

connexxa
Services Europe Ltd.

Unternehmenszu- und verkauf (M&A)

&

Beratung und Coaching

für

mittelständische Technologie-Unternehmen

connexxa Services Europe Ltd.
Rödelheimer Bahnweg 21 • D-60489 Frankfurt/Main
Telefon 069 / 9784-88-33 • Telefax 069 / 9784 88-88
e-mail: info@connexxa.de
www.connexxa.de

connexxa
Services Europe Ltd.

Die Unternehmerberatung hat sich auf mittelständische Technologie-Unternehmen fokussiert.

Assoziierte Partner ermöglichen den Zugriff auf Spezialisten fachlicher und branchenspezifischer Art.

Aus der Erfahrung vieler Projekte und als verantwortlicher Geschäftsführer/Manager entstanden folgende Leistungsmodul die für den Kunden ein attraktives Preis-/Leistungsverhältnis ermöglichen:

- Unternehmenszu-/verkauf (M&A)
- Unternehmensbewertung
- Nachfolgeregelung
- Unternehmenscheck
- Coaching
- Interimsgeschäftsführung
- Vertriebs-Coaching
- Management-Workshops
 - Zeitmanagement
 - Produktmanagement
 - Projektmanagement
 - Servicemanagement

connexxa Services Europe Ltd.
Rödelheimer Bahnweg 21 • D-60489 Frankfurt/Main
Telefon 069 / 9784-88-33 • Telefax 069 / 9784 88-88
e-mail: info@connexxa.de
www.connexxa.de

Geschäftsführung:

Andreas Barthel

Diplomkaufmann (Abschluss in Informatik), 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.

Unser Workshop für IT-Unternehmer wurde von **der Initiative Mittelstand** mit dem Prädikat „**Best OF 2012**“ im Themenbereich: „**Wissensmanagement**“ ausgezeichnet:



Unsere Beratungsfelder

- **Unternehmens-Check** zur schnellen Erfassung der Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens aus Sicht potentieller Kapitalgeber und als Brancheninsider.
- **Unterstützung bei der Veräußerung und dem Erwerb von Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen (M&A)**
 - Käuferidentifikation/Identifikation von Akquisitionsobjekten
 - Profilerstellung und Ansprache
 - Erstellung von Unternehmensexposés
 - Unternehmensbewertungen
 - Analyse und Dokumentation potentieller Käufer
 - Strukturierungen von Transaktionen
 - Due Diligence
 - Verhandlungsführung
 - Vertragsgestaltung
- **Unternehmensnachfolge**
 - im Rahmen des Unternehmensverkaufs
 - als Management-Buy-out/Buy-in Lösung
 - als Owners Buy-out im Rahmen der Familiennachfolge
- **Coaching** des Managements bei der praktischen Umsetzung vorgeschlagener Maßnahmen zur Verbesserung Ihres Ratings

Ihr Nutzen:

Kurze Analysezeiten durch professionelle Vorgehensweise.

- Analyse der betriebswirtschaftlichen, finanziellen, organisatorischen und rechtlichen Unternehmenssituation
- Durchführung von Restrukturierungen
 - Strategieentwicklung/ Neupositionierung
 - Ertragsoptimierung
 - Sanierung/Turnaround
 - Steigerung der Vertriebsleistung
 - Interimmanagement
 - Technologiemanagement
- Aktive Unterstützung und Begleitung bei der Umsetzung

Unternehmens- und Projektfinanzierung

- Optimierung der Unternehmensfinanzierung
- Beratung und Vermittlung bei Einwerbung von Eigenkapital, Fremdfinanzierung und/oder alternative Finanzierungsformen
- Management-Buy-out/Buy-in Finanzierungen
 - Erarbeitung des MBO/MBI-Konzeptes
 - Strukturierung und Beschaffung der Finanzierung
- Unterstützung bei der Erfüllung der Anforderungen gegenüber Kredit gebenden Banken gemäß Eigenkapitalverordnung Basel II

Die entscheidenden Fragen der Unternehmer in einem schwierigen Umfeld:

- **Sie** suchen **realistische Handlungsoptionen** um Ihr Unternehmen weiter zu entwickeln.
- **Sie** fragen sich: **Fokussierung** auf das Kerngeschäft und/oder **Erweiterung** des Produktportfolios?
- **Sie** wollen wissen: **Wie schneidet Ihr Unternehmen im Vergleich zu anderen ab?**
- **Sie** wollen wissen: **Was ist mein Unternehmen wert** und ist eine strategische Partnerschaft sinnvoll?.
- **Sie** wollen wissen: Haben Sie die **optimalen Finanzierungsvoraussetzungen** z.B. für eine Beteiligungsgesellschaft?
- **Sie** suchen **einen Käufer** für Ihr Unternehmen – **Sie wollen** durch einen Zukauf **schneller wachsen**
- **Sie** suchen **branchenerfahrene Berater** die Klartext sprechen, **fair beraten** und Sie bei der Umsetzung der Maßnahmen unterstützen.

Ihr Nutzen:

Keine Verzettelung in Einzelanalysen, sondern **Konzentration** auf die wichtigen Analysefelder, die bedeutendes Optimierungspotential zur **Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit** haben.