

# Exit-Strategie

## Leitfaden für unterrepräsentierte Gründer

### Sektor

Unternehmertum

### Kategorie

Unternehmenswachstum und Exit-Planung

### Zeitraumen

6-12 Monate

### Lernergebnisse



- Verstehen Sie die Bedeutung einer Ausstiegsstrategie.
- Lernen Sie, wie Sie langfristige Unternehmensziele mit Ausstiegsmöglichkeiten in Einklang bringen können.
- Entwicklung Skalierungsansätzen.
- Gewinnen Sie Vertrauen in das Aufzeigen von Schlüsselkennzahlen, die Investoren anziehen.
- Entwicklung eines Zeitplans für den Exit

### Benötigte Materialien



- Arbeitsblatt zur Planung der Ausstiegsstrategie
- Vorlage zum Aufzeigen von Investorenkennzahlen
- Fallstudien über erfolgreiche Übernahmen und Börsengänge
- Vorlage für einen Zeitplan und einen Meilensteinfahrplan
- Werkzeuge zur Finanzmodellierung

### Beschreibung der Aktivität



Die Teilnehmer bereiten ihre Unternehmen durch eine strukturierte Exit-Strategieplanung auf zukünftige Übernahmen oder Börsengänge vor. Das Modul behandelt die Identifizierung langfristiger Ziele, den Aufbau skalierbarer Systeme und das Aufzeigen von Schlüsselkennzahlen für Investoren wie ARR und Kundenwachstum. Die Teilnehmer entwickeln einen auf Meilensteine ausgerichteten Ausstiegsplan und verfeinern ihre Strategie mit Hilfe von Peer Reviews und Expertenfeedback.

### Geeignet für:

- Unterrepräsentierte Startup-Gründer
- Unternehmer
- Fachleute aus der Wirtschaft

## Leitfaden für Moderatoren



- Einführung in Ausstiegsstrategien und deren Auswirkungen auf das Unternehmen.
- Anleitung der Teilnehmer bei der Festlegung langfristiger Ziele, die auf die Ausstiegsmöglichkeiten abgestimmt sind.
- Förderung der Entwicklung von skalierbaren Systemen und Prozessen.
- Bieten Sie bewährte Verfahren zum Aufzeigen von für Investoren attraktiven Kennzahlen an.
- Geben Sie Feedback zur Strukturierung des Zeitplans und zur Planung von Meilensteinen.

## Anweisungen für die Teilnehmer



- Ermitteln Sie langfristige Ziele für Ihr Unternehmen (z. B. Akquisition, Expansion).
- Aufbau von Systemen und Prozessen, die Skalierbarkeit gewährleisten.
- Verfolgen Sie Schlüsselkennzahlen, die Investoren anziehen vermögen (z. B. Kundenwachstum, ARR).
- Erstellen Sie einen Zeitplan und Etappenziele für Ihren Ausstiegsplan.
- Verfeinern Sie Ihre Strategie auf der Grundlage von Feedback und realen Erkenntnissen.
- Austausch von Erkenntnissen und nächsten Schritten mit Gleichgesinnten.

## Nachbesprechung und Assessment



- Vor welchen Herausforderungen standen Sie bei der Festlegung Ihrer Ausstiegsstrategie?
- Wie wirken sich Verbesserungen der Skalierbarkeit auf Ihre Bewertung aus?
- Welche Schlüsselkennzahlen sind für Ihren Ausstiegsplan am wichtigsten?
- Wie zuversichtlich fühlen Sie sich bei der Vorbereitung einer Übernahme oder eines Börsengangs?

• Was sind Ihre nächsten Schritte, um Ihr Ausstiegskonzept zu verfeinern?

## Hintergrundwissen für diesen Bereich



- "Das Handbuch zur Ausstiegsstrategie" von Jerry Mills
- "Gebaut um zu verkaufen" von John Warrillow
- "Die Kunst, Ihr Unternehmen zu verkaufen" von John Warrillow
- Fallstudien über erfolgreiche Unternehmensausstiege

## Schritt für Schritt:



1. Ermitteln Sie langfristige Ziele für Ihr Unternehmen (z. B. Akquisition, Expansion).
2. Aufbau von Systemen und Prozessen, die Skalierbarkeit gewährleisten.
3. Verfolgen Sie Schlüsselkennzahlen, die Investoren anziehen vermögen (z. B. Kundenwachstum, ARR).
4. Erstellen Sie einen Zeitplan und Meilensteine für Ihren Ausstiegsplan.



Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für diese Veröffentlichung (Mittelteilung) trägt allein der Verfasser; die Kommission übernimmt keine Verantwortung für die weitere Verwendung oder darin enthaltenen Angaben. In Übereinstimmung mit der neuen Datenschutz-Grundverordnung (GDPR) weisen wir darauf hin, dass die Partnerschaft Ihre personenbezogenen Daten nur im alleinigen Interesse und zum Zweck des Projekts und ohne Beeinträchtigung Ihrer Rechte verarbeitet wird.

**Wofür**

*Bereitet Sie auf zukünftige Übernahmen oder Börsengänge vor.*