



Unternehmensverkauf in der Softwarebranche

Expertenportal SeniorProfis liefert passendes Konzept

Offenbach a.M. / Frankfurt a.M., 05.09.2013. "Wir haben in den vergangenen Jahren unser Unternehmen als kompetenten Entwicklungspartner bei anspruchsvollen EU-Projekten etabliert, nun wird es Zeit für etwas Neues" meint Johann B., geschäftsführender Gesellschafter eines von ihm und seinem Studienkollegen gegründeten Softwareunternehmens. Wie findet man Investoren, welche konkreten Schritte sind für den Verkaufsprozess erforderlich und insbesondere: Wo liegen die Besonderheiten beim Verkauf des eigenen Unternehmens? "Für einen Berater im Haus war es noch zu früh. Wir wollten zunächst für uns selbst ein Konzept erstellen, da wir uns erstmalig mit dem Thema Unternehmensverkauf befassten. Natürlich ging es auch darum, ein Gefühl zu entwickeln, wie ein externer Investor unser Unternehmen sieht" ergänzt er.

Die Stichwortsuche in Google zu "Konzept erstellen" ergab gleich zu Beginn der Trefferliste eine Seite, über die eine anonyme Anfrage auf einem Expertenportal eingegeben werden konnte. Warum selbst ein Konzept erstellen, wenn dies von anderen fachkundigen Experten erledigt werden kann?

Auf SeniorProfis wurde mit einer Freemailer-Adresse eine anonyme Konzeptanfrage und die zu beantwortenden Fragestellungen platziert. "Bei einer Anfrage ist es extrem wichtig, daß die Themenbeschreibung und Fragestellungen präzise formuliert werden, damit auch unternehmensfremde Experten verstehen, worum es dem Unternehmen geht" führt Robert Murmann, Betreiber des Expertennetzwerks aus. Eine vertrauliche Kommunikation zwischen den Experten und anfragenden Unternehmensvertretern ist auch nach der Anfrage noch über ein portalinternes Mailingsystem möglich. "Die ergänzenden Rückfragen eines Experten in Kombination mit dem hinterlegten Expertenlebenslauf sowie der eigens zu unserer Anfrage erstellten Konzeptgliederung, veranlassten uns schließlich zu einer Konzeptbestellung bei diesem Experten" erklärt Johann B.

Mit weiteren zur Verfügung gestellten Unternehmensunterlagen und erhaltenen Informationen, wurde vom beauftragten Experten ein Konzept entsprechend der ursprünglichen Gliederung erstellt. Nach knapp zwei Wochen erhielt Johan B. per Mail sein bestelltes Konzept. Neben einer indikativen Kaufpreisspanne wurden Quellen von potentiellen Investoren für Softwareunternehmen benannt und ausführlich die individuelle Situation des Unternehmens beleuchtet. "Das Konzept hat uns sehr geholfen, die Sichtweise eines Investors auf unser Unternehmen besser zu verstehen. Der ganze Prozess ging zeitsparend und unter Wahrung unserer Identität über die Bühne" fasst Johann B. seine Erfahrung mit dieser neuartigen Onlineberatung zusammen.

Pressekontakt

Sustenum GmbH

Herr Robert Murmann
Hermann-Steinhäuser-Str. 43-47
63065 Offenbach a.M.

seniorprofis.de
kontakt@seniorprofis.de

Firmenkontakt

Sustenum GmbH

Herr Robert Murmann
Hermann-Steinhäuser-Str. 43-47
63065 Offenbach a.M.

seniorprofis.de
kontakt@seniorprofis.de

Die Sustenum GmbH ist in der Personalvermittlung und Beratung tätig und betreibt "SeniorProfis", Deutschlands erstes Expertenportal zur anonymen Beantwortung von unternehmerischen Fragestellungen. Experten unterschiedlicher Fachrichtungen, mit durchschnittlich über 12 Jahren Berufserfahrung liefern per Internet individuelle Lösungskonzepte zur Verbesserung unternehmerischer Entscheidungen.