Welche Motivationen und Sichtweisen haben strategische Käufer, Finanzinvestoren, Industrieholdings, family offices auf IT-Unternehmen?

(Mynewsdesk) M&A Unternehmens-Kauf-Verkauf-Bewertung für IT-Unternehmer auf den Punkt gebracht

Obwohl es bis Ende 2019 lt. KfW 290.000 Unternehmen gibt, die eine Nachfolgelösung benötigen, in der IT-Branche sieht das anders aus

Nicht nur größere IT-Unternehmen stehen im Fokus von strategischen Käufern, Finanzinvestoren, Industrie-holdings, family offices und IT-Unternehmen, sondern auch IT-Unternehmen schon ab ca. 2 Mio. ? Umsatz. Und genau da liegt auch das Problem der potentiellen Zukäufer.

Die Masse der Softwareunternehmen hat unter 2 Mio. ? Umsatz und kommt nur in Sonderfällen als Zukaufobjekt in Frage. Geschätzt nur ca. 450 Softwareunternehmen überspringen die 5 Mio. ? Umsatzgrenze aber ca. 3.500 Softwareunternehmen erwirtschaften einen Umsatz zwischen 0,8 Mio. ? und < 5 Mio. ? Umsatz.

Im Systemhaus Marktsegment sieht das etwas anders aus ? hier liegen die Umsätze i.d.R. aufgrund der Hardwarekomponenten höher.

Softwarehäuser stehen bevorzugt im Fokus der ?Zukäufer?, da sie über wiederkehrende Einnahmen (Wartungserlöse) ein sicheres Investment darstellen.

Immer öfter werden deshalb mittelständische IT-Unternehmer von potentiellen Unternehmenskäufern angesprochen.

Wie sollen IT-Unternehmer darauf reagieren?

Auf dem M&A Forum 2018 des IT-Unternehmertages erfahren IT-Unternehmer Hintergründe, von denen auf klassischen M&A ? IT-Seminaren meist nicht gesprochen wird.

Die Sprecher sind allesamt erfahrene IT-Unternehmer und Manager für M&A in der IT-Branche ? mit denen Sie diskutieren können und die zu Ihren Fragen, Rede und Antwort stehen. Auch ein Vertreter potentieller Unternehmenskäufer wird seine Sichtweise auf IT-Unternehmen Preis geben.

Rechtliche und/oder steuerrechtliche Fragen stehen nicht im Fokus der Veranstaltung, sondern die Motivationen der unterschiedlichen Parteien und welche wertmäßige Betrachtungsweise sie auf IT-Unternehmen haben.

Ihr Nutzen:

* Sie können in Zukunft einfacher einschätzen, ob Gespräche mit Kaufinteressenten sich lohnen oder nicht.
* Sie kennen die Interessen der unterschiedlichen Käuferarten und können sich besser auf diese einstellen
* IT-Unternehmer die Zukaufen möchten, können von den Sichtweisen der Vortragenden partizipieren und bei ihrer Zukaufstrategie berücksichtigen

Auf den Punkt gebracht:

Antworten auf Folgende Fragestellungen erhalten Sie im M&A Forum 2018 am 24.4.2018:

* Welche Motivationen haben strategische Käufer, Finanzinvestoren, Industrieholdings, family offices und IT-Unternehmen?
* Welche Business-cases haben diese unterschiedlichen ?Käufertypen? und was geschieht nach einem Verkauf mit den IT-Unternehmen/IT-Unternehmern?
* Wie bewerten diese IT-Unternehmen ? welche Kriterien sind ihnen wichtig?
* Realismus versus Lebenswerk ? realistische Kaufpreisforderungen und Wege zur Einigung
* Der strategische Verkauf eines start-up`s mit System ? Prozess orientiert
* Earn-out ? erfolgsabhängiger Kaufpreis ? auf was ist zu achten?

Agenda und Anmeldung

Auf den Punkt gebracht: Warum es sich für IT-Unternehmer lohnt am M&A Forum 2018 teilzunehmen

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im connexxa Services Europe Ltd.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
http://shortpr.com/3qa63h

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
http://www.themenportal.de/it-hightech/welche-motivationen-und-sichtweisen-haben-strategische-kaeufer-finanzinvestoren-industrieholdings-family-offices-auf-it-unternehmen-58698

Pressekontakt

connexxa Services Europe Ltd.

Andreas Barthel
Berner Strasse 79
60437 Frankfurt

barthel@connexxa.de

Firmenkontakt

connexxa Services Europe Ltd.

Andreas Barthel
Berner Strasse 79
60437 Frankfurt

shortpr.com/3qa63h
barthel@connexxa.de

Dipl. Kfm. Andreas Barthel,
Stationen im Bereich Konzern-Controlling, IT-Leitung, Leitung Produktentwicklung in einem Softwarehaus, fünf Jahre Geschäftsführer eines Softwarehauses für Steuerberaterlösungen. Erfolgreiche Fusion mit dem größten Wettbewerber. Seit 1996 ist er als Unternehmerberater tätig. Gründer der connexxa Services Europe Ltd., des IT-Unternehmertages und des IT-Unternehmerfrühstückes in Frankfurt, Karlsruhe, Wien.

Für was steht die connexxa : http://www.connexxa.de/?

Unternehmens-zu- und -verkauf (M&A) Unternehmensbewertung & Beratung und Coaching für mittelständische IT-Unternehmen

Andreas Barthel ist vom Bundesfachverband der IT-Sachverständigen und Gutachter e.V. zum Sachverständigen für die Fachbereiche:

- Unternehmensbewertung von IT-Unternehmen
- Zu- und Verkauf und Nachfolgeplanungnach erfolgreicher Schulung und Prüfung ernannt worden. BISG-Sachverständigen-register ID.: 10003222
Herr Barthel leitet die Fachgruppe M&A beim Bundesverband IT-Mittelstand e.V. (BITMi)

Anlage: Bild

relexa hotel
10.
IT-Unternehmertag
Die Fachveranstaltung für IT-Unternehmer