Für IT-Unternehmen eignen sich die M&A - Internetplattformen nicht

Immer mehr Anbieter versuchen über Internetplattformen - wie Makler - Unternehmen zum Kauf oder Verkauf anzubieten.

(NL/1150430762) Hintergrund dieses Geschäftsmodells sind die attraktiven Provisionen die die Vermittler im Erfolgsfall erhalten. Die Leistung der Vermittler beschränkt sich dabei meist auf die Internetpräsenz und die Hilfe bei der Formulierung der Angebote.

Ein hoher Preis den die Inhaber von Unternehmen für ihr Lebenswerk bezahlen müssen, denn die Provisionen liegen meist genau so hoch, wie bei professionellen M&A Beratern, die die Unternehmer im gesamten Verkaufsprozess unterstützen.

Die connexxa Services Europe Ltd. ein Unternehmen, dass sich auf den Zu- und Verkauf von IT- und high-tec Unternehmen spezialisiert hat, untersuchte die bestehenden Plattformen kommt zum Resultat, dass sich diese für IT-Unternehmen nicht eignen.

Gründe hierfür sind:

- Der Bekanntheitsgrad der Plattformen ist zum Teil nicht sehr hoch;
- Alle untersuchten Plattformen haben keine genau Branchenbezeichnung in der ein Angebot platziert werden kann, so kommt es vor, dass neben einem Softwareunternehmen, ein Maschinenbauunternehmen und gar Bäcker, Metzger, Gaststätten gepostet sind;
- Weiterhin lassen sich die beschriebenen Unternehmen Dank google sich relativ leicht recherchieren und bieten damit der Gerüchteküche leicht gute Nahrung;
- Weiterhin lässt sich die Seriosität der Anfrager zunächst nur beschränkt ermitteln;
- Aus unserer Erfahrung stellen wir auch immer wieder fest, dass trotz gutem Anschreiben keine Resonanz auf eine Anfrage erfolgt;
- Da die Verkaufsangebote oft über mehrere Plattformen gestreut werden erkennt man schnell, dass einige Unternehmen seit mehr als 12 Monaten auf dem Markt sind und offensichtlich bisher vergeblich einen Käufer gesucht haben dies schwächt die Verhandlungsposition eines potentiellen Verkäufers und schlägt sich unweigerlich auf den Kaufpreis nieder.

Die connexxa hat für den Unternehmenszu- und Verkauf einen Prozess definiert, der IT-Unternehmer systematisch zum Erfolg führt.

Die Experten-Jury der Initiative Mittelstand zeichnete in der Kategorie "Wissensmanagement" den connexxa-Workshop "Unternehmenszu- und Verkauf" mit dem Prädikat BEST OF 2012 aus.

http://www.connexxa.de/connexxa_texte/offene_workshops_zwei.pdf

Neben vielen praktischen Tipps aus der M&A-Praxis erfahren die Workshopteilnehmer wie sie frühzeitig ihren Unternehmenswert positiv beeinflussen und einschätzen können.

Dieser Workshop ist deshalb auch für Unternehmer interessant, die erst in 3-5 Jahren ihr Unternehmen veräußern möchten.

Der Geschäftsführer und Gründer der connexxa Dipl.Kfm. Andreas Barthel war selbst IT-Unternehmer und hat langjährige M&A-Erfahrung.

Der nächste Workshoptermin: 24.5.2012 in Frankfurt.

Anmeldung und Agenda: http://www.connexxa.de/connexxa_texte/anmeldeformular1.pdf

Kontakt: www.connexxa.de

Die connexxa ist ein Beratungsunternehmen, dass sich auf die Unterstützung von mittelständischen IT-Unternehmern spezialisiert hat. Neben der Beratung bei Unternehmenszu- und -Verkäufen unterstützt die connexxa IT-Unternehmer auch in Veränderungsprozessen. Beratung von Unternehmer zu Unternehmer - zu mittelständischen Konditionen.

Pressekontakt

connexxa Services Europe Ltd.

Herr Andreas Barthel
Rödelheimer Bahnweg 21
60489 Frankfurt/Main

barthel@connexxa.de

Firmenkontakt

connexxa Services Europe Ltd.

Herr Andreas Barthel
Rödelheimer Bahnweg 21
60489 Frankfurt/Main

connexxa.de
barthel@connexxa.de

Diese Pressemitteilung wurde im Auftrag übermittelt. Für den Inhalt ist allein das berichtende Unternehmen verantwortlich.