Webinar

Novemcore

Fit for Succession

Das Webinar für Nachfolge und Exit

Daten & Software · Finanzen & Investitionen · Strategie & Umsetzung

Bis 2030 stehen **15% aller Mittelständler** vor einer **Nachfolge-Frage.** - kfw

25% der Nachfolgeprozesse **scheitern.** - kfw

Agenda

- **Kurzvorstellung**
- Novemcore „Fit for Succession“ Prozess
  - Vision & Marktcheck
  - Steuerliche Gestaltung & Bewertung
  - Digitale & prozessuale Vorbereitung
  - Nachfolge-Begleitung
- Nachfolge-Workshop
- Q&A

Novemcore verbindet Finanzen mit Digitalisierung in der Praxis.

Ihr Partner für unternehmerischen Erfolg.
100% incentiviert, Ihre Ziele zu erreichen.

Wo **Finanzen, Technologie und Umsetzung**
zusammenkommen, machen wir aus Komplexität Klarheit
– und aus Ambition Resultate.

Julian Molitor, CFA
Gründer von Novemcore

Heinrich Stilling
Externer Steuerberater

- **Über 80 Experten**
- **Über 10 Jahre Ø Erfahrung**
- **20+ Software-Lösungen**

Kurzvorstellung

Julian Molitor, CFA
Gründer von Novemcore

Vorher tätig bei:

strategy& Part of the PwC network · Roland Berger · KPMG · valantic · BARCLAYS · pwc

Expertise:

Spezialisiert auf die Schnittstelle von Unternehmensfinanzen, Transaktionen und datenbasierter Wertsteigerung.

Erfahrung:

Umfassende Erfahrung in der Begleitung von Transaktionen und der Umsetzung performanceorientierter Wachstumsstrategien.

Kontakt:

E-Mail:
julian.molitor@novemcore.com

Telefon:
+49 176 4158 3622

Heinrich Stilling
Externer Steuerberater

Vorher tätig bei:

verve · CUSPCAPITAL · OliverWyman · UniCredit · pwc

Expertise:

Spezialisierung auf die Gestaltung steueroptimierter Unternehmens-strukturen und Transaktionen

Erfahrung:

Vielfältige und langjährige Erfahrung bei der Begleitung von Firmenkäufen & - verkäufen sowie der Umsetzung nachhaltiger Steuerstrategien.

Kontakt:

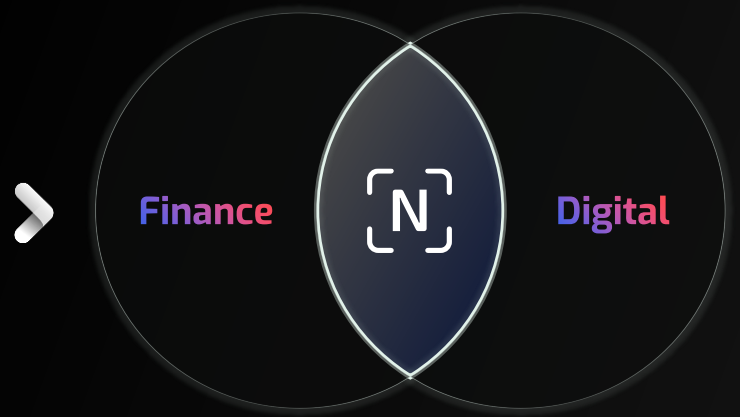
E-Mail:
stilling@stilling-beratung.de

Telefon:
+03362 5089618

Novemcore vereint tiefe **Finanz- und Digitalexpertise** mit führender Software.

Services

- **Bewertung & Analyse** (Optimierung, Verkauf)
- **Internes Controlling** (Reporting, KPIs, Budget)
- **Liquiditätsmanagement** und Finanzierung
- **Due Diligence** (Financial, Commercial, Tax[1])
- **Portfolio Controlling** (Private Equity)



- **Digitale Steuerung** (BI & Business Analytics
- **Digitalstrategie** & Software-Auswahl
- **Prozessautomatisierung** (incl. AI Agents)
- **Data & AI Analytics** (inkl. Visualisierung)
- **Datenstrategie** & Datenbewertung

Unser Ansatz

Klare Meilensteine

Klare Ziele statt Überraschungen – wir liefern, was Sie wirklich weiterbringt.

Klare Expertise

Wir tun nur, was wir können – für den Rest gibt es starke Partner.

Klarer Leistungsfokus

Vergütung nach Leistung: Nur bei echtem Mehrwert fließt auch Geld.

Förderung

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

1) Steuerliche Beratungsleistungen erbringt unser Kooperationspartner, Steuerberater Heinrich Stilling.

Agenda

- Kurzvorstellung
- Novemcore „Fit for Succession“ Prozess
  - Vision & Marktcheck
  - Steuerliche Gestaltung & Bewertung
  - Digitale & prozessuale Vorbereitung
  - Nachfolge-Begleitung
- Nachfolge-Workshop
- Q&A

Fit for Succession: So gelingt die erfolgreiche Unternehmensnachfolge.

Novemcore „Fit for Succession“ Prozess

Schritte	Ergebnis
1 Vision & Marktcheck • Konkrete Analyse & Bewertung möglicher Nachfolgeoptionen • Betrachtung der Marktpositionierung und Nachfolgeimplikationen	Nachfolge-Strategie Markt-Check
2 Steuerliche Gestaltung[1] & Bewertung • Detailliertes Steuerkonzept für eine optimierte Übergabe • Vorbewertung sowie Identifikation der Hebel zum Werterhalt & -steigerung	Steuer-Konzept Vor-bewertung
3 Digitale & prozessuale Nachfolge-Vorbereitung • IT-Setup & Kostensenkung für Zukunftsfähigkeit, Org-Struktur-Analyse • Prozess-Optimierung und Vorbereitung der erfolgreichen Übergabe	Software & IT Prozesse & Orga
4 Nachfolge-Begleitung • Entwicklung einer detaillierten Nachfolge- & Übergabe-Roadmap • Quantifizierte Meilensteine, KPI-Tracking, Management & Team-Workshops	Übergabe Roadmap KPIs & Workshops

Übergaben aus einem Guss

Betriebswirtschaftlich | Steuerlich[1] | Organisatorisch

Zukunftssicherung des Unternehmens

Digitale Stabilität | Effiziente Prozesse | Übergabefähig | ...

Fixe Preise und Performance-basierte Vergütung

Über Erwartung: +25% | Unter Erwartung: -50% | Kein Nutzen: 0 €

Risikominimierung für Sie durch unseren Prozess

Konzept-Workshop

Maximaler Mehrwert. Minimales Risiko.
Sie zahlen nur bei überzeugender Leistung.

→ Konkrete weitere Schritte

1) Steuerliche Beratungsleistungen erbringt unser Kooperationspartner, Steuerberater Heinrich Stilling.

Vision und Marktposition sind der Ausgangspunkt jeder Nachfolgeplanung.

Inhaberperspektive
Vision & Ziele

Was ist Ihre Vision für das Unternehmen nach dem Ausstieg?

- **Langfristiger Erhalt des Lebenswerks:** z. B. familieninterne Übergabe, unternehmensnahe Lösung
- **Maximaler Unternehmenswert realisieren:** z. B. Verkauf an Finanzinvestor oder strategischen Käufer
- **Kontinuität für Mitarbeiter und Kunden sichern:** z. B. Übergabe an bestehende Geschäftsführung (MBO)
- **Finanzielle Unabhängigkeit im Ruhestand:** z. B. Teilverkauf mit Earn-Out oder Pensionsregelung
- **Beteiligung oder Mitbestimmung erhalten:** z. B. Beirat, Minderheitsbeteiligung, Holdingstruktur

Außenperspektive
Marktposition & strategische Bewertung

Wie ist Ihr Unternehmen im Markt positioniert? Welche Nachfolgeoptionen lassen sich ableiten?

- **Kundenzugang & Marktstellung:** Monopolstellung in Nische vs. starker Wettbewerb
- **Geschäftsmodellrobustheit & Cashflow-Qualität** Hohe wiederkehrende Umsätze vs. Projektgeschäft
- **Unabhängigkeit vom Inhaberwissen** Geschäftsführungsteam vorhanden oder nicht
- **Finanzkennzahlen & Skalierungspotenzial** EBITDA-Marge > 20 % & Wachstumsstory
- **Digitalisierungsgrad & Prozesstransparenz** Softwaregestützte Steuerung, BI-Tools

Resultierende
Nachfolgeoptionen

Familiäre Nachfolge

Starke emotionale Bindung, Zeit für Übergabe vorhanden

Management-Buy-Out

Starkes Team oder externer Unternehmer mit Branchenbezug

Verkauf an Strategen

Hohe Marktrelevanz oder Synergien für Käufer

Verkauf an PE-Investor

Solide KPIs, Wachstumsstory, Buy-&-Build-Potenzial

Vier zentrale Fragestellungen vermeiden steuerliche Fallstricke bei der Nachfolge.

Entscheidungs-Dimensionen der Unternehmensnachfolge

1	**Wer** bin ich?	Frage der Unternehmensidentität: Einzelunternehmer, Personengesellschaft, Kapitalgesellschaft (mit / ohne Holding)
2	An **wen** „verkaufe“ ich?	Primäre Überlegung: An Angehörige oder fremden Dritten
3	**Wann** will ich verkaufen?	Größter Fallstrick: Sperrfristen (bis zu 14 Jahre) auf dem Weg zur steuereffizienten Gestaltung
4	**Was** ist mein Plan nach dem Verkauf?	Fragestellung der Erlösverwendung (primär Konsum oder Anlage / Investition der Erlöse geplant?)

Szenario 1	Szenario 2
Betrieb in GmbH (Anteile 100% im Privatvermögen)	Einzelunternehmen
Fremden Dritten	Tochter
In 5-10 Jahren	Zeitnah
50% Konsum | 50% als Erbe geplant	100% Konsum (Rentenersatz)

Steuerliche Beratungsleistungen erbringt unser Kooperationspartner, Steuerberater Heinrich Stilling.

Betrachten wir die Gestaltungsmöglichkeiten anhand der beiden Szenarien.

Szenario 1

Ausgangslage

Wer? Betrieb in GmbH

An wen? Fremden Dritten

Wann? In 5-10 Jahren

Was? 50% Konsum & 50% Erbe

Verkauf

Ohne Gestaltung

- Besteuerung des Gewinns (Verkaufspreis abzgl. Buchwert)
- Ergebnis: **effektiver Steuersatz ~ 24%**

Mit Gestaltung

- Heute: Einbringung Betriebs-GmbH in Holding
- In 7 Jahren: Verkauf der Betriebs-GmbH im Rahmen eines „Share Deals“
- Ausschüttung aus der Holding für Konsumbedarf
- Nicht benötigtes Kapital verbleibt in Holding
- Ergebnis: **effektiver Steuersatz ~ 1,5%**

Szenario 2

Ausgangslage

Wer? Einzelunternehmen

An wen? Tochter

Wann? Zeitnah

Was? 100% Konsum (Rentenersatz)

Verkauf

Ohne Gestaltung

- Verkauf oder unentgeltliche Übertragung
- Ergebnis bei Verkauf: **effektiver Steuersatz ~ 24% - 45%** (je nach Alter des Verkäufers)
- Ergebnis unentgeltliche Übertragung: **keine Steuer** aber keine Gegenleistung

Mit Gestaltung

- Übertragung Betrieb gegen lebenslange, wiederkehrende Versorgungsleistung
- Ergebnis: **keine Steuer** – gilt weiterhin als unentgeltliche Übertragung
- Vorteil: **Abzug der Versorgungsleistung** beim Zahlenden als **Sonderausgaben**
- Versteuerung der Zahlung beim Empfänger vergünstigt (wie Rente)

Steuerliche Beratungsleistungen erbringt unser Kooperationspartner, Steuerberater Heinrich Stilling.

Ziel ist ein individuelles und belastbares Steuerkonzept für eine optimierte Übergabe.

Schritte	Ergebnis
1 Analyse Ihrer persönlichen Ausgangslage • Beantwortung Ihrer vier zentralen Fragen - Wer? An wen? Wann? Was? • Analyse im ganzheitlichen Zusammenspiel mit betriebswirtschaftlichen und persönlichen Fragestellungen	**Steuerkonzept** (Individual-analyse)
2 Aufzeigen der Gestaltungsalternativen • Häufig sind mehr als eine Gestaltungsalternativen denkbar oder sinnvoll • Qualitative Evaluation der Vor- und Nachteile der Alternativen gemeinsam mit Ihnen	**Steuerkonzept** (Handlungs-alternativen)
3 Quantifizierung der Gestaltung • Indikative Ermittlung der effektiven Steuersätze der Transaktion je Gestaltungsalternative • Mittel-, und Langfristschätzung der effektiven steuerlichen Belastung	**Bewertungstool Steuereffekte**
4 Erstellung des Projektplans • Detaillierter Umsetzungsplan mit allen relevanten Meilensteinen und Terminen im Kalenderformat • Darstellung und Beschreibung aller relevanten Dokumente / zu stellender Anträge bei den Behörden	**Steuerkonzept** (Projektplan)

Steuerliche Beratungsleistungen erbringt unser Kooperationspartner, Steuerberater Heinrich Stilling.

Novemcore

Der Wert Ihres Unternehmens wird durch konkrete Faktoren bestimmt.

Bewertung

EBITDA Multiple

Wert des Unternehmens = (**1** Cash Conversion) / (**2** Kapitalkosten – **3** Wachstums) x **4** Operativer Gewinn (EBITDA)

Einflussfaktoren

1 Cash Conversion
- Investitionsbedarf
- Working Capital Effizienz
- Steuern

2 Kapitalkosten
- Operatives Risiko
- Transparenz & Führbarkeit
- Zinsniveau & Markt

3 Wachstum
- Organisches Wachstum
- Anorganisches Wachstum

4 Operativer Gewinn
- Geschäftsvolumen & operative Effizienz

Abhängig von der Aufstellung Ihres Unternehmens ergeben sich Auf-/ Abwertungen.

Übliche EBITDA-Multiples

Bewertungsbenchmarks im

- Mid-Market: Median EV/EBITDA: ca. 7x
- Typischer Einstieg bei KMUs: 6x – 7x
- Premium-Assets (skalierbar, führbar): 8x – 9x

Selbst exzellent aufgestellte kleinere Mittelständler (< 10 Mio € Umsatz) erzielen in der Regel 6,5x – 8,5x – vereinzelt bis 9x, meist nur bei strategischen Käufern mit Synergiepotenzial.

Private-Equity-Investoren zahlen bei kleineren Targets typischerweise 6x – 8x, selten darüber.

Häufige Entscheidungsfaktoren für die Bewertung

Digitalisierungsgrad & Investitionsstau
Technologischer Rückstand und fehlende Systeme belasten Cashflows und erhöhen den Investitionsbedarf.

Management-Team & Nachfolgerverfügbarkeit
Ein starkes Führungsteam, zweite Führungsebene, geringe Inhaberabhängigkeit und erhöhte die Übergabefähigkeit.

Transparenz & Führbarkeit
Strukturierte Prozesse und verlässliches Reporting senken Transaktionsrisiken.

Cash-Margin & Stabilität
Hohe Margen und stabile Cashflows steigern die Kapitalrendite für Investoren.

Wachstum und Größe
Starkes Wachstum erhöht zukünftige Cashflows und signalisiert Skalierbarkeit.

Multiple-Effekt

-0,5x bis -1,0x
+0,5x bis +1,0x
+0,5x bis +1,0x
+0,5x bis +1,5x
+0,5x bis +2,0x

Case Studies

MedTech-Unternehmen

6 Mio € Umsatz, 30 % Wachstum, 20% EBITDA-Marge (1,2 Mio € EBITDA)

Digitalisiert, skalierbar

Bewertung: 9x → 10,8 Mio €

Maschinenbauer

25 Mio € Umsatz, stagnierend, 10% EBITDA-Marge (2,5 Mio € EBITDA)

Inhaberzentriert, Investitionsstau, keine BI-Systeme

Bewertung: 4x → 10,0 Mio €

Vorbewertung

- Vorbewertung mit branchenspezifischen Benchmark
- Identifikation von Werthebeln
- Marktevaluation bzgl. Käuferinteresse

Quellen: Merger Market (H1, 2025), PitchBook (Q1, 2025)

„Readiness“ für die Nachfolge erstreckt sich über alle Bereiche des Unternehmens.

Digital Readiness-Relevanz entlang der Bereiche im Unternehmen

Finanzen & Controlling

Digitale Finanzprozesse schaffen Transparenz für Käufer und vereinfachen Due Diligence.

Governance & Reporting

Transparenz über die Geschäftslage ist die Voraussetzung für PE oder strategische Käufer.

IT & Datenmanagement

Zentralisiertes Datenmanagement (DMS, BI) reduziert Suchkosten, Abhängigkeiten und Datenqualität.

HR & Organisation

HR-Digitalisierung & Onboarding-Prozesse stärken Übergabefähigkeit und Skalierbarkeit.

Kundenprozesse & Sales

Digitale, standardisierte Vertriebs- & Serviceprozesse machen das Unternehmen führbar und skalierbar.

Operative Steuerung

Digitale Service-Erbringung & Herstellungsprozesse sichert Kontinuität.

Hebel für die Nachfolge

- Standardisiertes Reporting
- Self-Service-BI & Dashboards
- Strukturierte Ablage & Datenraum
- Einheitliches Kundenmanagement, klare Sales-Pipeline
- Digitales HR, klare Rollenpläne, standardisierte HR-Prozesse
- Automatisierte Buchhaltung, digitales Zahlungsmanagement

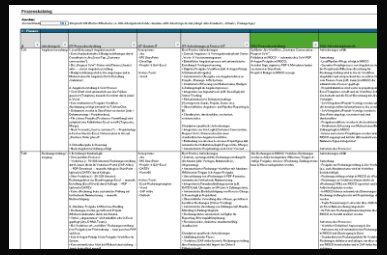
1. Schritt

Readiness Assessment

Nächste Seite

Das Readiness-Assessment gleicht IST & SOLL-Zustand von Prozessen und IT ab.

Umsetzung des Assessments



IST-Prozesskatalog

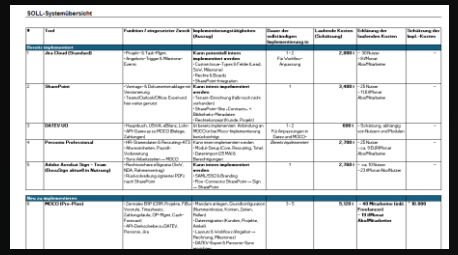
- Strukturierte **Erfassung** aller aktuellen **Geschäftsprozesse**, **Anforderungen** & Zuständigkeiten
- **Einschätzung** von Ressourcenbedarf, **Ineffizienzen** & Optimierungspotenzialen

IST-Systemübersicht

#	Tool	Funktion / eingesetzter Zweck
1	Jira	- Lead- und Opportunity-Erfassung - Automatischer SoW-Entwurf (Template-Felder) - Projekt- & Task-Management inkl. Milestone-Status - Auslöser für Finance-Workflows (Projektanlage, Rechnungsmeilenstein) - Ad-hoc Zeiterfassung (Test) & Delivery-Kommunikation
2	MS SharePoint	- Zentrales Dokumenten- und Vertragsarchiv (Angebote, Verträge, Rechnungen) - Versionierung und Ordnerstruktur Jahr / Dokumententyp / Projekt - Ablage eingehender Rechnungen (PDF) - Checklisten für Kunden-Onboarding & Projekteinführung
3	DocuSign	- Rechtssichere elektronische Signatur von SoW / Verträgen - Rückführung signierter PDFs in SharePoint-Archiv
4	Personio	- HR-Stammdatenverwaltung & On/Off-boarding - Abwesenheiten & (rudimentäre) Zeiterfassung

IST-IT-Übersicht

- Übersicht der bestehenden **IT-Systeme** inkl. Funktionen, Schnittstellen & Tool-Zuordnung
- Grundlage zur **Identifikation** von Redundanzen & **Digitalisierungsbedarf**

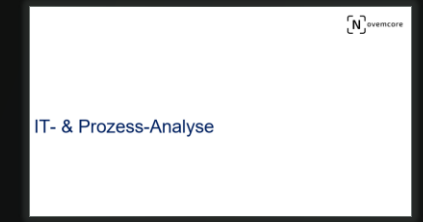


SOLL-Systemübersicht

SOLL-Prozess & IT-Setup

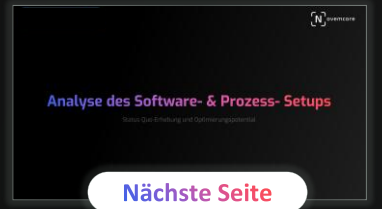
- **Zielbild für Prozesse** & **Systemlandschaft**: Funktionen, Tools, Verantwortlichkeiten
- Definition **konkreter Umstellungsschritte**, Aufwandsschätzungen & laufender Kosten

Ergebnis



Dokumentation

Zusammenfassung & Roadmap



Im Gesamtergebnis werden die relevanten Assessment-Dimensionen dargestellt.

Dimension *(Beispiel)*	Ergebnis	Status-Quo-Beschreibung
Controlling Maturity	2 / 5	Das Reporting fokussiert auf Umsatz, Kosten und Liquidität. Zentrale Steuerungsgrößen wie Deckungsbeiträge oder Forecast-Genauigkeit fehlen ebenso wie ein strukturierter Plan-Ist-Abgleich.
Personen- & Prozess-Risiko	2 / 5	Starke Abhängigkeit von Schlüsselpersonen, fehlende Prozessdokumentation und medienbruchanfällige Abläufe erhöhen das operative Risiko – insbesondere bei Wachstum oder Ausfällen.
Prozess-Digitalisierung	1 / 5	Zentrale Abläufe in Finance, Sales und Abrechnung erfolgen manuell oder Excel-basiert. Es fehlen durchgängige Workflows – Daten werden mehrfach erfasst, Skalierbarkeit ist limitiert.
Investor Readiness	1 / 5	Das Reporting erfolgt manuell, mit geringer KPI-Tiefe und ohne belastbare Szenarioanalysen. Die Wachstumsstory ist in einer Due Diligence aktuell schwer nachvollziehbar.

Kommentar

- Durch gezielte Prozess- und IT-Optimierung lassen sich Transparenz- und Effizienzpotenziale aktivieren – für bessere Steuerung und als Vorbereitung auf Investorenansprache oder Übergabe.
- Im Fokus stehen die Stärkung der Controlling-Fähigkeit und die Reduktion personeller Abhängigkeiten.
- Schon kosteneffiziente Digitalisierungs- und Strukturmaßnahmen entfalten kurzfristig Wirkung – mit hohem Hebel auf Unternehmenswert und Nachfolgefähigkeit.

Quelle: Novemcore Analyse

Legende: 1 / 5 **Viel Potential** 5 / 5 **Vollständig Optimal**

Im Controlling-Assessment wird aktuelle Reporting- und KPI-Transparenz betrachtet.

KPIs abhängig von Geschäftsmodell und Industrie

	#	KPI	Bei der analysierten Firma wird derzeit getrackt?	Relevanz (1 - 5)*
FP&A	1	EBITDA-Margin	Teilweise *(Umsatz vs. Kosten in Power BI)*	5
	2	Deckungsbeitrag I/II je Projekt	Ja	4
	3	Deckungsbeitrag I/II je Service	Ja	4
	4	13-Week-Rolling-Cash-Level	Ja	4
	5	Operativer Cash-Flow & Run-Rate	Teilweise *(jedoch ohne Pipeline-Berücksichtigung)*	4
	6	Forecast-Accuracy (Plan vs. Ist)	Nein	3
	7	Working-Capital-Quote	Nein	3
	8	Days-of-Sales / Days-of-Purchases Outstanding	Nein	2
Operation & Delivery	9	Ressourcenauslastung	Nein	5
	10	Umsatz je Kunde & Service	Nein *(Daten vorhanden, jedoch nicht ausgewertet)*	4
	11	On-time / On-budget-Delivery-Quote	Nein	3
	12	% Overhead-Kosten (nicht direkt projektbezogen)	Nein	3
	13	Umsatz je Mitarbeiter	Ja	2
CRM & Marketing	14	Pipeline Coverage	Teilweise *(Keine CRM-automatisierte Pipeline-Logik*	5
	15	Recurring Revenue (ARR / MRR)	Nein	4
	16	Net-Promoter-Score (NPS)	Ja	3
	17	Net-Revenue-Retention (NRR)	Nein	3
	18	Logo-Churn-Rate	Nein	3

Kommentar

- Viele Unternehmen erfassen nur Basis-KPIs wie Umsatz, Kosten und Liquidität – tiefere Steuerungskennzahlen bleiben oft ungenutzt.
- Wachstums- und investorenrelevante KPIs fehlen häufig oder werden nur unvollständig abgebildet – meist aufgrund fehlender Datenstruktur.
- Für Performance-Steuerung und Nachfolgefähigkeit braucht es ein bereichsübergreifendes, granular aufgebautes BI-Setup.
- Geringe Automatisierung im Controlling begrenzt Effizienz, Self-Service-Fähigkeit und Skalierbarkeit.

Controlling Beurteilung

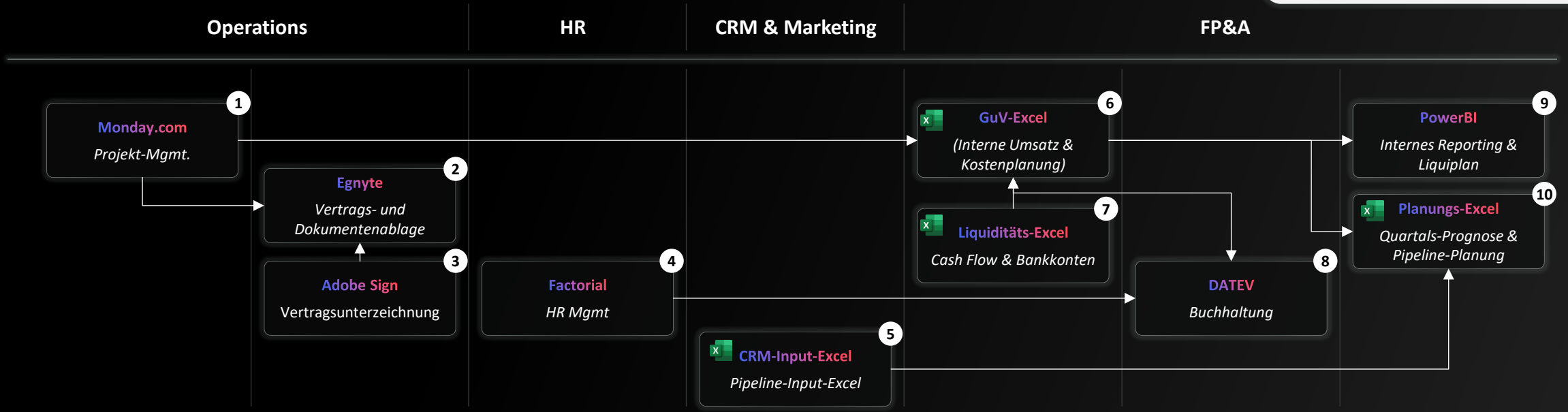
Optimierungspotenzial bei Granularität, Planung und Automatisierung

2 / 5

Quelle: Novemcore Analyse

Ein IT-Setup-Assessment zeigt Schnittstellen, Ineffizienzen und Investitionsbedarf auf.

Fokus im Beispiel auf die Verwaltung



- Manuelle Projektanlage, Angebotsauslösung via Excel
- Kein integriertes Budget-Tracking
- Fehlende Buchhaltungs-integration

- Medienbrüche bei Vertragsablage und eSignatur
- Kein einheitlicher Workflow, keine automatisierte Freigabe

- Stammdaten, Zeiten & Vergütung manuell gepflegt
- Keine HR-Reports, keine BI-Anbindung
- Kein Projektbezug oder Controlling-Zuschnitt

- Pipeline-Input manuell, keine Ids oder Vertriebsphasen
- Keine BI-Anbindung, keine Vertriebssteuerung

- Projekterfassung & Kalkulation manuell
- Kein Plan-/Ist-Vergleich, keine Automatisierung
- Keine Echtzeit-Synchronisation mit Buchhaltung

- Kontenpflege & Zahlungszuordnung manuell
- Keine BI-Schnittstelle, verspätete Abschlüsse
- Kein Echtzeit-Reporting, T+60-Abschluss

- Datenquellen manuell konsolidiert
- Keine Szenarien, Treiberlogik oder automatischer Abgleich
- Eingeschränkte Nachvollziehbarkeit und Skalierbarkeit

Quelle: Novemcore Analyse

Das Prozess-Assessment zeigt manuelle und personenabhängige Prozesse sowie das quantifizierte Potential durch Automatisierung und Standardisierung.

Prozesse abhängig von Geschäftsmodell und Industrie: **Fokus im Beispiel auf die Verwaltung**

#	Prozess	Evaluation	Aufwand in Std./Mon.[1]	Potenzial in %[2]	Relevanz (1-5)[3]
1	Interne Finanzen & Reporting	• Excel-basiertes Reporting, keine konsistente Datengrundlage, fehlender Plan-/Ist-Abgleich	30 – 40	50%	5
2	Cash- & Liquiditätsmanagement	• Kein strukturierter Cash Forecast, manuelle Kontenpflege	20 – 25	75%	5
3	Sales-Pipeline	• Nicht vorhanden oder unregelmäßig in Excel, keine Historie, keine klare KPI-Struktur	25 – 30	50%	5
4	Ressourcenplanung	• Kapazitäten & Planung ad hoc, keine Übersicht	15 – 20	25%	4
5	Budgetierung & Prognose	• Prognose über Excel, keine Szenarien oder Treiberlogik	10 – 15	75%	4
6	Ausgabenmanagement	• Keine Firmenkarten; Spesenabrechnung in Excel, Freigabe mündlich/manuell	15 – 25	50%	4
7	Angebotsverwaltung	• Medienbrüche, keine Freigabe- oder Budgetprozesse	25 – 30	25%	3
8	Rechnungsstellung / -ausgang	• Keine elektronische Rechnung, manuelle Prüfung	20 – 25	25%	3
9	Rechnungseingang	• Mailpostfach aber kein Kontoableich, Freigabe via Zuruf	15 – 20	50%	3
10	Forderungsmanagement	• Manuelles Mahnwesen, keine DSO-Kennzahl	10 – 15	25%	3
11	Zahlungsabwicklung	• Manuelle Freigabe in DATEV	15 - 20	25%	2

Kommentar

- Viele Unternehmen arbeiten noch manuell – insbesondere im Finance.
- Excel-Abhängigkeit und Medienbrüche führen zu Fehler- und Ausfallrisiken.
- Große Potenziale liegen in Standardisierung und Tool-basierter Automatisierung (z. B. BI, ERP, Forecasting, Rechnungswesen).
- Erste Quick-Wins sind durch gezielte Tool-Integration und klare Zuständigkeiten erreichbar – auch ohne Großprojekt.

Personen- & Prozess-Risiko

Abhängigkeit von einzelnen Personen und viele manuelle Prozesse mit Fehlerpotential

2 / 5

Prozess-Digitalisierung

Wenig Automatisierung und viele redundante Prozesse

1 / 5

Anmerkung: 1) Aufwand basierend auf Überschlagsrechnung, 2) Indikative Einschätzung basierend auf vorheriger Projekterfahrung, 3) Relevanzbewertung basierend auf Management-Einfluss, Skalierbarkeit des Unternehmens, Bedeutung für Investoren, Prozessuale Abhängigkeiten; Quelle: Novemcore

Das Investor-Assessment zeigt die Attraktivität des Unternehmens für Investoren.

Kategorie	Datentransparenz & Management	Stabilität des Geschäftsmodells	Wachstums- und Skalierungsaussicht
	Datengetriebene Steuerung mit Echtzeit-Zugriff auf zentrale KPIs	**Wiederkehrende Erträge, planbare Pipelines, geringe Abhängigkeiten**	**Skalierbares Setup mit klarer Story, Tools und Strukturen**
Investor-Anforderung	• Standardisiertes, drilldown-fähiges Reporting (monatlich) • Digitalisierung zentraler operativer KPIs (z. B. Projektmargen, Forecast, Auslastung) • Klare Steuerungslogik entlang Sales-, Delivery- und Finanzprozessen	• Kein Klumpenrisiko (Top-3 Kunden < 50 %) • Wiederkehrende Umsätze / Retainer-Modelle • Standardisierte Leistungen mit stabiler Marge • Dokumentierte Abläufe für Delivery, Sales, Ressourcensteuerung	• Skalierungs-Roadmap für Regionen, Services, Branchen • IT-gestütztes Operating Model (CRM, Zeiterfassung, Planung) • Schnelle Onboarding-Fähigkeit • Nachvollziehbare Produktivitätskennzahlen (z. B. Umsatz je FTE)
Praxisbeispiel	**2 / 5** Kern-KPIs werden manuell gepflegt, Plan-Ist-Vergleich und tiefere Analysen sind nicht etabliert. BI-Setup basiert auf Uploads; operative Kennzahlen sind nur eingeschränkt auswertbar.	**2 / 5** Einzelne Retainer-Elemente vorhanden, aber relevante Kundenabhängigkeit und nur teilstandardisierte Leistungen.	**1 / 5** CRM, Planung und Aufwandserfassung nicht integriert. Viele manuelle Prozesse mit hoher Personenabhängigkeit – limitierte Skalierbarkeit.

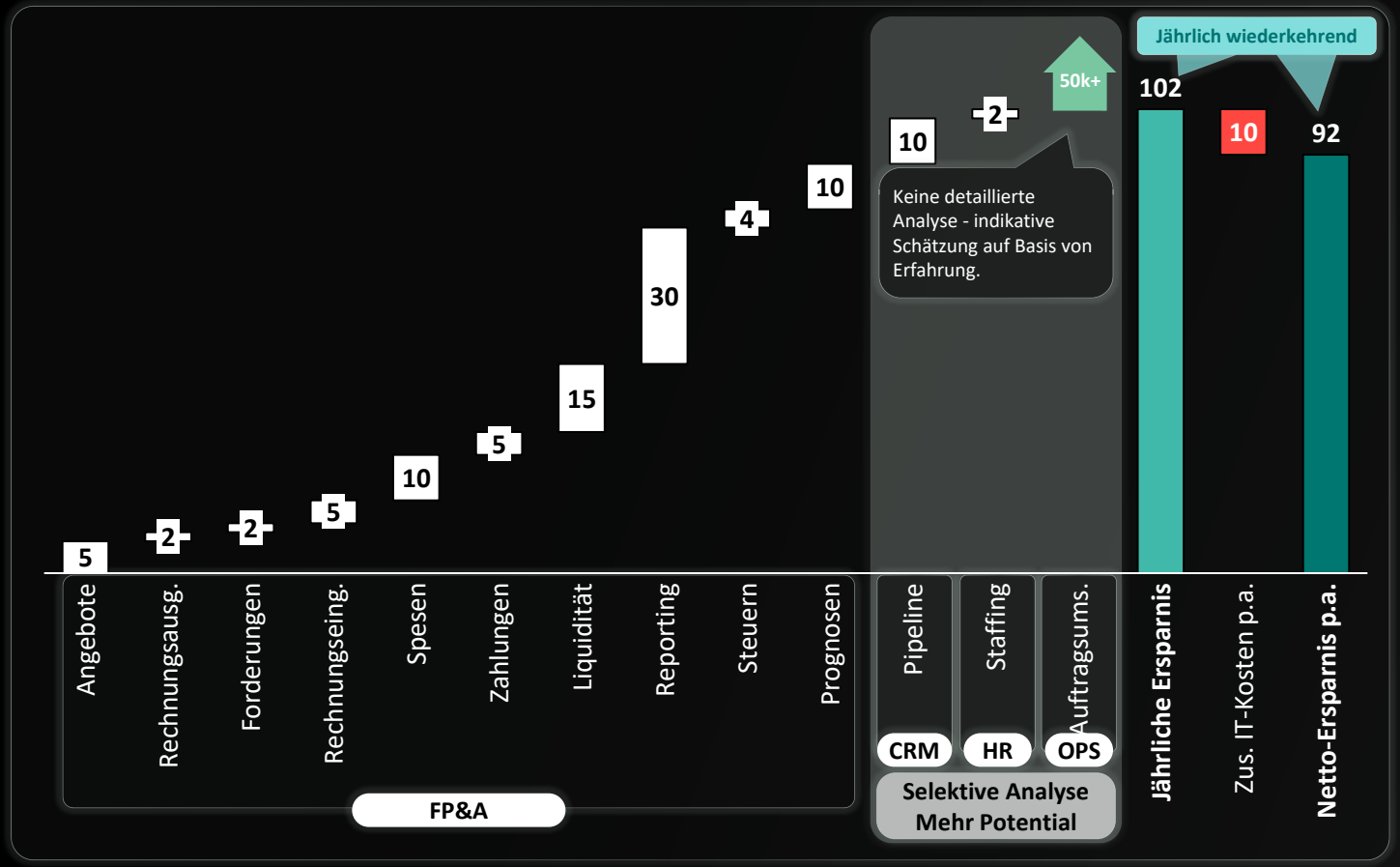
Quelle: BeispielCo, Novemcore

Die mögliche Ergebnissteigerung und Bewertungs-Range wird aufgezeigt.

Mögliche Prozesskosten-Ersparnis pro Jahr

Indikativ, in Tsd. EUR / Jahr

Fokus im Beispiel auf die Verwaltung
Umsatz: 12 Mio. EUR



Kommentar

- Der dargestellte Effekt bezieht sich auf selektive Automatisierung in Finance-nahen Prozessen; CRM, HR und Operations wurden nur punktuell berücksichtigt.
- Zusätzliche Effekte durch Standardisierung, z. B. in Delivery-Prozessen oder bei Auslastungsoptimierung, sind erfahrungsgemäß signifikant.
- Digitalisierung wirkt erfahrungsgemäß auch wachstumsfördernd – etwa durch bessere Steuerungslogik, Forecast-Fähigkeit, KPI-Transparenz.

Überschlagsrechnung – Unternehmensbewertung nach 5 Jahren

KPI	Durchschnitt	Investor-Cherry
Umsatz 2025	12 Mio. €	12 Mio. €
Wachstum	~5%	~10%
EBITDA-Marge	10-15%	15-20%
EBITDA 2030	1,6 – 2,4 Mio. €	3,0 – 4,0 Mio. €
Multiple	5-6x	6-8x+
Unternehmenswert	**7 – 14 Mio. €**	**25 – 35 Mio. €**

Nachfolge ist ein Prozess – nicht ein Ereignis.

1 Vision & Markt

2 Steuern & Bewertung

3 Digitale & prozessuale Nachfolge-Vorbereitung

4 Nachfolge-Umsetzung

Nachfolge Roadmap

100-Tage-Plan

Verwaltungs-Prozesse optimieren, Rollen und Zuständigkeiten klären, Transparenz über Projekte und KPIs schaffen

12 Monatsplan

Tool-Setup optimieren, OKR-System einführen, Quick-Wins realisieren

5 Jahresplan

Skalierungsstrategie umsetzen, KPI-Steuerung etablieren, Nachfolge- und Investorenreife erreichen

Übergabe Roadmap

Meilensteine & OKRs

- OKRs entlang strategischer Ziele definieren
- Bereichs- und Teamziele (z. B. Marge, CLTV, Auslastung) ableiten
- Verankerung in Tools wie ValueWorks oder Excel
- Fortschritte messen

KPIs & OKR-System

VALUEWORKS INSIGHTS TO RESULTS

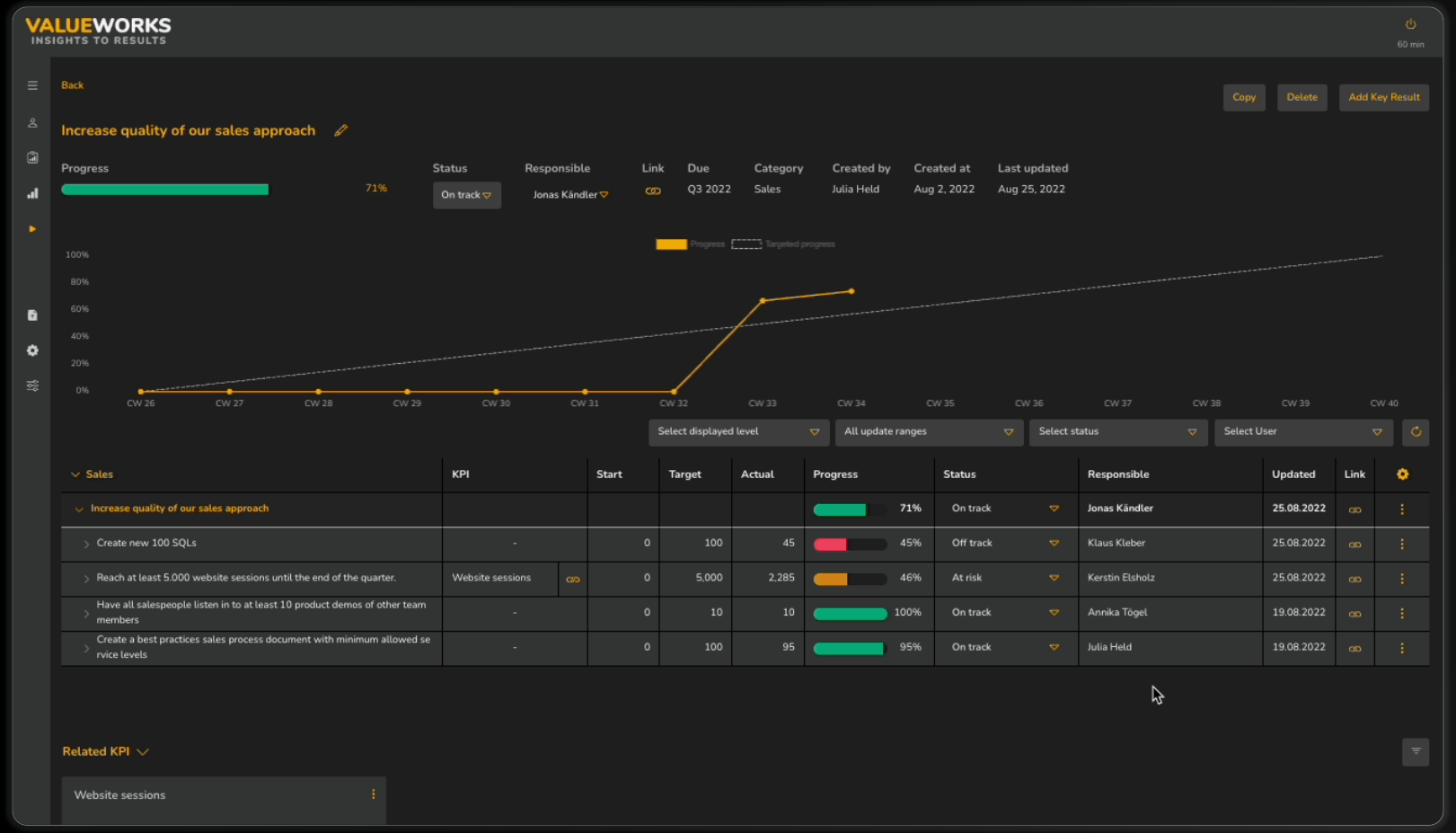
Workshops

- Etablierung eines festen Workshop-Rhythmus der relevanten Stakeholder zur gemeinsamen Auswertung von KPIs, Ableitung operativer Maßnahmen und Steuerung der Nachfolge-Agenda

Workshop-Plan

Mehrere Themen-Workshops

Integrierte Business Intelligence & OKR-Tools vereinfachen die Zielerreichung.



OKR Module

Integreirte Branchen-lösungen mit über 100 vordefinierten KPIs ermöglicht die direkte Verknüpfung und systematische Nachverfolgung von OKRs.

OKR Planer

Durch den automatisierten Planungs- und Check-in-Prozess stellt ValueWorks sicher, dass der OKR-Zyklus konsequent eingehalten wird – inklusive automatischer Erinnerungen per E-Mail.

In 100 Tagen wird die Nachfolge konzeptionell und operativ eingeleitet.

	Woche 1 - 2	Woche 3 - 4	Woche 5 - 6	Woche 7 - 8	Woche 9 - 14
	Standortbestimmung & Perspektivklärung	**Marktposition & steuerliche Bewertung**	**IT & Prozess-Setup vorbereiten**	**Tool-Entscheidung & Roadmap finalisieren**	**Setup für Umsetzung & Management-Enablement**
Nächste Seite	✓ Stakeholder-Workshop durchführen zur Status-Quo-Bewertung & Perspektivklärung ✓ Vorbereitender Fragenkatalog zur systematischen Bestandsaufnahme ✓ Maßnahmenkatalog I aus Workshop & Befragung ableiten (+ 100-Tage-Plan)	✓ Nachfolgeoptionen analysieren & bewerten (z. B. intern vs. extern) ✓ Marktposition und Differenzierung prüfen ✓ Steuerkonzept aufsetzen für Übergabe-Szenarien ✓ Werttreiber & -risiken identifizieren (inkl. latente Steuerlasten)	✓ Org-/Rollenstruktur analysieren, Engpässe & Abhängigkeiten identifizieren ✓ Prozessbewertung durchführen (insb. Finance & Sales) ✓ IT-Landschaft & Tools erfassen – inkl. Quick-Scan Automatisierungs-potenzial	✓ Tool-Auswahl & Entscheidung (z. B. BI, CRM, ERP – Best Fit inkl. POC) ✓ Zielbild für Daten & KPIs definieren ✓ Nachfolge-Roadmap (12M/5J) finalisieren	✓ OKR & KPI Setup implementieren (z.B. ValueWorks o. ä.) ✓ Rollenklarheit & Verantwortlichkeiten definieren ✓ Management-Workshops zur Umsetzungssicherung planen & starten
Ergebnisse	Nachfolge-Zielbild Maßnahmenkatalog I (Quick-Wins / Sofortmaßnahmen)	Marktcheck Steuerkonzept Bewertungsvorlage	Prozess-Matrix IT-Landkarte Maßnahmenkatalog II (Digital-Fit)	Systementscheidung KPI-Ziele Übergabe-Roadmap	KPI/OKR-Setup Verantwortungsmatrix Workshop-Planung

Entwickeln Sie im **Fit for Succession Workshop** Ihren Individuellen Nachfolge-Plan.

Kategorie	Leistungsumfang	Ihre konkreten Ergebnisse
Vorbereitung	• Strukturierte Bestandsaufnahme mit dem Novemcore-Fragebogen • 3 Impulsvorträge: (1) Übergabe – Dos & Don'ts, (2) Steuerliche Fallstricke[1], (3) Digital & Prozess-Readiness • Ausarbeitung konkreter Fragestellungen & Materialien für den Workshop (Abstimmung mit Ihnen vorab)	Status-Quo Fragebogen Impuls-Präsentationen
Durchführung	• 1-tägiger Workshop (vor Ort oder online) • Moderation nach agiler SCRUM-Methode zur Identifikation der Maßnahmen für die Nachfolgevorbereitung sowie Einsatz unserer Dokumentations-Templates (physisch / digital), vorab von uns vorbereitet und für Ihr Unternehmen angepasst • Vollständige digitale Dokumentation der Ergebnisse des Tages (Fotos & Screenshots, Notizen, abgeleitete To Dos)	Workshop-Dokumentation
Nachbereitung	• Ergebnispräsentation (PDF) inkl. (1) Nachfolge- & Übergabe-Strategie, (2) Maßnahmenplan zur digitalen & prozessuale Nachfolgevorbereitung • Aufwandsschätzung (Excel) für die digitalen und prozessualen Maßnahmen zur Nachfolgeoptimierung	Workshop-Ergebnisse Maßnahmen für Nachfolgevorbereitung

Unser Angebot[1]

Sie entscheiden nach Leistung

Ergebnis unter Erwartung	Zu Ihrer vollen Zufriedenheit	Erwartung übertroffen	Kein erkennbarer Nutzen
2.500 € (-50%)	5.000 € (Basis)	6.000 € (+20%)	0 € (-100%)

BAFA-Förderung — Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

Maximaler Mehrwert. Minimales Risiko. **Sie zahlen nur bei überzeugender Leistung.**

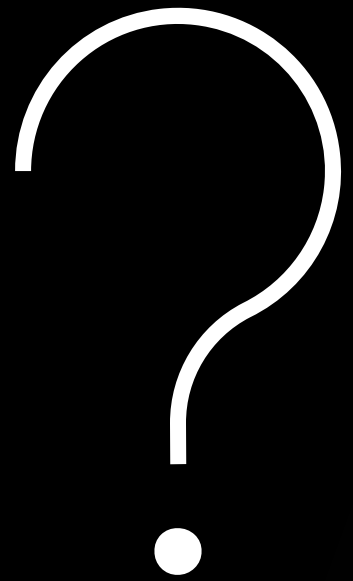
1) Steuerliche Beratungsleistungen werden durch den externen Steuerberater Heinrich Stilling erbracht und nach der Steuerberatervergütungsverordnung (StBVV) abgerechnet. Der dargestellte Paketpreis dient der vereinfachten Darstellung und umfasst die separaten Leistungen, welche auf Anfrage, in einem Gespräch und im Vorfeld eine Beauftragung stets dargelegt werden.

Unsere Checklist ermöglicht eine erste Einschätzung zur „Nachfolge-Readiness“.

Nachfolge-Checklist

Stellen wir gerne auf Anfrage bereit

Haben Sie Fragen?



Julian Molitor
Gründer von Novemcore

julian.molitor@novemcore.com
+49 176 4158 3622
www.novemcore.com

Calvinstraße 21
10557 Berlin
Germany

Heinrich Stilling
Externer Steuerberater

stilling@stilling-beratung.de
+03362 5089618
www.stilling-beratung.de

Waldpromenade 4
15537 Grünheide bei Berlin
Germany