmensnachfolge

- ☐ Gesellschaftsvertrag prüfen
- ☐ Verantwortlichkeiten dokumentieren
- ☐ Stellvertreter aufbauen
- ☐ Kundenbeziehungen absichern
- ☐ Schlüsselwissen sichern
- ☐ Nachfolge frühzeitig planen

CHECKLISTE

Wertsteigerung

- ☐ Wiederkehrende Umsätze ausbauen
- ☐ Kundenbasis verbreitern
- ☐ Führungsebene stärken
- ☐ Inhaberabhängigkeit reduzieren
- ☐ Organisation professionalisieren
- ☐ Ertragskraft verbessern

FAHRPLAN

24-Monats-Roadmap

Eine realistische Reihenfolge, um Unternehmens- und Nachfolge-Score sowie den Unternehmenswert über zwei Jahre zu steigern:

0–6 Monate · Fundament

- Aufgaben des Inhabers auflisten und priorisieren
- Transparenz schaffen: Kennzahlen und Aufgaben sichtbar machen
- Schnell umsetzbare „Quick Wins“ angehen

6–12 Monate · Strukturen

- Wartungs-/Serviceverträge aktiv anbieten
- Verantwortung verteilen und Stellvertreter aufbauen
- Prozesse dokumentieren

12–24 Monate · Übergabereife

- Schlüsselpersonen zu Führungskräften entwickeln
- Ertragskraft verstetigen und belegen
- Betrieb für Käufer/Nachfolger übergabefertig machen

ZIEL NACH 24 MONATEN

Ein übergabefähiger Betrieb mit höheren Scores und einem Wertsteigerungspotenzial von rund **160.000 €**.

ABSCHLUSS

Fazit

Ihr Betrieb steht heute bei einem Unternehmens-Score von **73/100** und einem Nachfolge-Score von **46/100**. Daraus ergibt sich ein realistischer Unternehmenswert von rund **910.000 €**.

Größte Chancen

Inhaber entlasten – Aufgaben delegieren; Nachfolgeregelung konkretisieren; Mehr Wartungsverträge / wiederkehrende Aufträge aufbauen. Diese Hebel wirken direkt auf Bewertung und Verkäuflichkeit.

Größte Risiken

Inhaber ist stark operativ eingebunden; Nachfolge ist noch nicht konkret geregelt.

Wichtigste Maßnahmen

Aufgaben des Inhabers auflisten und priorisieren; Wartungs-/Serviceverträge aktiv anbieten; Schlüsselpersonen zu Führungskräften entwickeln.

Wertsteigerungspotenzial

Bei konsequenter Umsetzung ist eine Wertsteigerung von rund **160.000 €** auf etwa **1.060.000 €** erreichbar. Der beste Zeitpunkt, damit zu beginnen, ist jetzt – Wertsteigerung und Übergabereife brauchen Vorlauf.

Gerne begleiten wir Sie bei der Umsetzung Ihrer Maßnahmen und stehen Ihnen für einen persönlichen Austausch zur Verfügung. Kontaktieren Sie uns per Mail unter Angabe Ihrer Telefonnummer – wir rufen Sie zurück und vereinbaren einen Termin.