

# Firmenkauf-Prüfung Basic

Dokumentenbasierte Ersteinschätzung für Käufer kleiner und mittlerer Unternehmen

## Musterreport

Dieser fiktive Report zeigt, wie aus Verkaufsunterlagen ein strukturierter Deal-Report mit Deal Snapshot, Risiken, offenen Punkten, Verkäuferfragen und nächsten Prüfschritten wird.

Feld	Angabe
Musterfall	Gebäudeservice Nord GmbH
Branche	B2B-Gebäudedienstleistungen / Facility Services
Standort	Norddeutschland
Reportdatum	09.07.2026
Status	Fiktiver Beispielreport zur Veranschaulichung

## Hinweis

Dieser Report ersetzt keine Rechtsberatung, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Unternehmensbewertung oder vollständige Due Diligence. Er ist eine dokumentenbasierte Ersteinschätzung auf Grundlage bereitgestellter Unterlagen.

# Inhalt und Methodik

Der Report arbeitet in drei Ebenen: Fakten aus den Unterlagen, wirtschaftlich-operative Prüfpunkte und konkrete nächste Prüfschritte. Ziel ist nicht eine abschließende Kaufempfehlung, sondern strukturierte Klarheit vor LOI, Finanzierungsgespräch oder tieferer Due Diligence.

## 1. Faktenebene

- Welche Unterlagen liegen vor?
- Welche Zahlen und Angaben werden genannt?
- Welche Jahre und Bereiche sind abgedeckt?

## 2. Prüf- und Risikopunkte

- Welche Punkte wirken plausibel?
- Welche Risiken oder Informationslücken bestehen?
- Welche Annahmen sind noch nicht belegt?

## 3. Handlungsebene

- Welche Unterlagen fehlen?
- Welche Verkäuferfragen sind wichtig?
- Welche Prüfschritte sollten folgen?

## Abgrenzung

- Keine Rechts- oder Steuerberatung
- Keine vollständige Due Diligence
- Keine Kaufempfehlung

## Lesart der Statuslabels

Niedrig, Mittel, Mittel bis hoch, Hoch und Unklar bezeichnen im Report den Risikograd bzw. die Prüfpriorität eines Themas - nicht die Qualität des Unternehmens und keine Kauf- oder Nichtkaufempfehlung. Ein hoher Status bedeutet: Dieser Punkt sollte vor dem nächsten verbindlicheren Prozessschritt geklärt werden.

Sektion	Inhalt
Executive Summary	Gesamteindruck, positive Punkte, kritische Punkte, nächster Schritt
Deal Snapshot	Umsatz, EBITDA, Kaufpreis, Mitarbeiter, Übergabe, Dokumentenlage
Finanzen & Kaufpreis	Umsatz-/Ergebnisentwicklung, EBITDA-Bereinigung, Kaufpreislogik
Risiken	Inhaberabhängigkeit, Kundenkonzentration, Personal, Verträge, Working Capital
Handlungsteil	Fehlende Unterlagen, Verkäuferfragen, empfohlene nächste Schritte

# Wichtiger Hinweis zum Musterreport

Dieser Report ist ein fiktives Beispiel und dient ausschließlich der Veranschaulichung des Leistungsumfangs einer Firmenkauf-Prüfung.

Die folgenden Ausführungen beruhen auf einem beispielhaften, künstlich erstellten Dokumentenpaket. Es handelt sich nicht um eine vollständige Financial, Legal, Tax oder Commercial Due Diligence. Der Report ersetzt keine Beratung durch Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, M&A-Berater; oder Finanzierungspartner.

Der Report ist dokumentenbasiert und beschränkt sich auf die vom Käufer bereitgestellten Unterlagen. Nicht vorliegende Informationen können nicht abschließend beurteilt werden. Rechtliche, steuerliche und vertragliche Themen werden nur als offene Prüfpunkte benannt und sollten durch entsprechend qualifizierte Berater geprüft werden.

# 1. Executive Summary

## 1.1 Gesamteindruck

Die Gebäudeservice Nord GmbH erscheint auf Basis der vorliegenden Unterlagen als grundsätzlich prüfenswertes kleines Dienstleistungsunternehmen mit etabliertem regionalem Kundenstamm, mehrjähriger Umsatzhistorie und positiver Ertragslage.

Gleichzeitig bestehen mehrere wesentliche offene Punkte, die vor einem Letter of Intent, einem Finanzierungsgespräch oder einer vertieften Due Diligence geklärt werden sollten. Besonders relevant sind die hohe Abhängigkeit vom geschäftsführenden Gesellschafter, die Konzentration auf wenige Großkunden, die noch nicht ausreichend belegte EBITDA-Bereinigung sowie unvollständige Informationen zu Personal, Verträgen, Working Capital und laufenden Verpflichtungen.

Die Unterlagen sprechen nicht für einen unmittelbaren Abbruch des Prozesses. Gleichzeitig wären verbindliche Zusagen auf dieser Informationsbasis noch nicht belastbar. Sinnvoll wäre ein nächster Prüfschritt mit gezielten Nachforderungen und einem strukturierten Fragenkatalog an Verkäufer und Berater.

<b>1,28 Mio. EUR</b> Umsatz 2024	<b>190k EUR</b> EBITDA laut Unterlagen	<b>890k EUR</b> Kaufpreisvorstellung	<b>18</b> Mitarbeiter
-------------------------------------	---	---	--------------------------

## 1.2 Prüfprioritäten auf einen Blick

Die Statuslabels in dieser Übersicht beschreiben keine Kaufempfehlung und keine abschließende Bewertung des Unternehmens. Sie zeigen, wie stark ein Thema im nächsten Prüfschritt priorisiert werden sollte: Hoch = vor LOI, Finanzierung oder verbindlicher Kaufpreisindikation klären; Mittel = gezielt nachfordern und plausibilisieren; Niedrig = aus den vorliegenden Unterlagen aktuell kein zentraler Prüfpunkt.

Prüffeld	Prüfpriorität	Kurzbegründung
<b>Geschäftsmodell</b>	Niedrig	Verständliches, wiederkehrendes B2B-Dienstleistungsmodell; aktuell keine zentrale Auffälligkeit aus den Unterlagen
<b>Finanzielle Entwicklung</b>	Mittel	Positiver Trend, aber Bereinigungen und 2026-Margenentwicklung noch zu belegen
<b>Kundenstruktur</b>	Hoch	Top-3-Kunden ca. 54 % Umsatz; Vertragslaufzeiten und Übertragbarkeit noch unklar
<b>Inhaberabhängigkeit</b>	Hoch	Zentrale Aufgaben liegen beim Verkäufer; Übergabe muss konkretisiert werden
<b>Dokumentenlage</b>	Mittel bis hoch	Für Ersteinschätzung ausreichend, für LOI/Kaufentscheidung noch unvollständig
<b>Kaufpreislogik</b>	Mittel bis hoch	Auf Verkäufer-EBITDA gestützt; nachhaltiges Ergebnis und Dealstruktur offen

**Positive Punkte**

- Mehrjährige Umsatzhistorie und positive Ergebnislage
- Wiederkehrende B2B-Umsätze
- Regionale Kundenbasis
- Übergabephase von 6-12 Monaten angeboten

**Kritische Punkte**

- Top-3-Kunden ca. 54 % Umsatz
- Hohe Inhaberabhängigkeit
- EBITDA-Bereinigung noch nicht ausreichend belegt
- Personal- und Vertragsunterlagen unvollständig

**Nächster sinnvoller Prüfschritt**

Die Unterlagen sprechen nicht für einen unmittelbaren Abbruch des Prozesses. Eine Fortführung der Prüfung wirkt jedoch nur dann sinnvoll, wenn vor einem LOI insbesondere Inhaberabhängigkeit, Kundenverträge, EBITDA-Normalisierung, Working Capital, Personalstruktur und Dealstruktur geklärt werden.

## 2. Deal Snapshot

Die folgenden Eckdaten beruhen ausschließlich auf den vorliegenden Unterlagen und Verkäuferangaben. Nicht belegte Angaben sind entsprechend vorsichtig zu behandeln.

Punkt	Angabe laut Unterlagen	Kommentar
Unternehmen	Gebäudservice Nord GmbH	Fiktiver Musterfall
Branche	Gebäudereinigung, Hausmeisterservice, Facility-Services	Regionaler B2B-Dienstleister
Rechtsform	GmbH	Share Deal naheliegend, aber nicht bestätigt
Gründungsjahr	2011	Mehrjährige Historie vorhanden
Verkäufer	Alleiniger geschäftsführender Gesellschafter	Zentrale operative Rolle
Mitarbeiter	18, davon 14 operative Kräfte	Detailinfos fehlen
Umsatz 2024	ca. 1.280.000 EUR	Jahresabschlussnah
EBITDA 2024	ca. 190.000 EUR laut Unterlagen	Bereinigtes EBITDA laut Verkäufer: 230.000 EUR
Kaufpreis	890.000 EUR	Kaufpreislogik noch zu prüfen
Übergabe	6-12 Monate angeboten	Inhalt noch nicht konkretisiert

### 2.2 Erhaltene Unterlagen

- Verkäufer-Teaser, Stand Mai 2026
- Kurzexposé, Stand Juni 2026
- Jahresabschlüsse 2022, 2023 und 2024
- BWA Januar bis Mai 2026
- Umsatzübersicht nach Kunden 2022 bis 2024
- Mitarbeiterübersicht, Stand Mai 2026
- Auszug Mietvertrag Betriebsstandort
- Übersicht zu Fahrzeugen und Leasingverträgen
- Verkäufer-E-Mail mit Kaufpreisbegründung

- Entwurf einer unverbindlichen Prozessübersicht des Verkäufers

## 3. Dokumentenlage

Die vorliegenden Unterlagen reichen für eine erste Strukturierung des Deals aus. Für eine belastbare wirtschaftliche, rechtliche oder steuerliche Prüfung sind sie jedoch deutlich unvollständig.

### Ausreichend für Ersteinschätzung

- Drei Jahresabschlüsse vorhanden
- Kundenumsatzübersicht vorhanden
- BWA 2026 YTD vorhanden
- Basisdaten zum Unternehmen vorhanden

### Nicht ausreichend für Kaufentscheidung

- Keine Summen- und Saldenlisten
- Kundenverträge fehlen
- Mietvertrag nur auszugsweise
- Personal- und Leasingdetails unvollständig

### 3.1 Auffälligkeiten in der Dokumentenlage

1. Die EBITDA-Bereinigung wird in der Verkäufer-E-Mail erläutert, aber nicht vollständig durch Buchhaltungsunterlagen belegt.
2. Die BWA 2026 liegt nur für Januar bis Mai vor und enthält keine Summen- und Saldenliste.
3. Die Kundenübersicht enthält Umsätze je Kunde, aber keine Vertragslaufzeiten, Kündigungsfristen oder Margen je Kunde.
4. Die Mitarbeiterübersicht enthält Rollen und Beschäftigungsumfang, aber keine Angaben zu Gehältern, Alter, offenen Urlaubstagen oder Überstunden.
5. Die Leasingübersicht nennt Fahrzeuge und Monatsraten, aber keine Restlaufzeiten oder Rückgabeverpflichtungen.
6. Der Mietvertrag liegt nur auszugsweise vor.

### Prüfhinweis Dokumentenlage

Die unvollständige Dokumentenlage ist selbst ein relevanter Risikofaktor. Sie bedeutet nicht automatisch, dass der Deal problematisch ist. Sie bedeutet aber, dass Kaufpreisvorstellung und operative Übergabefähigkeit aktuell noch nicht belastbar geprüft werden können.

## 4. Finanzielle Ersteinschätzung

### 4.1 Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Laut den vorliegenden Unterlagen ergibt sich folgende Entwicklung:

Geschäftsjahr	Umsatz	EBITDA laut Unterlagen	EBITDA-Marge	Kommentar
2022	940.000 EUR	105.000 EUR	11,2 %	Ausgangsjahr
2023	1.115.000 EUR	158.000 EUR	14,2 %	Umsatz- und Ergebniswachstum
2024	1.280.000 EUR	190.000 EUR	14,8 %	Positiver Trend
2026 Jan-Mai	515.000 EUR	63.000 EUR	12,2 %	Marge niedriger; saisonal oder strukturell zu klären

Die Entwicklung von 2022 bis 2024 ist grundsätzlich positiv. Umsatz und EBITDA sind gestiegen. Auffällig ist allerdings, dass die BWA Januar bis Mai 2026 eine niedrigere Marge zeigt als 2024. Ohne

Vorjahresvergleich für Januar bis Mai 2025 ist eine belastbare Einordnung nicht möglich.

## 4.2 Verkäuferseitige EBITDA-Bereinigung

Position	Verkäuferangabe	Erste Einordnung
Einmalige Beratungskosten	12.000 EUR	Plausibel möglich, Belege erforderlich
Nicht betriebsnotwendige Fahrzeugkosten	9.000 EUR	Betriebsnotwendigkeit unklar
Sonderbonus an Inhaber	15.000 EUR	Einmaligkeit zu belegen
Sonstige einmalige Aufwendungen	4.000 EUR	Zu pauschal, Detailnachweis erforderlich
Summe Bereinigungen	40.000 EUR	Erhöht EBITDA von 190k auf 230k EUR

Diese Bereinigung ist plausibel möglich, aber aktuell nicht ausreichend belegt. Insbesondere ist offen, ob die Positionen tatsächlich einmalig, nicht betriebsnotwendig oder nach einem Erwerb entfallend wären.

## 4.3 Inhaberanteil und Normalisierung

Bei kleinen Unternehmen ist entscheidend, ob der ausgewiesene Gewinn nach marktüblicher Vergütung der Geschäftsführung verbleibt. Nach den Unterlagen erhält der geschäftsführende Gesellschafter ein Geschäftsführergehalt von 72.000 EUR pro Jahr. Ob dieses Gehalt für die tatsächliche Rolle angemessen ist, kann noch nicht abschließend beurteilt werden.

- Welche Aufgaben übernimmt der Inhaber heute konkret?
- Wie viele Stunden pro Woche arbeitet der Inhaber operativ?
- Wäre ein externer Geschäftsführer für 72.000 EUR pro Jahr realistisch zu finden?
- Welche Kosten entstünden für Ersatz oder Ergänzung des Inhabers?

## 4.4 Working Capital und Liquidität

Die Unterlagen enthalten keine ausreichenden Informationen zu Working Capital, Forderungslaufzeiten und kurzfristigen Verbindlichkeiten. Für einen Käufer ist das wichtig, weil ein Unternehmen auch bei positivem EBITDA zusätzlichen Liquiditätsbedarf erzeugen kann.

# 5. Kaufpreis und Kaufpreislogik

Die Kaufpreisvorstellung des Verkäufers beträgt 890.000 EUR. Laut Verkäufer basiert diese Vorstellung auf dem bereinigten EBITDA 2024 von ca. 230.000 EUR.

Betrachtung	Ergebnisgröße	Kaufpreis	Implizites Multiple
Verkäuferbasis	230.000 EUR bereinigtes EBITDA	890.000 EUR	ca. 3,9x
Unterlagenbasis	190.000 EUR EBITDA	890.000 EUR	ca. 4,7x

Diese Multiples können im Einzelfall angemessen oder zu hoch sein. Auf Basis der aktuellen Unterlagen ist nicht der Multiple allein entscheidend, sondern die Frage, ob das zugrunde gelegte EBITDA nachhaltig, übertragbar und nach Inhaberwechsel realistisch erreichbar ist.

## 5.1 Wesentliche offene Punkte zur Kaufpreislogik

1. Ist das bereinigte EBITDA von 230.000 EUR belastbar?
2. Ist das Ergebnis nach Wegfall oder Ersatz des Inhabers weiterhin erreichbar?
3. Bleiben die Top-Kunden nach einem Eigentümerwechsel erhalten?

4. Bestehen Investitionsrückstände, die den wirtschaftlichen Kaufpreis erhöhen?
5. Welche Schulden, Leasingverpflichtungen oder sonstigen Verbindlichkeiten werden übernommen?
6. Ist der Kaufpreis cash-free/debt-free gedacht?
7. Ist ein Verkäuferdarlehen, Earn-out oder eine gestaffelte Zahlung möglich?

**Prüfhinweis Kaufpreislogik**  
 Die Kaufpreisvorstellung ist anhand der Verkäuferlogik nachvollziehbar, aber noch nicht ausreichend belastbar. Ein LOI wäre aus Käufersicht nur unter klaren Due-Diligence-Vorbehalten belastbar.

## 6. Geschäftsmodell und operative Risiken

Die Gebäudeservice Nord GmbH erbringt laufende Dienstleistungen für gewerbliche Kunden: Unterhaltsreinigung, Treppenhausreinigung, Büroreinigung, kleinere Hausmeisterleistungen, Sonderreinigungen und Winterdienst in begrenztem Umfang.

<p><b>Positive operative Aspekte</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Leistungen sind grundsätzlich verständlich</li> <li>Wiederkehrende Kundenbeziehungen möglich</li> <li>Regionale Etablierung</li> <li>Operative Mitarbeiter vorhanden</li> <li>Nachfrage nicht rein projektbasiert</li> </ul>	<p><b>Operative Risiken</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Inhaberabhängigkeit</li> <li>Personalintensität</li> <li>Qualitätskontrolle</li> <li>Preisdruck</li> <li>Kundenübergabe</li> </ul>
--	---

### 6.1 Operative Risikologik

Risikotreiber	Risikograd	Warum relevant?
Inhaberabhängigkeit	Hoch	Vertrieb, Kalkulation, Kundenpflege und Eskalationen liegen beim Verkäufer
Personalintensität	Mittel	Lohnkosten, Fluktuation und Krankheitsausfälle können die Marge belasten
Qualitätskontrolle	Mittel	Reklamationen können Kundenbindung gefährden
Preisdruck	Mittel	Kostensteigerungen sind möglicherweise nicht vollständig weitergabefähig
Kundenübergabe	Mittel bis hoch	Kundenbeziehungen können personengebunden sein

## 7. Inhaberabhängigkeit und Übergabe

Aus den Unterlagen ergibt sich, dass der geschäftsführende Gesellschafter derzeit zahlreiche zentrale Aufgaben übernimmt. Diese Aufgabenbreite spricht für eine hohe Inhaberabhängigkeit.

Aufgabenbereich	Rolle des Inhabers	Prüfpunkt
Vertrieb	Neukundengewinnung und Angebotserstellung	Übertragbarkeit und Pipeline klären
Kundenpflege	Betreuung der wichtigsten Bestandskunden	Top-Kunden persönlich vorstellen lassen
Personal	Personalentscheidungen und Eskalationen	Objektleitung als zweite Ebene prüfen
Operations	Einsatzplanung bei Engpässen	Prozessdokumentation anfordern

Aufgabenbereich	Rolle des Inhabers	Prüfpunkt
Finanzen	Bank- und Steuerberaterkommunikation	Routinen und Ansprechpartner übergeben

## 7.1 Empfohlene Übergabemeilensteine

1. Vorstellung bei Top-10-Kunden
2. Übergabe laufender Angebote und Kalkulationslogik
3. Einführung in Mitarbeiterstruktur und Schlüsselpersonen
4. Dokumentation zentraler Prozesse
5. Eskalationsplan für Reklamationen
6. Übergabe Bank-, Steuerberater- und Dienstleisterkontakte
7. Regelung der Verfügbarkeit nach Ende der Übergabephase

### Warum die Übergabe prüfungsrelevant ist

Die Übergabe ist einer der zentralen Dealpunkte. Entscheidend ist nicht nur die Dauer der Übergabe, sondern auch deren Inhalt, Taktung, Vergütung und Meilensteine.

## 8. Kunden, Umsatz und Vertrieb

### 8.1 Kundenkonzentration

Kunde	Umsatz 2024	Anteil am Umsatz	Kommentar
Kunde A	360.000 EUR	28 %	Größter Kunde; Vertragslage zu prüfen
Kunde B	190.000 EUR	15 %	Relevant
Kunde C	140.000 EUR	11 %	Relevant
Kunde D	95.000 EUR	7 %	Mittlerer Kunde
Kunde E	85.000 EUR	7 %	Mittlerer Kunde
Sonstige	410.000 EUR	32 %	Breitere Basis
Gesamt	1.280.000 EUR	100 %	Top-3 = ca. 54 %

Der größte Kunde macht rund 28 % des Umsatzes aus. Die drei größten Kunden machen zusammen rund 54 % des Umsatzes aus. Das ist kein automatischer Dealbreaker, aber ein wesentlicher Prüfpunkt.

### 8.2 Offene Fragen zu Kunden und Vertrieb

- Seit wann bestehen die Top-Kundenbeziehungen?
- Gibt es schriftliche Verträge, Laufzeiten und Kündigungsfristen?
- Sind die Kundenbeziehungen an den Inhaber persönlich gebunden?
- Gab es in den letzten drei Jahren Ausschreibungen oder Preisverhandlungen?
- Welche Margen werden mit den Top-Kunden erzielt?
- Wie viele Neukunden wurden 2023, 2024 und 2025 gewonnen?

## 9. Personal und Organisation

Laut Mitarbeiterübersicht beschäftigt das Unternehmen 18 Personen. Die Struktur wirkt für ein Unternehmen dieser Größe plausibel. Allerdings fehlen wichtige Detailinformationen.

Bereich	Anzahl	Bekannte Informationen	Offene Punkte
Operative Reinigung / Service	14	Operative Leistungserbringung	Gehälter, Fluktuation, Krankheit, Urlaube
Objektleitung / Koordination	1	Mögliche Schlüsselperson	Bindung und tatsächliche Rolle klären
Verwaltung	1	Buchhaltungsvorbereitung	Aufgabenumfang und Vertretung
Minijob / Aushilfe	1	Aushilfe	Rolle und Vertragsstatus
Geschäftsführender Gesellschafter	1	Zentrale operative Rolle	Ersatzkosten und Übergabe

## 9.1 Offene Personalinformationen

- Gehälter und Lohnstruktur
- Arbeitszeitmodelle
- Befristungen
- Betriebszugehörigkeit
- Altersstruktur
- offene Urlaubstage
- Überstunden
- Krankheitsquoten
- laufende arbeitsrechtliche Konflikte
- Tarifbindung oder Mindestlohnrisiken

### Prüfhinweis Personal

Personal ist ein wesentlicher Prüfbereich. Das Unternehmen scheint nicht rein inhabergetrieben zu sein, aber die zweite Führungsebene ist noch nicht ausreichend belegt.

# 10. Verträge, Recht und Steuern - offene Prüfpunkte

### Abgrenzung

Die folgenden Punkte stellen keine rechtliche oder steuerliche Prüfung dar. Sie benennen ausschließlich Themen, die auf Basis der Unterlagen für eine spätere Prüfung durch qualifizierte Berater relevant erscheinen.

Thema	Aktuelle Informationslage	Empfohlene Prüfung
Kundenverträge	Nicht vollständig vorliegend	Laufzeiten, Kündigungsfristen, Change-of-Control, Haftung
Mietvertrag	Nur auszugsweise vorliegend	Laufzeit, Übertragbarkeit, Kündigung, Rückbaupflichten
Leasing / Fahrzeuge	Übersicht vorhanden, Verträge fehlen	Restlaufzeiten, Rückgabe, Sonderzahlungen, Kilometerstände
Steuern	Keine offensichtlichen Warnsignale, aber keine Prüfung	Steuerrückstände, Außenprüfungen, Lohnsteuer, Umsatzsteuer

Thema	Aktuelle Informationslage	Empfohlene Prüfung
Recht	Keine vollständige Übersicht	Rechtsstreitigkeiten, Datenschutz, Arbeitsschutz, Genehmigungen
Versicherungen	Nicht vorliegend	Deckung, Schäden, laufende Versicherungsfälle

## 11. Wesentliche Risikobereiche

Risikobereich	Risikograd / Prüfpriorität	Begründung	Nächster Schritt
<b>Inhaberabhängigkeit</b>	Hoch	Inhaber übernimmt zentrale Funktionen	Aufgabenliste und Übergabeplan anfordern
<b>Kundenzkonzentration</b>	Mittel bis hoch	Top-3-Kunden = ca. 54 % Umsatz	Verträge, Laufzeiten und Kundenbindung prüfen
<b>EBITDA-Bereinigung</b>	Mittel	Verkäuferbereinigung nicht ausreichend belegt	Belege und SuSa anfordern
<b>Personalrisiken</b>	Mittel	Detailinformationen fehlen	Anonymisierte Personalübersicht anfordern
<b>Vertragslage</b>	Mittel bis hoch	Kundenverträge und Mietvertrag unvollständig	Vollständige Verträge prüfen lassen
<b>Working Capital</b>	Unklar	Keine ausreichenden OPOS-/Liquiditätsdaten	OPOS und Liquiditätsstatus anfordern
<b>Kaufpreislogik</b>	Mittel	Auf Verkäufer-EBITDA gestützt	Normalisiertes EBITDA prüfen
<b>Übergabefähigkeit</b>	Mittel bis hoch	Übergabe angeboten, aber nicht konkretisiert	Meilensteinplan vereinbaren

### 11.1 Wichtigste Red Flags / Yellow Flags

#### Red Flag: Inhaberabhängigkeit

Der Verkäufer scheint derzeit viele zentrale Aufgaben selbst zu übernehmen. Ohne strukturierte Übergabe und zweite Führungsebene kann der wirtschaftliche Wert nach dem Verkauf sinken.

#### Red Flag: Kundenzkonzentration

Der größte Kunde steht für rund 28 % des Umsatzes. Ein Verlust dieses Kunden könnte erhebliche Auswirkungen auf Umsatz und Ergebnis haben.

#### Yellow Flag: EBITDA-Bereinigung

Die Verkäuferbereinigung erhöht das EBITDA von ca. 190.000 EUR auf ca. 230.000 EUR. Diese Anpassung muss belegt und kritisch geprüft werden.

#### Yellow Flag: Vertragsunterlagen

Wesentliche Verträge liegen nicht oder nur auszugsweise vor. Laufzeiten, Kündigungsrechte, Übertragbarkeit und Haftungsrisiken sind unklar.

## 12. Fehlende Informationen und Unterlagen

Zeitpunkt	Wichtige Nachforderungen
Vor einem LOI	Vollständige BWAs 2024-2026 YTD; Summen- und Saldenlisten; Kundenumsätze mit Vertragslaufzeiten; Top-10-Kundenübersicht; anonymisierte Mitarbeiterübersicht; Belege für EBITDA-Bereinigungen; Übersicht Darlehen/Leasing; aktuelle Liquidität; gewünschte Dealstruktur
Vor Finanzierungsgespräch	Planrechnung für drei Jahre; monatliche BWA-Entwicklung; aktuelle Offene-Posten-Listen; Investitionsbedarf; Management-Case nach Übergabe; geplantes Geschäftsführergehalt; Kapitaldienstfähigkeit
Vor Kaufvertrag / tiefer Due Diligence	Vollständige Kundenverträge; vollständiger Mietvertrag; Arbeitsverträge/Musterverträge; Leasing- und Darlehensverträge; Versicherungsverträge; Steuerbescheide; Rechtsstreitigkeiten; Datenschutz- und Arbeitsschutzdokumentation; Garantien und Freistellungen

## 13. Konkrete Rückfragen an Verkäufer und Berater

Diese Fragen sind als Arbeitsgrundlage für das nächste Verkäufersgespräch oder die nächste Informationsanforderung gedacht.

### Finanzen

- Wie genau setzt sich das bereinigte EBITDA zusammen?
- Welche Bereinigungen sind tatsächlich einmalig?
- Welche zusätzlichen Kosten entstehen nach Übergabe?
- Gibt es überfällige Forderungen oder Rückstände?

### Kunden und Umsatz

- Welche Laufzeiten haben die Top-10-Kundenverträge?
- Welche Kundenbeziehungen hängen persönlich am Inhaber?
- Gab es verlorene Großkunden?
- Wie profitabel sind die einzelnen Top-Kunden?

### Personal

- Welche Mitarbeiter sind besonders wichtig?
- Gibt es offene Urlaubsansprüche oder Überstunden?
- Wie hoch war die Fluktuation?
- Ist die Objektleiterin bereit zu bleiben?

### Betrieb und Übergabe

- Welche Aufgaben übernimmt der Inhaber konkret?
- Wie viele Stunden pro Woche arbeitet er operativ?
- Welche Prozesse sind dokumentiert?
- Wie soll die Übergabe ablaufen?

### Verträge und Verpflichtungen

- Gibt es Change-of-Control-Klauseln?
- Ist der Mietvertrag übertragbar?
- Welche Leasingverträge bestehen?
- Gibt es laufende Streitigkeiten?

### Kaufpreis und Dealstruktur

- Auf welcher Berechnung basiert der Kaufpreis?
- Share Deal oder Asset Deal?
- Cash-free/debt-free?
- Verkäuferdarlehen oder Earn-out möglich?

## 14. Empfohlene nächste Schritte

Auf Basis der aktuellen Unterlagen wäre eine verbindliche Kaufpreisindikation noch nicht belastbar. Sinnvoll ist ein strukturierter nächster Schritt mit klaren Nachforderungen.

### 14.1 Kurzfristig

1. Verkäuferfragen priorisieren.
2. Fehlende Finanzunterlagen anfordern.
3. Kundenkonzentration und Vertragslaufzeiten klären.
4. Rolle des Inhabers detailliert besprechen.
5. Übergabeplan konkretisieren.
6. Verkäufer-EBITDA mit Buchhaltungsunterlagen belegen lassen.
7. Finanzzahlen mit Steuerberater oder M&A-erfahrenem; Berater plausibilisieren.

### 14.2 Vor einem LOI

- Top-Kunden und Vertragslaufzeiten klären
- EBITDA-Bereinigung und Normalisierung prüfen
- Dealstruktur und Nettofinanzverbindlichkeiten klären
- Working-Capital-Mechanik definieren
- Verkäuferrolle nach Closing konkretisieren
- Due-Diligence-Vorbehalte aufnehmen
- Exklusivität nur bei ausreichender Informationslage vereinbaren

### 14.3 Besondere Vorsicht, wenn ...

- der Verkäufer zentrale Unterlagen nicht bereitstellt
- Kundenverträge nicht offengelegt werden
- die EBITDA-Bereinigung nicht belegbar ist
- der Verkäufer keine klare Übergaberolle übernehmen will
- Top-Kunden nicht übertragbar erscheinen
- Personalinformationen sehr lückenhaft bleiben
- der Kaufpreis nur mit sehr optimistischen Annahmen finanzierbar ist

---

## 15. Vorläufiges Fazit

Die Gebäudeservice Nord GmbH ist auf Basis der vorliegenden Unterlagen ein grundsätzlich prüfenswerter kleiner Unternehmensnachfolgefall. Das Unternehmen zeigt Umsatzwachstum, positive Ergebnisentwicklung und wiederkehrende B2B-Umsätze.

Die wesentlichen Risiken liegen jedoch in der hohen Inhaberabhängigkeit, der Kundenkonzentration, der noch nicht belegten EBITDA-Bereinigung und der unvollständigen Vertrags- und Personalunterlagen.

Die Unterlagen sprechen nicht für eine vorschnelle Ablehnung, erfordern aber einen klar strukturierten nächsten Prüfschritt. Eine vertiefte Prüfung erscheint nur sinnvoll, wenn der Verkäufer die fehlenden Informationen bereitstellt und die zentralen offenen Punkte nachvollziehbar beantwortet.

### Nächster sinnvoller Prüfschritt

Auf Basis der Unterlagen bietet sich als nächster Schritt ein gezielter Fragenkatalog und die klare Nachforderung der fehlenden Unterlagen an. Ein verbindlicher LOI oder eine finale Kaufpreisindikation wären auf der aktuellen Unterlagenlage noch nicht belastbar.

## 16. Scope & Abgrenzung

Diese Firmenkauf-Prüfung ist eine dokumentenbasierte Ersteinschätzung auf Grundlage der bereitgestellten Unterlagen.

### Enthalten

- Strukturierung der Informationen
- Deal Snapshot
- Auffälligkeiten und Risikobereiche
- Fehlende Informationen
- Konkrete Rückfragen
- Empfohlene nächste Prüfschritte

### Nicht enthalten

- Rechtsberatung
- Steuerberatung
- Wirtschaftsprüfung
- vollständige Financial/Legal/Tax Due Diligence
- Unternehmensbewertungsgutachten
- Kaufempfehlung
- Vertragsprüfung
- Finanzierungsberatung

Alle rechtlichen, steuerlichen, bilanziellen und vertraglichen Themen sollten vor einer Kaufentscheidung durch entsprechend qualifizierte Berater geprüft werden.

## 17. Käufer-Zusammenfassung

### 17.1 Die wichtigsten 10 Punkte auf einen Blick

1. Das Unternehmen ist grundsätzlich prüfenswert.
2. Umsatz und Ergebnis haben sich 2022 bis 2024 positiv entwickelt.
3. Die aktuelle EBITDA-Bereinigung ist noch nicht ausreichend belegt.
4. Der größte Kunde macht rund 28 % des Umsatzes aus.
5. Die Top-3-Kunden machen zusammen rund 54 % des Umsatzes aus.
6. Die Rolle des Inhabers ist sehr zentral.
7. Die Übergabephase muss konkret geregelt werden.
8. Personal- und Vertragsinformationen sind noch unvollständig.
9. Der Kaufpreis ist noch nicht belastbar einzuordnen.
10. Nächster sinnvoller Schritt: gezieltes Informations- und Verkäufergespräch.

**Top 5 Nachforderungen**

- Vollständige BWAs und Summen- und Saldenlisten
- Kundenverträge und Laufzeiten der Top-10-Kunden
- Belege für EBITDA-Bereinigungen
- Detaillierte Mitarbeiterübersicht
- Übersicht aller Darlehen, Leasingverträge und Verpflichtungen

**Top 5 Verkäuferfragen**

- Welche Aufgaben übernimmt der Inhaber heute konkret?
- Welche Kundenbeziehungen hängen persönlich am Inhaber?
- Wie ist das bereinigte EBITDA belegt?
- Welche Top-Kunden können kurzfristig kündigen?
- Welche Kosten entstehen nach Übergabe zusätzlich oder fallen weg?

---

**Ende des Musterreports**

Firmenkauf-Prüfung Basic | firmenkaufpruefung.de | Fiktiver Beispielreport