



Wie IT-Unternehmer "Deal Killer" im Unternehmens-zu und -verkauf vermeiden können

(Mynewsdesk) IT-Unternehmen geht es z.Zt. i.d.R. sehr gut. Wenn Sie alle nur noch ausreichend Personal hätten sogar sehr gut.

Diese gute Ausgangslage führt dazu, dass strategische Zukäufer gezielt Softwareunternehmen suchen, um schneller und gezielter zu wachsen.

Ein weiterer Trend, der Zeitpunkt einer notwendigen Nachfolgeregelung für IT-Unternehmen die in den 90-er Jahren gegründet wurden, sofern kein Nachwuchs intern oder extern gefunden wurde, wird immer drängender bzw. den IT-Unternehmern bewusster.

Zusätzlich treten internationale Softwareunternehmen auf dem deutschen Markt auf, die akribisch und gezielt Softwareunternehmen auf einen möglichen Verkauf ansprechen.

Trotz dieser Trends ist die Umsetzungsrate im Zu- und Verkauf von IT-Unternehmen immer noch gering. Ursache hierfür sind meist unvorbereitete IT-Unternehmer die, die "Spielregeln" des M&A nicht kennen.

Zwar bieten die IHK's und oft auch Rechtsanwälte und Steuerberater zum Thema M&A Seminare an, doch die Inhalte der Seminare sind meist sehr Spezialthemen lastig und bieten keine Branchen bezogenen Inhalte zu den Zielen und Motivationen der jeweiligen Protagonisten.

Auf dem M&A Forum 2018, erhalten IT-Unternehmer wertvolle Informationen über die jeweiligen Interessen der potentiellen "Zukäufer" und "Verkäufer" von den am Markt beteiligten Parteien. Das M&A Forum 2018 lässt Zeit und Raum für intensive Gespräche nach den jeweiligen Vorträgen.

Folgende Vorträge erwarten die Teilnehmer:

- * Auf was es bei einem IT-Unternehmens-zu oder -verkauf wirklich ankommt
- * Welche Voraussetzungen müssen IT-Unternehmen erfüllen um erfolgreich ihr Unternehmen zu verkaufen?
- * Auf was sollten IT-Unternehmen achten, wenn Sie zukaufen wollen?
- * Was ist ein Fairer Unternehmenswert
- * Wann ist ein optimaler Verkaufs-Kaufwert zu erzielen? die Voraussetzungen
- * Andreas Barthel, Geschäftsführer connexa Services Europe Ltd.

2. Sichtweise eines strategischen professionellen Käufers (Softwarekonzern) auf mittelständische IT-Unternehmen?

- * Vorstellung TSS und der Softwaremarkt,
- * Welche Wettbewerber befinden sich auf der Käuferseite mit welchen Interessen?
- * Strategen, Finanzinvestoren, Industrieholdings, Family Offices
- * Investmentstrategien und daraus abgeleitet typisierte Business Cases der verschiedenen Käufer
- * Grundsätzliche Vorgehensweise und Bewertungsverfahren, Working Capital? Cash / Debt Free Bewertung
- Alexander Brendecke, Manager Business Development and M&A & Total Specific Solutions

(Member of Constellation Software Inc.) 3. Strategische Zukäufe aus Sicht des IT-Mittelstandes - Branchensoftwarehaus

- * Was sind die wichtigsten Kriterien für den Käufer?
- * Realismus von Kaufpreisforderungen (Lebenswerk!) und Wege zur Einigung
- * Chancen und Risiken in der Integrationsphase
- * Zukäufe im mittelständischen internationalen Umfeld (5 Beispiele)
- * Michael Schmitz, Geschäftsführer best way consulting GmbH

4. Erfolgreicher strategischer Verkauf des start-up's mit System? ein IT-Unternehmer berichtet

- * Entwicklung eines start-up's im cloud Business
- * Strategischer Verkauf des start-up's mit System
- * Was sollten IT-Unternehmer bei hohen earn-outs berücksichtigen?
- * Übergang vom start-up zum zur Konzerntochter? Erfahrungen
- * Thimo Groneberg, Geschäftsführer busymouse GmbH

Das Programm ist so ausgearbeitet, dass es für alle Arten des Zu- und -Verkaufs aus der Praxis interessant ist wie z.B. für:

- * Nachfolgeplanung
 - * Unternehmensverkauf
 - * Unternehmenszukauf
 - * start-up Gründung und Entwicklung mit Investoren, Beteiligungsgesellschaften etc.
- Von dem M&A Forum 2018 partizipieren teilnehmende IT-Unternehmer durch hohen Branchen Praxisbezug.

Anmeldung und Agenda

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

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/i24huq>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/it-hightech/wie-it-unternehmer-deal-killer-im-unternehmens-zu-und-verkauf-vermeiden-koennen-67298>

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/i24huq
barthel@connexxa.de

Die connexxa unterstützt IT-Unternehmer in der Weiterentwicklung ihres IT-Unternehmens.

Als ehemaliger Geschäftsführer eines Softwareunternehmens kennen wir die Branche aus eigener Erfahrung.

2012 und 2015 wurden wir von der Initiative Mittelstand für unser Spezialseminar "Der erfolgreiche Unternehmens- zu und-verkauf" prämiert.

Wir bereiten IT-Unternehmer frühzeitig auf einen möglichen Unternehmensverkauf oder Zukauf vor.

Wir haben eine eigene Methode zur Unternehmensbewertung entwickelt die eine objektive Sicht auf das IT-Unternehmen zulässt und aufzeigt welche strategischen Mehrwert potentielle Käufer haben um den Verkaufspreis für sie zu optimieren.

Anlage: Bild

