

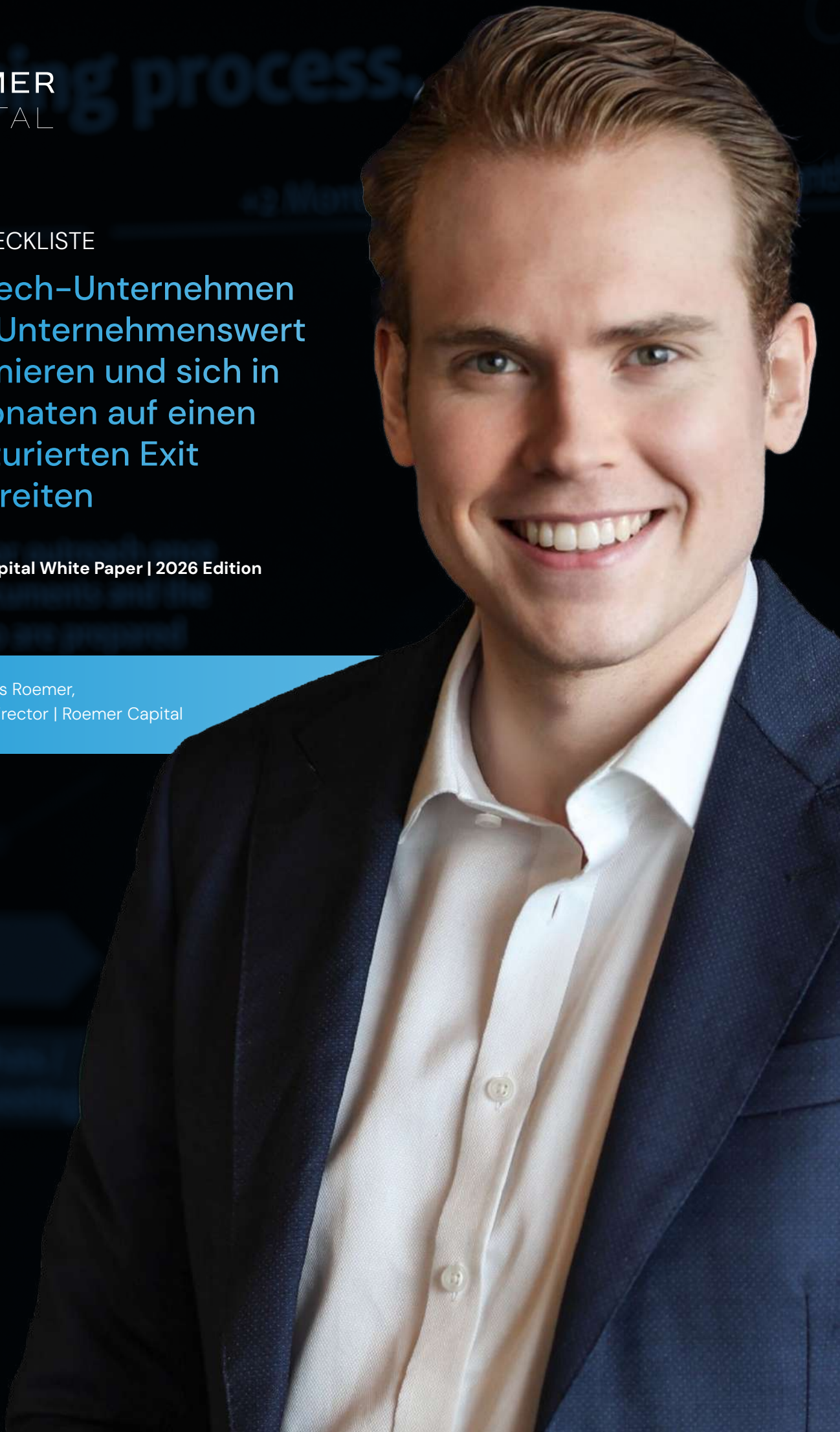
ROEMER
CAPITAL

EXIT CHECKLISTE

Wie Tech-Unternehmen ihren Unternehmenswert maximieren und sich in 24 Monaten auf einen strukturierten Exit vorbereiten

Roemer Capital White Paper | 2026 Edition

Autor: Lucas Roemer,
Managing Director | Roemer Capital



INHALTSVERZEICHNIS

INHALTSVERZEICHNIS	2
1. Einleitung	3
2. Marktumfeld: Verschiebung von Wachstum zu Wert	4
3. Strategische Ausgangsanalyse und Zieldefinition	5
4. Bewertungslogik und Werttreiber	7
5. Finanzielle und operative Vorbereitung	8
6. Strukturelle Readiness – Organisation, Recht & Governance	10
7. Käuferlogik & Investorenanforderungen	12
8. Value Creation & Buy-and-Build	15
9. Exit-Timing & Planungshorizont	16
10. M&A-Prozessarchitektur	17
11. Bewertungsmultiples nach Sektor	
12. Fallbeispiel: SaaS-Exit	17
13. Risiken & häufige Fehler	18
14. Fazit	19
15. Über Roemer Capital	20

Einleitung

Die Vorbereitung auf einen Unternehmensverkauf zählt zu den komplexesten und strategisch bedeutendsten Phasen im Lebenszyklus eines Unternehmens. Ein Exit ist das Resultat struktureller, finanzieller und strategischer Planung über einen Zeitraum von mindestens 18 bis 24 Monaten. In einem Umfeld selektiver Kapitalgeber, konservativer Bewertungsmodelle und hoher Anforderungen gewinnt die systematische Exit-Readiness zentrale Bedeutung.



Jedes Unternehmen ist verkaufbar – entscheidend ist nur, zu welchem Preis und in welchem Zustand.

Ein erfolgreicher Unternehmensverkauf hängt nicht von Glück oder Zufall ab, sondern von gezielter Vorbereitung und einem klaren strategischen Zielbild.

Zentral ist, das Unternehmen aus Investorensicht zu betrachten und die Attraktivität über klare Kennzahlen, Prozesse und Strukturen zu steigern.

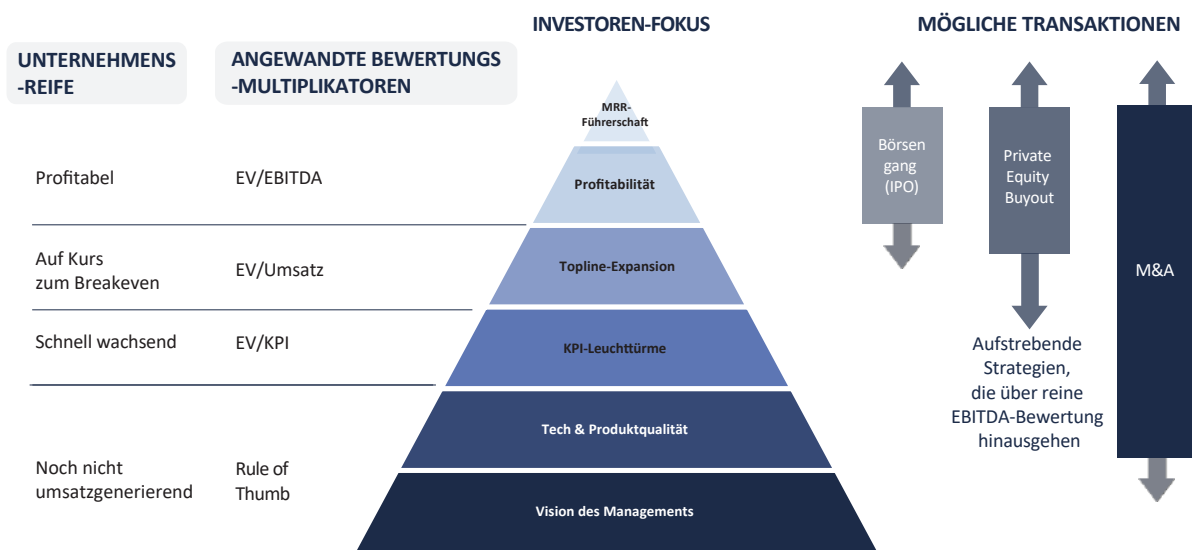
Bevor der Exit-Prozess beginnt, sollten Gründer und Geschäftsführer definieren, was sie erreichen möchten – finanziell, persönlich und strategisch.

Der Exit ist kein Selbstzweck, sondern das Ergebnis einer konsequenten Ausrichtung.

Marktumfeld 2025: Verschiebung von Wachstum zu Wert

Die europäischen M&A- und Kapitalmärkte haben sich seit 2022 deutlich verändert. Während in den Jahren 2020–2022 wachstumsorientierte Bewertungen dominierten durch Umsatzmultiples, erfolgt die Bewertung ab 2023/2024 zunehmend EBITDA-basiert. Profitabilität, Cashflow-Stabilität und Governance-Strukturen rücken in den Fokus.

EXIT-BEWERTUNGSMETHODIK ABHÄNGIG VON DER REIFE DES UNTERNEHMENS



Quelle: Roemer Capital Research

Die Käuferlandschaft im Mid-Market-Segment (10–100 Mio. € Unternehmenswert) hat sich klar in Richtung professioneller Finanzinvestoren verschoben.

Zentrale Leitfragen

- Wie möchte ich nach dem Exit leben?
- Welche Summe benötige ich, um meinen Lebensstandard und meine Projekte langfristig zu sichern?
- Welche Investoren passen zu meiner Vision – strategische Käufer, Private Equity oder Nachfolger?

Aus diesen Überlegungen ergibt sich die Zielbewertung und der notwendige EBITDA-Horizont.

Beispiel: Wer in zwei Jahren 12 Mio. € erzielen will, benötigt bei einem 6x-EBITDA-Multiple einen EBITDA von rund 2 Mio. €.

Eine rückwärtsgerichtete Finanzplanung bildet die Basis für operative Maßnahmen und Wertsteigerungsinitiativen.

Strategische Ausgangsanalyse und Zieldefinition

Die Zieldefinition ist der Ausgangspunkt jeder Exit-Vorbereitung. Finanzielle Ziele umfassen Zielbewertung, Ziel-EBITDA und Zeithorizont. Unternehmerische Ziele betreffen Art des Exits (Vollverkauf, Teil-Exit, Nachfolge). Das Zielbild bestimmt die Strukturierungslogik. Ein Private-Equity-Buyout erfordert höhere Transparenz, klare Governance, dokumentierte Prozesse und skalierbare Strukturen, während ein Trade Sale stärker auf Synergien und Integrationspotenzial abzielt.

Checkliste: Ausgangsanalyse

- ☐ Zielbewertung & Zeithorizont definieren
- ☐ Persönliche Exit-Ziele (Liquidität, Nachfolge, Freiheit) klären
- ☐ Investorentypen analysieren (Strategisch, PE, Family Office)
- ☐ EBITDA-Ziel ableiten (Bottom-up-Planung)
- ☐ Werttreiber und Schwachstellen identifizieren

Praxis-Tipp:

Eine aktuelle Unternehmensbewertung und eine 3-Jahres-Finanzplanung dienen als Kompass für alle folgenden Maßnahmen.



Investor Fit – VC vs. PE

Die Kriterien für Investoren unterscheiden sich je nach Kapitalquelle erheblich.

VC-Investoren fokussieren sich auf stark wachstumsorientierte Modelle (YoY Growth > 100 %, hohe Margen, kurze CAC Payback), während **PE-Investoren** profitablere, skalierte B2B-Modelle bevorzugen (ARR > 10 Mio. €, EBITDA-Marge > 15 %).

Unternehmen sollten ihre Finanz- und Geschäftsstruktur gezielt daran ausrichten, um den passenden Investorenkreis anzusprechen.

VC-KANDIDATEN EIGNUNG

	Hervorragend	Gut	Weniger wahrscheinlich
YoY-Wachstum	>150%	50%-150%	<50%
Bruttomarge	>75%	50%-75%	30%-50%
Netto-Dollar-Retention	>120%	100%-120%	<100%
CAC-Amortisation	6-12 Monate	12-18 Monate	>24 Monate
Burn Multiple	<1x	1,0x-1,5x	>2x

PE-KANDIDATEN EIGNUNG

	Hervorragend	Gut	Weniger wahrscheinlich
Geschäftsmodell	B2B (SaaS oder wiederkehrend)	B2B (Software und Services)	B2C
Umsatz/ARR	>€30 Mio.	€10 Mio. – €30 Mio.	<€10 Mio.
Wachstum	>30%	15%-30%	<15%
Bruttomarge	>75%	50%-75%	<50%
EBITDA-Marge	>20%	0%-20%	<0%
Netto-Dollar-Retention	>120%	90%-120%	<90%
CAC-Amortisation	6-12 Monate	12-18 Monate	>24 Monate
Eigentümerschaft nach Deal (inkl. Primär- & Sekundäranteil)	>50%	30%-50%	<30%
Management-Beteiligung (3-5% Cash-Investition)	>80%	50%-80%	<50%

Quelle: Roemer Capital Research

Bewertungslogik und Werttreiber

Der Unternehmenswert ergibt sich aus der Formel: Unternehmenswert = EBITDA × Multiple ± Nettofinanzverbindlichkeiten (Cashbestand – Debt). EBITDA repräsentiert die operative Ertragskraft, der Multiple reflektiert Marktmeinung beziehungsweise vergleichbare Transaktionen, Wachstum, Risiko und Skalierbarkeit. Ein strukturiertes, skalierbares Geschäftsmodell kann den Multiple signifikant erhöhen. Liquidität und Verschuldung beeinflussen den Unternehmenswert unmittelbar.



Finanzielle und operative Vorbereitung

Um ein Unternehmen Exit-Ready zu machen, entscheidet, wie beim Fundraising auch, die richtige Vorbereitung. Ein professionelles Reporting ist z.B. Voraussetzung für Investoren. Dazu zählen monatliche BWA, Plan-Ist-Abweichungsanalyse, 24-Monats-Forecast, Cashflow-Planung und EBITDA-Brücke. Investoren erwarten eine bereinigte Ergebnislage, in der einmalige Aufwendungen (wie z.B. ein Geschäftsführergehalt, welches nach der Transaktion wegfällt oder minimiert wird) eliminiert werden. Des Weiteren sollte ein integriertes KPI-System die Grundlage für datengetriebene Entscheidungen liefern und für ein Investorenreporting vorbereitet sein.

Die Finanzfunktion ist der größte Hebel zur Wertsteigerung. Jeder zusätzliche Euro EBITDA erhöht den Unternehmenswert – je nach Multiple – um das 5- bis 8-Fache.

Ein präzises, transparentes Finanzsystem schafft Vertrauen und ist Voraussetzung für eine erfolgreiche Due Diligence.

Ein modernes Finanzreporting (monatlich, konsistent, digital) ist Pflicht und spiegelt die Steuerungsfähigkeit und Professionalität des Unternehmens wider.

Zentrale Maßnahmen



BWA optimieren: Saubere Monatsabschlüsse, klare Trennung von operativen und einmaligen Aufwendungen



Adjustments vorbereiten: Entfernung von Sondereffekten (z. B. überhöhte GF-Gehälter, Beratungsverträge, private Kostenanteile)



Umsatz- und Kostenabgrenzungen prüfen: Frühere Umsatzrealisierung, spätere Kostenrealisierung



Cash Conversion Cycle (CCC): Kapitalbindung reduzieren (schnellere Kundenliquidität, längere Lieferantenlaufzeiten)



Bilanzbereinigungen: Entfernung nicht betriebsnotwendiger Aktiva, Optimierung von Ausschüttungen, Forderungsmanagement



Finanzierungsstruktur: Ausgewogene Eigen- & Fremdkapitalquote zur Verbesserung der Bonität und Exit-Fähigkeit

Checkliste: Finanzielle Readiness

- | | | |
|--|--|--|
| ☐ Saubere Monats-BWA & Jahresabschlüsse | ☐ Bereinigte EBIT/EBITDA-Darstellung („Adjusted EBITDA“) | ☐ Add-Backs dokumentieren (z. B. GF-Gehälter, Einmalaufwendungen) |
| ☐ Working-Capital-Management optimieren (Forderungen, Lager, Verbindlichkeiten) | ☐ Cashflow-Transparenz herstellen (monatlich, rollierend) | ☐ Forecasting & Szenarienplanung (Base, Best, Worst Case) |
| ☐ Kennzahlen etablieren (EBITDA-Marge, NRR, CAC, LTV, CCC) | ☐ Steuer- & Bilanzstruktur prüfen (Holding, §8b KStG) | |

Praxis-Tipp:

Eine EBITDA-Brücke (Reported vs. Adjusted) und ein KPI-Dashboard (z. B. Cashflow, Recurring Revenue, CAC, LTV) erhöhen das Vertrauen von Investoren erheblich.

Strukturelle Readiness – Organisation, Recht & Governance

Strukturelle Readiness bedeutet, dass juristische, organisatorische und operative Rahmenbedingungen professionell aufgesetzt sind.

Investoren kaufen Systeme – keine Personen. Daher muss das Unternehmen auch ohne den Gründer steuerbar, skalierbar und übergabefähig sein.

Ziel ist eine übertragbare Unternehmensstruktur mit klaren Rollen, Verantwortlichkeiten und Dokumentationen.

Eine professionelle Governance-Struktur sorgt dafür, dass das Unternehmen unabhängig geführt und kontrolliert werden kann – das ist entscheidend für Investorenvertrauen.

Handlungsfelder



Rechtliche Struktur:

Steueroptimierte Holding, klare Beteiligungsverhältnisse, IP im Unternehmen



Abhängigkeiten reduzieren:

Kein Klumpenrisiko bei Kunden, Lieferanten oder Schlüsselpersonen



Talentbindung: Einführung von ESOP/VSOP zur langfristigen Mitarbeiterbindung



Prozesse & IT: Skalierbare Systeme, dokumentierte Workflows, saubere Buchhaltung & Reporting



Management stärken: Zweite Führungsebene aufbauen (CFO, COO, Head of Sales)



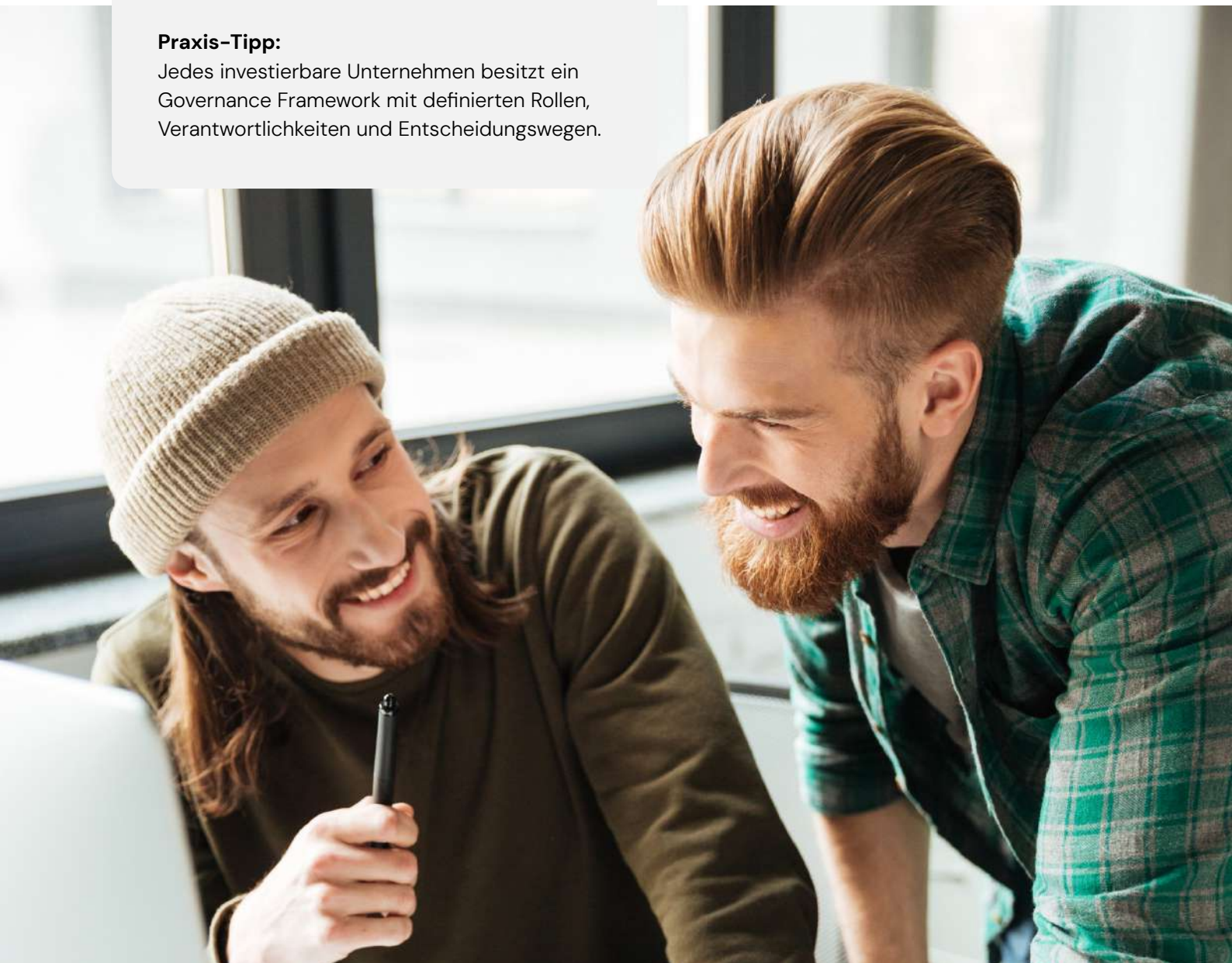
Due-Diligence-Readiness: Datenraum vorbereiten, Red-Flag-Analyse (Finance, Legal, Tax, Tech)

Checkliste: Strukturelle Readiness

- | | | |
|--|---|--|
| ☐ Rechtliche Struktur prüfen
(Holding, Beteiligungen, IP) | ☐ Gesellschaftsvertrag &
Cap Table bereinigen | ☐ Schlüsselverträge
dokumentieren (Kunden,
Lieferanten, Personal) |
| ☐ Abhängigkeiten reduzieren
(Kunde, Gründer,
Lieferanten) | ☐ Management-2. Ebene
etablieren (CFO, COO,
Head of Sales) | ☐ Mitarbeiterbindung sichern
(ESOP, Bonusmodelle) |
| ☐ Datenraum vorbereiten
(Finance, Legal, Tech, Tax) | ☐ Nachfolgeplan definieren
(Rolle des Gründers nach
Exit) | |

Praxis-Tipp:

Jedes investierbare Unternehmen besitzt ein Governance Framework mit definierten Rollen, Verantwortlichkeiten und Entscheidungswegen.



Käuferlogik & Investorenanforderungen

Private-Equity- und strategische Investoren bewerten anhand standardisierter Kriterien. Kaufentscheidungen basieren auf Investment-Hypothesen zu Rendite, Risiko und Skalierbarkeit.

Kriterium	Erwartung	Bedeutung
EBITDA-Marge	>15 %	Ertragskraft
Wachstum	>20 % p.a.	Dynamik
Recurring Revenue	>70 %	Planbarkeit
Governance	2. Ebene	Steuerbarkeit

→ Unternehmen, die diese Benchmarks erfüllen, gelten als institutionell investierbar.

COMPANY A

Tätigkeit

Kombination aus SaaS und Software-Lizenzierung

Umsatz

15 Mio. €

Jährliches Umsatzwachstum

+15–20 %

EBITDA-Marge

30%

Einschätzung

Definitiv geeignet

Analyse:

Die Größe, Profitabilität und das hybride Geschäftsmodell machen das Unternehmen zu einem sehr attraktiven Ziel für die Mehrheit der Private-Equity-Fonds, die auf Unternehmen dieser Größenordnung abzielen.

Während das jährliche Umsatzwachstum solide, aber nicht außergewöhnlich ist, kann es durch gezielte Add-on-Akquisitionen weiter gesteigert werden.

Ein PE-Fonds wird beim Erwerb voraussichtlich eine Buy-and-Build-Strategie verfolgen, um Wachstum und operative Synergien zu realisieren und so die Rendite über die Haltedauer zu maximieren.

COMPANY B

Tätigkeit

Vertikales SaaS

Umsatz

10 Mio. € ARR

Jährliches Umsatzwachstum

+30%

EBITDA-Marge

–5%

Einschätzung

Wahrscheinlich geeignet

Analyse:

Das Unternehmen verfügt über signifikanten Umsatz, starkes Wachstum und einen klaren Pfad zur Profitabilität – damit ist es ein glaubwürdiger Kandidat für Private-Equity-Fonds, die Wachstum vor sofortige Profitabilität stellen.

Trotz der aktuellen Verlustsituation und einer EBITDA-Marge unter der „Rule of 40“ könnte das Geschäftsmodell aufgrund seiner Skalierbarkeit und wiederkehrenden Umsätze für PE-Investoren attraktiv sein.

PE-Fonds könnten hier einen Investment Case erkennen, indem sie auf operative Hebel und Effizienzsteigerung zur Erreichung nachhaltiger Profitabilität setzen.

COMPANY C

Tätigkeit

B2C E-Commerce

Umsatz

12 Mio. €

Jährliches Umsatzwachstum

+40 %

EBITDA-Marge

-15%

Einschätzung

Eher ungeeignet

Analyse:

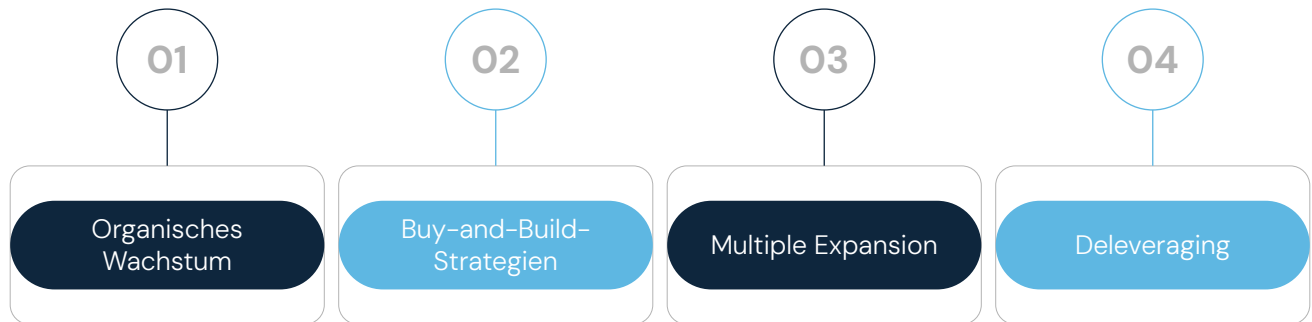
Ein erfolgreicher Exit an einen PE-Investor ist aufgrund der aktuellen Verlustsituation und potenzieller Liquiditätsprobleme herausfordernd.

Das B2C-Geschäftsmodell mit nicht wiederkehrenden Umsätzen passt häufig nicht zu typischen Private-Equity-Investmentprofilen, die auf planbare Cashflows und operative Hebel setzen. Außerdem ist die EBITDA Marge negativ, d.h. das Unternehmen wirft keinen Profit ab. Trotz hoher Skalierung und Wachstum bleibt das Risiko für PE-Investoren aufgrund der Margenstruktur und Kapitalbindung überdurchschnittlich hoch. Das Unternehmen liegt damit außerhalb der typischen PE-Komfortzone.



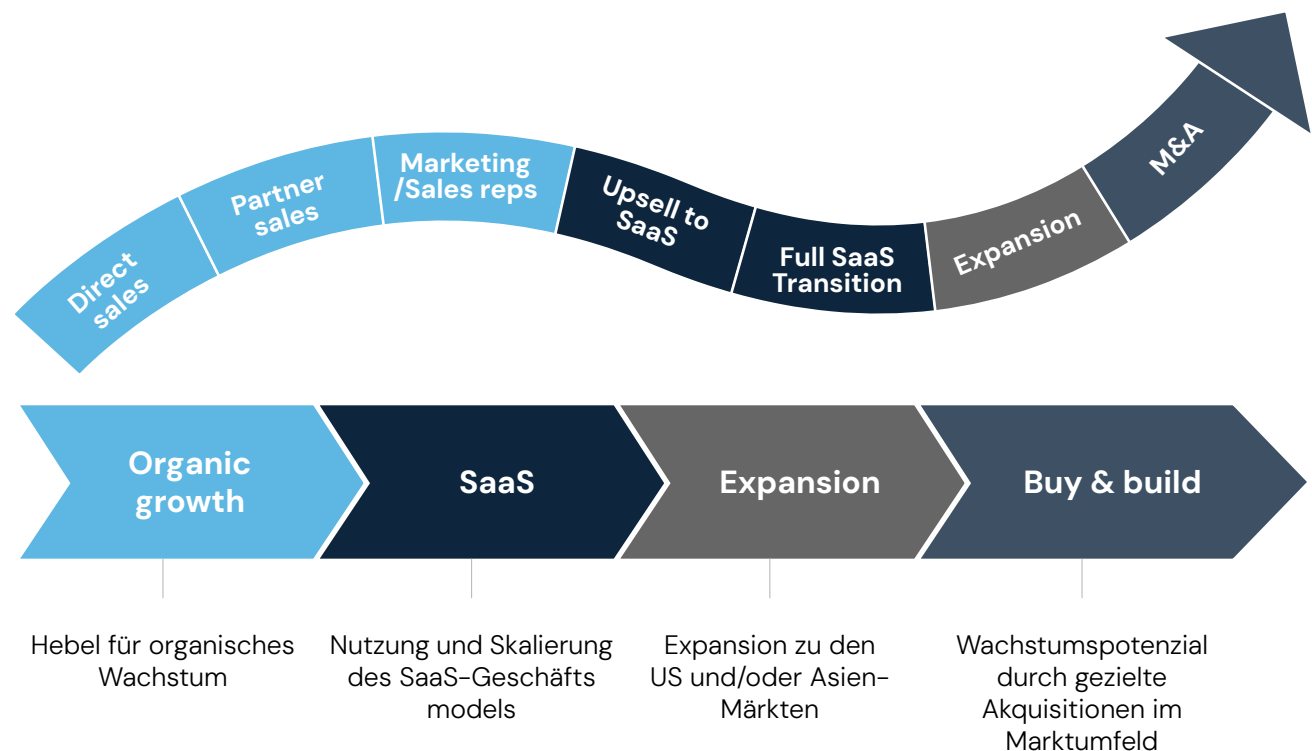
Value Creation & Buy-and-Build

Value Creation ist zentral für PE-Investoren. Das Framework umfasst:



Buy-and-Build-Strategien kombinieren organisches Wachstum mit Akquisitionen (horizontal, vertikal, add-on). Eine dokumentierte M&A-Roadmap signalisiert Reife.

Der Wachstums-case für PE-Investoren



Quelle: Roemer Capital Research

Eine klare Value-Creation-Strategie zeigt Investoren, dass Wachstum, Skalierung und Renditepotenzial systematisch geplant und umsetzbar sind. Sie bildet die Grundlage für eine überzeugende Equity Story und unterstreicht die Professionalität im Exit- und Fundraising-Prozess.

Exit-Timing & Planungshorizont

Ein Exit erfordert Vorlaufzeit. Unternehmen mit 18–24 Monaten Vorbereitung erzielen 30–40% höhere Bewertungen. Wir bei Roemer Capital empfehlen folgende Phasen:

Phase	Zeitraum	Fokus	Deliverables
Analyse	0–3 Mon.	Zielbild	Exit Scorecard
Struktur	3–6 Mon.	Governance	KPI-Dashboard & Controlling etablieren
Optimierung	6–15 Mon.	EBIT & Cashflow	Adjusted BWA
Vorbereitung	12–15 Mon.	Datenraum	IM, Planungen
Transaktion	15–24 Mon.	Verhandlung	SPA

Warum strukturierte Exit-Planung entscheidend ist

Die Mehrheit der Exits scheitert nicht am fehlenden Käuferinteresse, sondern an mangelhafter Vorbereitung. Investoren bewerten nicht nur die aktuelle Performance, sondern auch die Qualität der Unternehmensstruktur, Transparenz der Finanzkennzahlen und Zukunftsfähigkeit des Geschäftsmodells.

Kritische Erfolgsfaktoren:

**Transparenz:**

Bereinigtes Zahlenwerk (Adjusted EBITDA) zeigt die wahre operative Stärke

**Vorhersehbarkeit:**

Solide Finanzplanung und etabliertes Reporting schaffen Vertrauen

**Skalierbarkeit:**

Dokumentierte Prozesse beweisen, dass das Wachstum nicht von Einzelpersonen abhängt

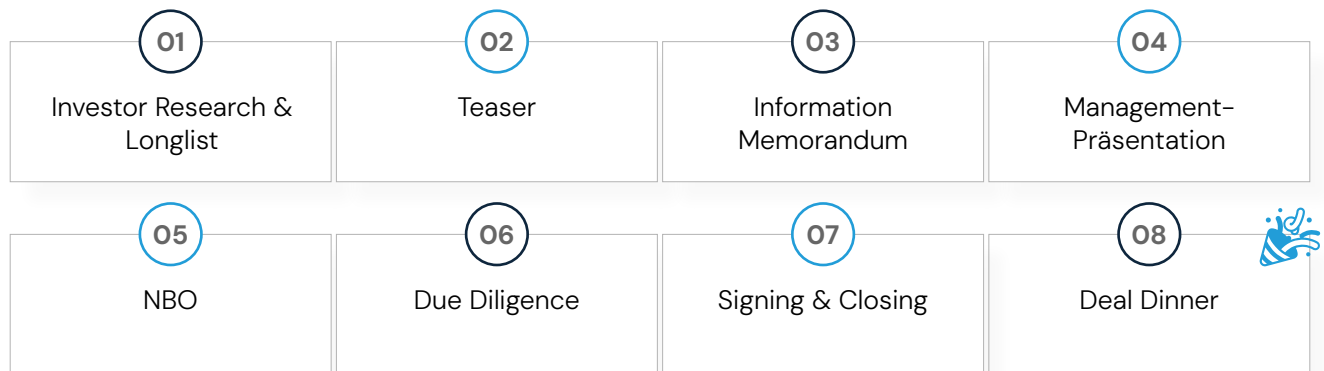
**Marktpositionierung:**

Klare Differenzierung und belastbare Wettbewerbsvorteile erhöhen die strategische Attraktivität

Unternehmen, die diese Phasen systematisch durchlaufen, minimieren nicht nur Transaktionsrisiken, sondern maximieren auch ihren Verhandlungsspielraum gegenüber potenziellen Käufern.

M&A- Prozessarchitektur

Ein strukturierter Prozess minimiert
Bewertungsrisiken:



Fallbeispiel: SaaS-Exit

Für ein B2B-SaaS-Unternehmen aus Bayern im Bereich Healthtech (ARR 15 Mio €, EBITDA 2 Mio €) implementierten wir in 12 Monaten ein KPI-Dashboard, eine 2. Führungsebene, EBIT-Steigerung auf 3 Mio €, Recurring Revenue 85 %. Verkauf zu $6 \times \text{EBITDA} = 18 \text{ Mio €}$. Die Gründer behielten 20 % Roll-Over und partizipierte an dem weiteren Wachstum des Unternehmens.



Risiken & häufige Fehler

Typische Fehler:



Unzureichende
Vorbereitung



Mangelnde
Management-
Tiefe



Überhöhte
Preisvorstellungen
aus dem Bauch
heraus



Unklare
Zieldefinition



Schwache
Datenqualität.

→ Folge: Bewertungsabschläge, Prozessabbrüche.

Eine Frühzeitige Planung und der richtige Partner minimiert diese Risiken.

Nächste Schritte: So bereitest du dich auf einen erfolgreichen Exit vor

Denk daran: Jeder zusätzliche Euro EBIT steigert deinen Unternehmenswert um das 5- bis 8-Fache.

Finanzielle Optimierungen wirken daher wie ein Wert-Hebel erster Ordnung – sie zahlen sich direkt im Exit aus.

Wenn du die Maßnahmen aus dieser Checkliste konsequent umsetzt, schaffst du die Grundlage für einen erfolgreichen Exit und maximierst deinen Kaufpreis.

Doch sobald es konkret in die Transaktion geht, ist professionelle Begleitung entscheidend – denn der Prozess ist komplex, mehrstufig und erfordert fundierte Erfahrung.

Jedes Unternehmen ist einzigartig – genauso wie die Stellschrauben, mit denen sich sein Wert gezielt

steigern lässt. Wissen allein reicht dabei nicht aus: Entscheidend ist, die richtigen Hebel zur richtigen Zeit zu aktivieren.

In einem kostenlosen und vertraulichen Erstgespräch analysieren wir gemeinsam deine Ausgangssituation und entwickeln einen maßgeschneiderten Aktionsplan, um den Wert deines Unternehmens gezielt zu erhöhen – ob für einen späteren Exit oder als strategische Wachstumsbasis.

Ein hoher Unternehmenswert ist immer ein Vorteil. Ganz gleich, ob du verkaufen möchtest oder nicht. Denn die gleichen Maßnahmen, die dein Unternehmen verkaufsfähig machen, sorgen auch für mehr Rentabilität, Stabilität und Unabhängigkeit.

Zusätzlich kann bereits der Zugang zu den richtigen Investoren und Entscheidern den Kaufpreis und die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Transaktion deutlich steigern. Der Weg dorthin erfordert Planung, Vorbereitung und Struktur – doch er lohnt sich in jedem Fall.

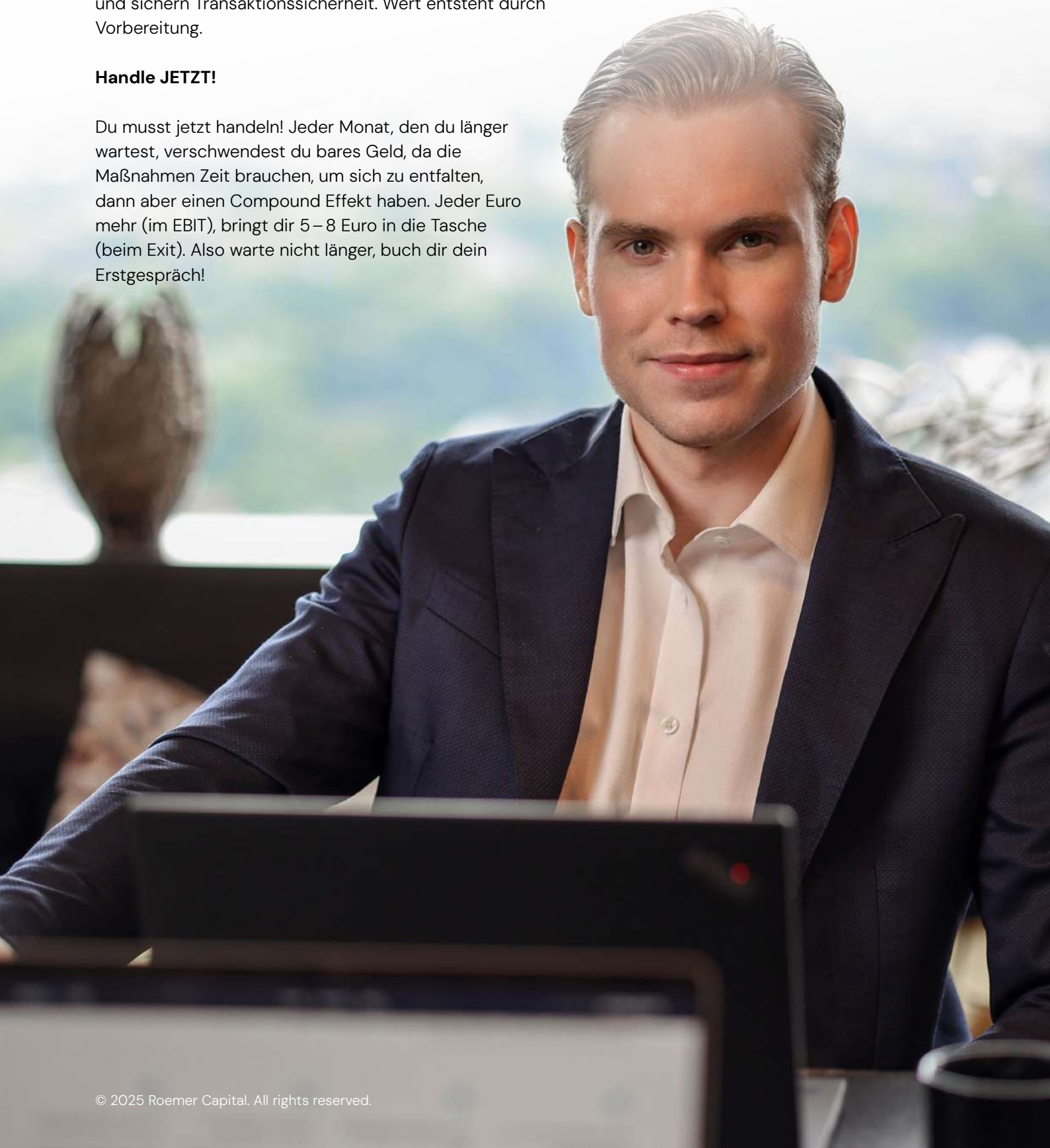
Ein hoher Firmenwert schadet nie – er eröffnet dir alle Optionen.

Fazit

Ein erfolgreicher Exit ist Ergebnis frühzeitiger Planung, klarer Zieldefinition und konsequenter Umsetzung. Strukturierte Unternehmen erzielen Bewertungsprämien und sichern Transaktionssicherheit. Wert entsteht durch Vorbereitung.

Handle JETZT!

Du musst jetzt handeln! Jeder Monat, den du länger wartest, verschwendest du bares Geld, da die Maßnahmen Zeit brauchen, um sich zu entfalten, dann aber einen Compound Effekt haben. Jeder Euro mehr (im EBIT), bringt dir 5 – 8 Euro in die Tasche (beim Exit). Also warte nicht länger, buch dir dein Erstgespräch!



ROEMER CAPITAL

Über Roemer Capital

Roemer Capital ist eine in 2023 gegründete Corporate-Finance-Beratung mit Fokus auf Wachstumsfinanzierungen, Exit-Vorbereitung und Investor Readiness im Tech-Segment. Wir begleiten Gründer von Zieldefinition über Finanzplanung bis zum M&A-Prozess.

Bewerbe dich jetzt für ein Erstgespräch
www.roemer-capital.com

info@roemer-capital.com



Lucas Roemer
CEO von Roemer Capital

Lucas Roemer ist Gründer und Geschäftsführer von Roemer Capital, einer unabhängigen Investment-Boutique, die sich auf Fundraising-Beratung, Fractional-CFO-Services, M&A und Exit-Prozesse spezialisiert hat.