

DIGITAL SALES READINESS IM M&A-PROZESS

Wie digital vertriebsbereit ist das Zielunternehmen wirklich?

Das 8DSR-System von unidexx macht digitale Vertriebsreife messbar, vergleichbar und zu einem eigenständigen Baustein der Commercial & Operational Due Diligence.

Was Sie in den nächsten Minuten erwartet



01 Ausgangslage

Warum digitale Vertriebsreife im M&A-Prozess zählt



02 Das Problem

Die blinde Stelle in Commercial & Operational Due Diligence



03 Digital Sales Readiness

Der große Rahmen – mehr als SEO und Sichtbarkeit



04 Die Lösung: 8DSR

Vier Datenquellen, eine KI-gestützte Systematik



05 Benchmark, Bericht, Risiko

Ergebnisse einordnen und handlungsfähig machen



06 Umsetzung

Wie unidexx von der Analyse bis zur Lösung begleitet

AUSGANGSLAGE

Vertrieb ohne Digitalisierung erfüllt die Anforderungen von morgen nicht

Ein Unternehmen im M&A-Prozess muss zeigen: Es kann **auch losgelöst von einzelnen Personen** neue Leads generieren und das Geschäft skalierend weiterentwickeln.



Das Kopf-Monopol

Vertriebserfolg hängt an einzelnen Personen und ihrem Beziehungswissen – nicht an dokumentierten, digitalen Prozessen und Systemen.



Skalierbarkeit als Beweislast

Käufer und Investoren erwarten den Nachweis, dass Wachstum nicht vom Zufall einzelner Vertriebler abhängt.



Anforderungen der Zukunft

Digitale Sales-Infrastruktur ist kein „Nice-to-have“ mehr, sondern Voraussetzung für Wettbewerbsfähigkeit nach dem Deal.

DAS PROBLEM

Digital Sales Readiness kommt in der Due Diligence häufig zu kurz

Im Rahmen der **Commercial Due Diligence** und der **Operational Due Diligence** wird die digitale Vertriebsreife eines Unternehmens selten mit der gleichen Tiefe untersucht wie Finanzkennzahlen, Markt oder Organisation.



Der Grund: fehlende Expertise

Digital Sales Readiness ist ein hoch komplexes Feld mit vielen Facetten – von technischer Sichtbarkeit über Kundenportale bis zur KI-Nutzung. Diese Breite und Tiefe strukturiert, konsistent und vergleichbar zu erheben und zu beurteilen, übersteigt oft die Kapazität eines klassischen DD-Teams.

Die Folge

- Digitale Risiken bleiben unentdeckt bis nach dem Closing
- Bewertungsrelevante Schwächen fließen nicht in Kaufpreis oder Vertragsstruktur ein
- Personenabhängigkeit im Vertrieb wird nicht auf Substanz geprüft
- Kein struktureller Vergleich zu Wettbewerbern oder Marktstandard möglich

WARUM JETZT

Der B2B-Einkauf hat sich bereits digitalisiert – der Vertrieb vieler Anbieter nicht

67%

der B2B-Käufer bevorzugen eine „rep-free“ Käuferfahrung – ganz ohne direkten Vertriebskontakt.

GARTNER, MÄRZ 2026

~17%

ihrer gesamten Kaufzeit verbringen B2B-Einkäufer im direkten Anbieterkontakt – der Rest läuft digital und für Anbieter unsichtbar ab.

GARTNER „80/20-REGEL“

Konsequenz für M&A: Wer digitale Vertriebsreife nicht belastbar nachweisen kann, verliert Verhandlungsmasse – unabhängig davon, wie gut das Kerngeschäft operativ läuft.

DIE LÖSUNG

Das 8DSR-System von unidexx

Eine Software, die digitale Vertriebsreife entlang acht klar definierter Säulen misst, einordnet und in einen belastbaren Bericht für den M&A-Prozess übersetzt.

Digital Sales Readiness ist mehr als Sichtbarkeit im Netz

Sichtbarkeit und digitale Kommunikation sind nur ein kleiner Baustein. Es geht um das gesamte digitale Vertriebs-Ökosystem eines Unternehmens.



Sichtbarkeit & Auffindbarkeit

Gute digitale Kommunikation im Netz



Kundenbindung

Kundenportale, einfache Bestellprozesse



Projekt-Transparenz

Projektstände einsehen, Unterlagen hochladen



Effektive Lead-Generierung

Neue Leads systematisch erzeugen



Digitaler Einkauf

Artikel direkt im Netz kaufen



B2C-Erlebnis im B2B

Convenience wie im Privatkau



KI im Vertriebsprozess

KI-Einsatz in vielen Prozessphasen



Prozessoptimierung

Weniger Administration, weniger Fehler



Sichere Infrastruktur

Robuste, verlässliche Systeme



Gepflegte Daten

Kunden-/Produktdaten für alle greifbar



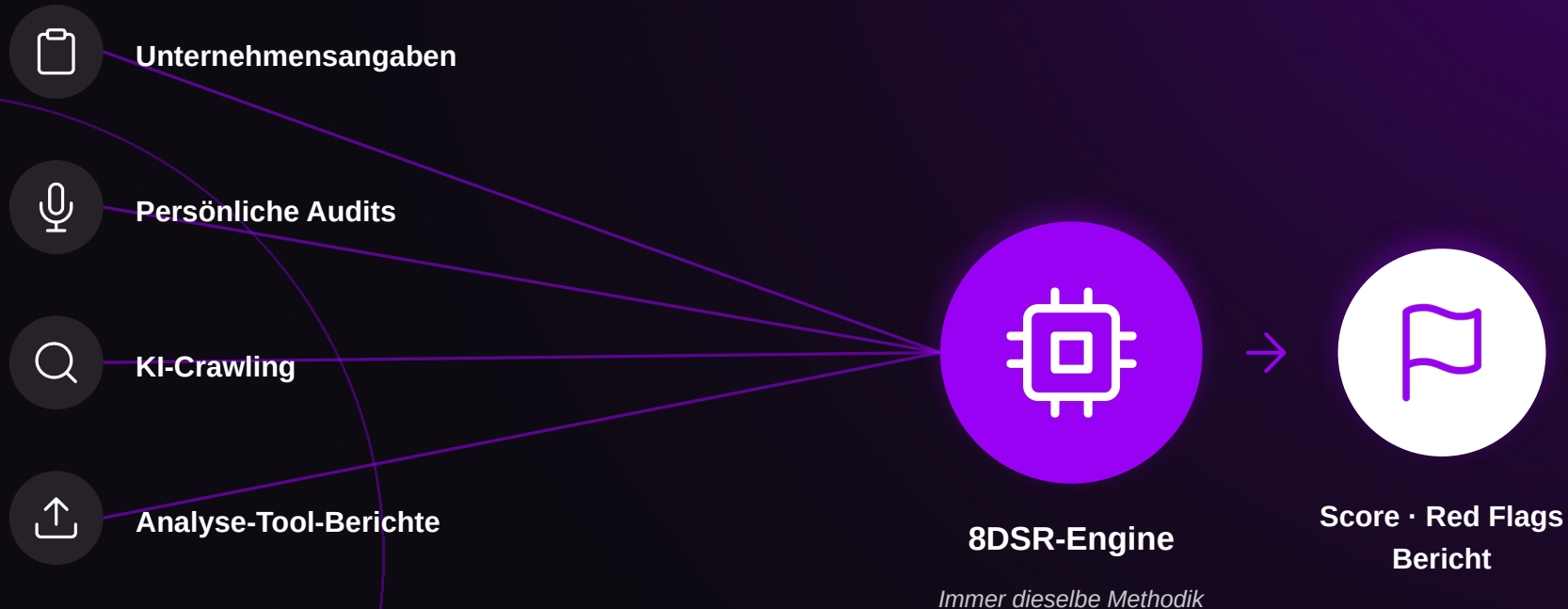
Vertrieb & Marketing vernetzt

Austausch für bessere Entscheidungen

... und weitere Facetten, je nach Branche.

Vier Datenquellen. Eine Systematik. Jedes Mal.

Unternehmensangaben, persönliche Vor-Ort-Audits, KI-Crawling und Analyse-Tool-Berichte erzeugen eine Unmenge heterogener Daten – von Fall zu Fall unterschiedlich vollständig, unterschiedlich strukturiert, unterschiedlich formuliert.



Von Hand **ist das kaum zu leisten** – nicht die Datenmenge allein, sondern der Anspruch, **jedes Mal exakt derselben Systematik zu folgen**, egal wie lückenhaft die Datenlage ist. Genau das leistet unsere Software durch den hochkomplexen Einsatz von KI.



Das Unternehmen liefert die Fakten

Im Tab „Ihre Daten“ macht das Unternehmen Angaben zu Systemen, Prozessen und Fakten – nicht zur eigenen Bewertung. So entsteht die belastbare Datenbasis, auf der alle weiteren Schritte aufsetzen.



Strukturierter Fragenkatalog je der 8 Säulen



Dokumente & Bestandsunterlagen hochladen



Vertrauliche Fallverwaltung mit Mandantentrennung

Diese Angaben macht das Unternehmen selbst — zu Systemen, Prozessen und Fakten, nicht zur eigenen Bewertung. Diese Demo-Version zeigt ein bereits vollständig ausgefülltes Beispiel-Audit; die Felder sind daher schreibgeschützt.

✓ Diese Angaben hat das Unternehmen bereits vorab über unseren Unternehmens-Fragebogen an uns übermittelt — das Formular ist hier deshalb nur zur Ansicht gesperrt. Hintergrund: Wir bitten Unternehmen bewusst schon vor dem persönlichen Termin, möglichst viele Fakten zu Systemen, Prozessen und der aktuellen digitalen Aufstellung zu teilen, damit das gemeinsame Gespräch vor Ort effizient genutzt werden kann. Nicht jede Frage lässt sich dabei sofort oder überhaupt beantworten — wenn ein Unternehmen zu einzelnen Punkten keine Angabe machen möchte oder kann, bleiben das Feld oder auch ganze Themenblöcke einfach frei. Das ist für die weitere Analyse kein Problem.

Systeme & Software

Welches CRM-System setzen Sie ein?

Falls kein CRM im Einsatz ist, tragen Sie bitte „kein CRM“ ein.

Kein CRM im Einsatz

Wird das CRM unternehmensweit oder nur in Teilbereichen genutzt?

kein CRM

Welches Marketing-Automation-System nutzen Sie (falls vorhanden)?

keine

Nutzen Sie ein dediziertes Produktinformationsmanagement-System (PIM)?

☐ Ja ☒ Nein ☐ Weiß nicht

Werden regulatorische Produktattribute (UDI, Zulassungsstatus, Chargen) zentral gepflegt?

☐ Ja ☒ Teilweise ☐ Nein

Sind CRM, PIM und ERP automatisiert verbunden, oder werden Daten manuell übertragen?

überwiegend manuell übertragen

Welche weiteren Systembausteine sind über CRM/PIM/ERP hinaus im Einsatz? (Mehrfachauswahl)

Alles, was zur digitalen Vertriebs-/Marketing-Infrastruktur gehört.

☒ ERP-System ☐ Marketing-Automation-Plattform ☐ DAM (Digital Asset Management) ☐ CPQ-/Angebotskonfigurator
☐ Lead-Intent-Erkennung (z. B. LeadInfo, Dealfront, Albacross) ☐ Kundenportal ☐ E-Signature (z. B. DocuSign) ☐ Chatbot/Live-Chat

App-Tab „Ihre Daten“ · anonymisiertes Beispiel



unidexx führt das persönliche Audit

Im Tab „Persönliches Audit“ führt unidexx ein 1–2-tägiges, strukturiertes Interview vor Ort. Hier werden Aspekte erfasst, die eine rein datengestützte Erhebung nicht sichtbar macht: Schwachstellen, Befindlichkeiten und echte Prozesse.



Leitfragen je Säule, Kernaussagen im Notizfeld



Von KI strukturiert, geclustert und bewertet



Gesprächsprotokolle als Beleg archiviert

Interviewleitfaden für das persönliche Audit vor Ort (i. d. R. 1–2 Tage mit den Verantwortlichen der jeweiligen Bereiche). Ziel: bei jedem Block alle wichtigen Punkte ansprechen, nichts vergessen. Häkchen setzen beim Besprechen, Kernaussagen im Notizfeld festhalten — die Notizen sind Grundlage für die Bewertung in Tab 3 „Bewertung unidexx“.

Rahmendaten des Audits

Datum

14.07.2026

Ort

vor Ort beim Beispielunternehmen

Dauer

3,5 Stunden

Teilnehmer:innen (unidexx + Unternehmen)

Geschäftsführung (Inhaber), langjähriger Außendienstmitarbeiter, externer IT-Dienstleister (telefonisch zugeschaltet)

Berichte hochladen

Vollständige Gesprächsprotokolle/-berichte ablegen (z. B. der komplette Plaud-Bericht nach dem Interview) — unbegrenzt viele Dateien. Diese Ablage ist der Beleg/das Archiv; damit die Kernaussagen automatisch als Beleg in Tab 3 „Bewertung unidexx“ erscheinen, bitte zusätzlich die Notizfelder je Säule unten mit den wichtigsten Punkten aus dem Bericht füllen (z. B. reinkopiert aus Plaud).

† Berichte anhängen

Noch keine Berichte hochgeladen.

Abdeckung Interviewleitfaden

72 / 84 besprochen

App-Tab „Persönliches Audit“ · anonymisiertes Beispiel



Die KI crawlt – und wertet Berichte aus

Parallel crawlt die KI alle öffentlich zugänglichen Daten – Website, Suchmaschinen, generative Suche. Zusätzlich fließen hochgeladene Berichte aus Analyse-Tools strukturiert in dieselbe Bewertung ein.



Website-Crawl, Core Web Vitals, generative Suche (GEO)

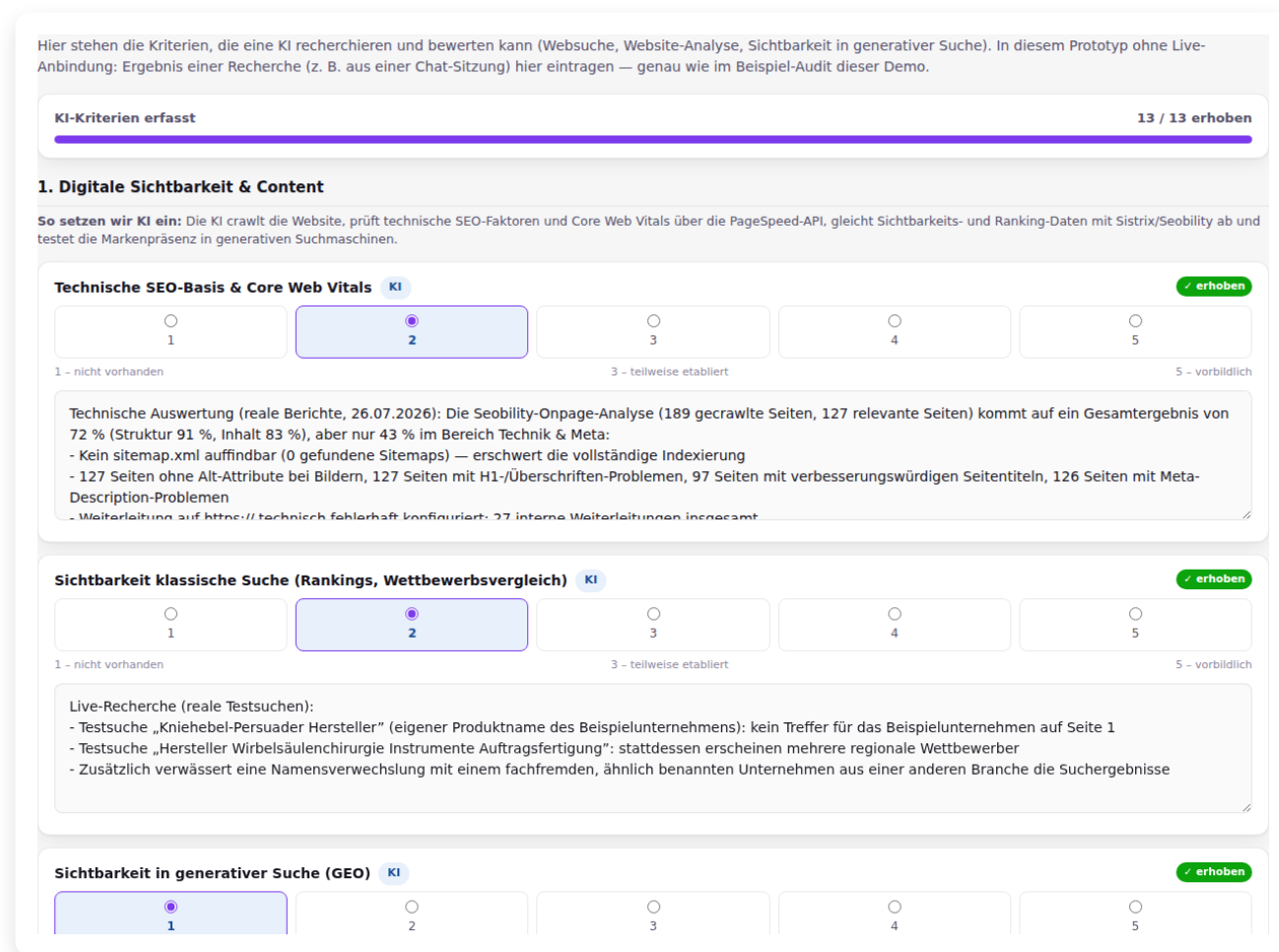


SEO-/Performance-Reports als zusätzlicher Beleg



Ergebnis fließt automatisch in die Säulen-Bewertung

Beispiel-Quellen: Sistrix · Seobility · PageSpeed · GA4



App-Tab „KI-Analyse“ · anonymisiertes Beispiel

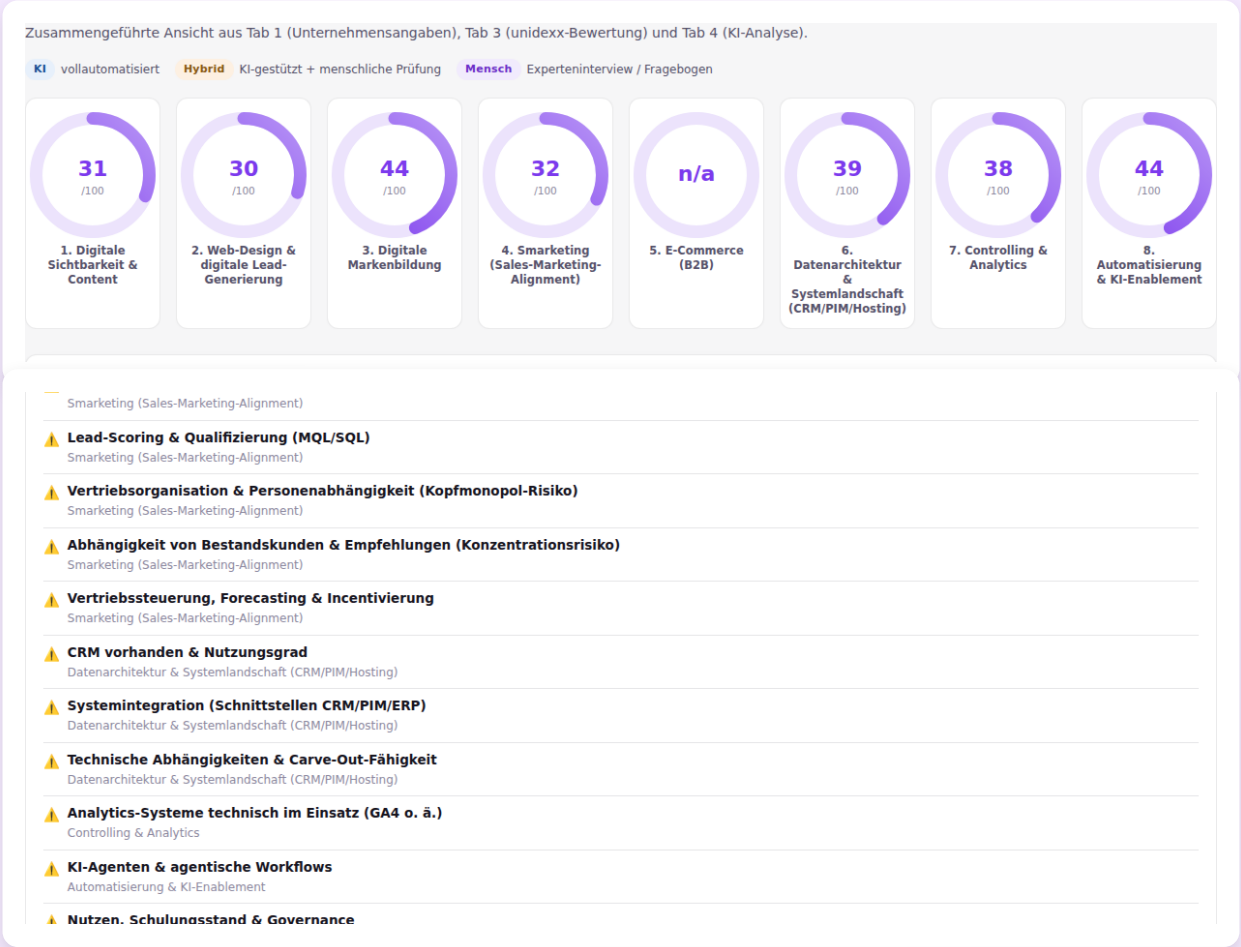


Alles wird zu einem Bild verdichtet

Unternehmensangaben, Audit, KI-Recherche und Tool-Berichte laufen in Tab „Ergebnisse“ zusammen. Jedes Kriterium ist dabei klar einer Quelle zugeordnet – vollautomatisiert, hybrid oder menschlich geprüft.

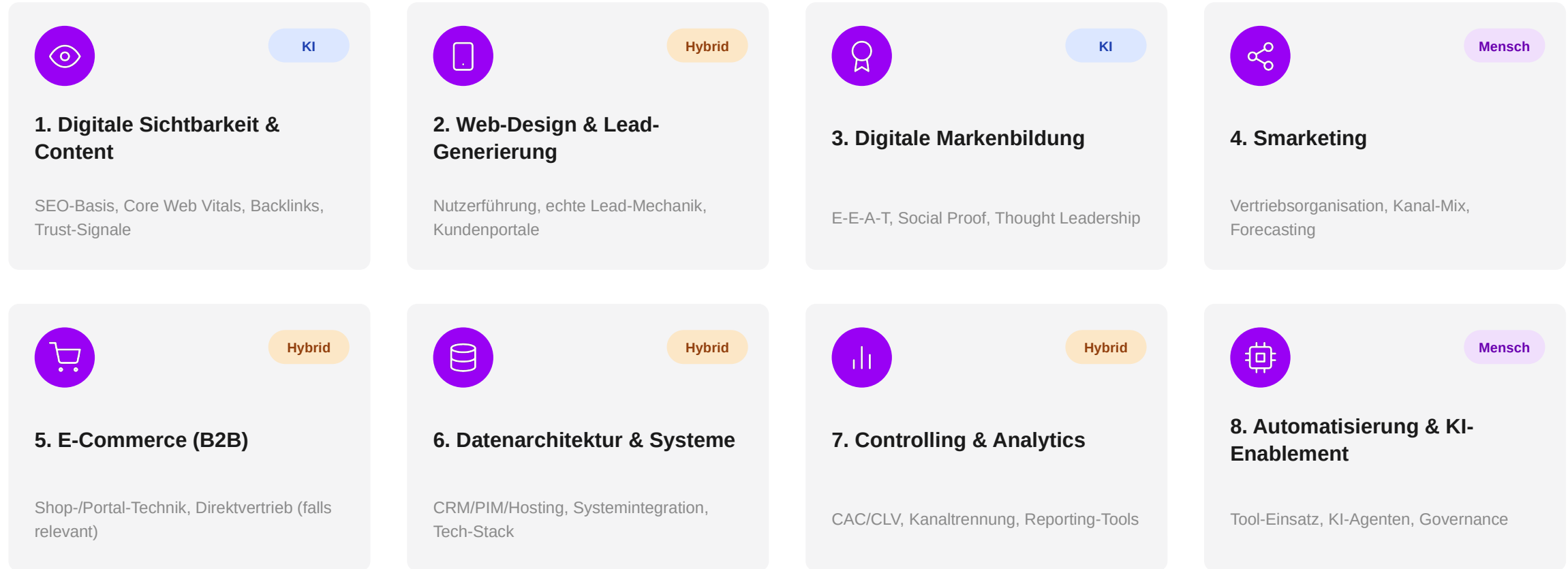
- KI** vollautomatisiert erhoben
- Hybrid** KI-gestützt + menschliche Prüfung
- Mensch** Experteninterview / Fragebogen

Ergebnis: Score, Schwachstellen, Red Flags, Chancen und Stärken — der vollständige Überblick.



App-Tab „Ergebnisse“ · Säulen-Klassifikation & Red Flags (anonymisiert)

Acht Säulen bilden die digitale Vertriebsreihe vollständig ab



Die Gewichtung der Säulen passt sich dynamisch an Geschäftsmodell und Branche an (z. B. E-Commerce = 0 bei reinen Auftragsfertigern).

Benchmark: Wo steht ein Unternehmen im Marktvergleich?

Jedes Ergebnis wird gegen real recherchierte Vergleichsunternehmen der Branche eingeordnet – keine abstrakte Kennzahl, sondern ein greifbarer Marktvergleich.

200

recherchierte Unternehmen als Vergleichsbasis

48/100

durchschnittlicher Digital-Readiness-Index

8

vergleichbare Faktoren je Unternehmen

Ø-Score je Faktor (0–100, über alle 200 Unternehmen)

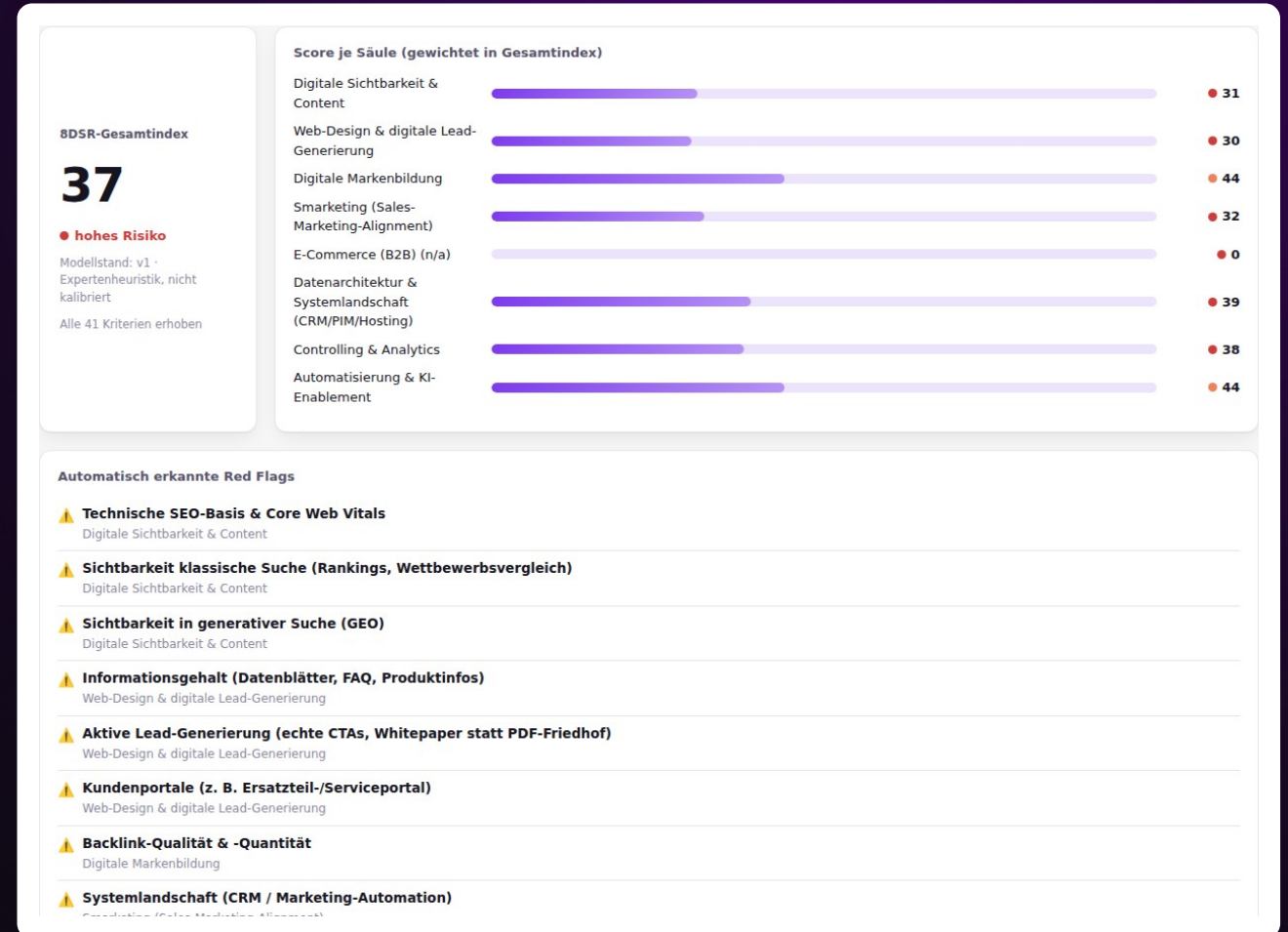


Ein Score, der zur Risikoeinschätzung wird

Der 8DSR-Gesamtindex verdichtet alle Säulen zu einer Kennzahl – inklusive automatisch erkannter Red Flags, die im DD-Kontext sofort handlungsrelevant sind.

- **Niedriges Risiko** $\geq 65 / 100$
- **Kritisch beobachten** $40\text{--}64 / 100$
- **Hohes Risiko** $< 40 / 100$

Als Entscheidungsunterstützung positioniert – der Report ersetzt keine Unternehmensbewertung durch die zuständige Corporate-Finance-Funktion, liefert aber einen strukturierten, dokumentierten Zusatzbaustein.



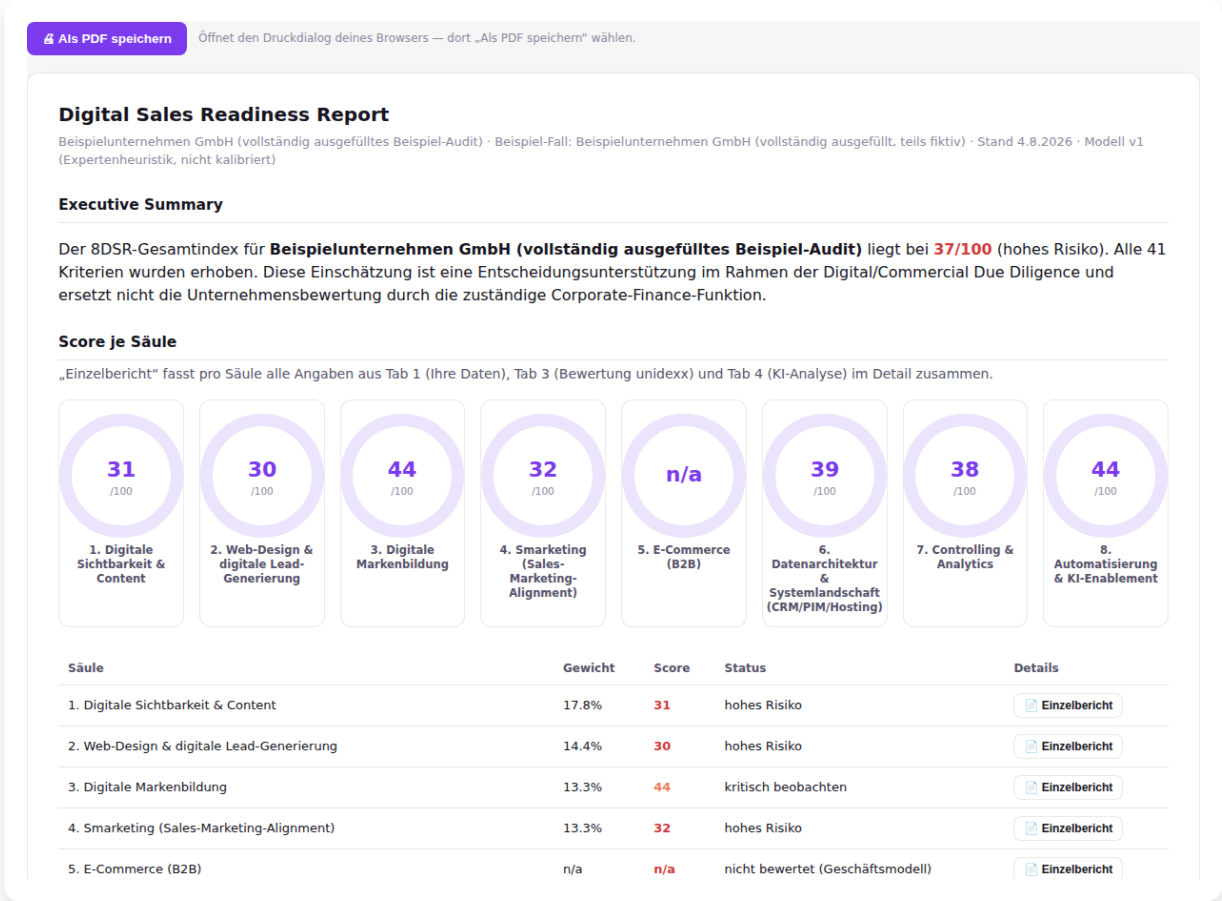
8DSR-App · Score & Red Flags (anonymisiertes Beispiel)

Ein Bericht, der nicht nur bewertet, sondern Wege aufzeigt

Aus Score und Risikoeinschätzung entsteht ein ausführlicher Bericht mit vielen Unterberichten zum Download.

-  Executive Summary & Säulen-Einzelberichte
-  Red Flags inkl. konkreter Handlungsempfehlung
-  Realistischer Zeitrahmen zur Behebung je Maßnahme
-  PDF-Export im unidexx-Erscheinungsbild

Wozu? Damit aus einer Bewertung ein konkreter, im Prozess verhandelbarer Maßnahmenplan wird.



8DSR-App · Report-Übersicht (anonymisiertes Beispiel)

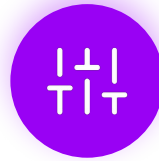
Von der Erkenntnis zur Maßnahme

Aus dem Bericht werden konkrete Handlungsfelder abgeleitet – priorisiert vom schnell Wirksamen bis zum strukturell Entscheidenden.



Operativ

Schnell wirksame Quick Wins



Taktisch

Prozesse & Systeme anpassen



Strategisch

Strukturelle Weichenstellungen

Priorität und Reihenfolge richten sich nach dem Ziel des Auftraggebers:



Haltephase-Optimierung

Wertsteigerung eines Portfoliunternehmens vor dem Exit



Realistische Einschätzung vor dem Kauf

Fundierte Grundlage für Kaufpreis und Vertragsstruktur



Dokumentation gegenüber Dritten

Nachweis gegenüber Interessenten, Banken und Kreditgebern

unidexx bleibt an Bord – von der Analyse bis zur Lösung



Analyse & Score

Das 8DSR-Audit deckt Stärken und Schwächen auf

Bericht & Maßnahmenplan

Konkrete Empfehlungen mit Zeitrahmen

Umsetzung durch unidexx

Web-Design, Lead-Generierung, Systeme, KI-Einsatz – aus einer Hand

Nachmessung

Fortschritt wird im nächsten Audit sichtbar

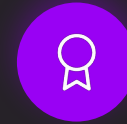
Ein Anbieter, ein Ansprechpartner: Diagnose und Umsetzung kommen aus derselben Hand – ohne Reibungsverlust zwischen Berater und ausführendem Dienstleister.

Warum unidexx



Eigenständiger Diligence-Baustein

Digitale Vertriebsreife als klar strukturierter Prüfpunkt – kein Standardprodukt am Markt.



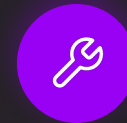
Fachexpertise an der Schnittstelle

Digital-Sales-Know-how trifft M&A-Prozessverständnis – beides aus einer Hand.



Lernendes Modell

Kalibrierung mit jedem abgeschlossenen Mandat – der Vorsprung wächst mit der Zeit.



Analyse plus Umsetzung

unidexx bleibt Partner über den Bericht hinaus, bis die Maßnahmen wirken.

Ein Baustein für jede Phase des M&A-Prozesses



M&A-Boutiquen

Zusätzlicher, differenzierender
Diligence-Baustein für Mandate



Beratungsunternehmen

Erweiterung von Commercial &
Operational Due Diligence



Corporates

Digitale Vertriebsreife als Teil der
Carve-out- und Integrationsprüfung



Private Equity

Frühindikator für
Wertsteigerungspotenzial im
Portfoliounternehmen

NÄCHSTE SCHRITTE

Lassen Sie uns über Ihr nächstes Mandat sprechen

Ein kurzes Gespräch genügt, um zu prüfen, ob ein 8DSR-Audit für Ihren aktuellen oder nächsten Deal-Prozess einen sinnvollen Baustein darstellt.



I.kroehn@unidexx.com



unidexx.com