

Die connexxa hat sich auf mittelständische IT-Unternehmen fokussiert.

Assoziierte Partner ermöglichen den Zugriff auf Spezialisten fachlicher und branchen-spezifischer Art.

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

- Unternehmens-zu-/verkauf (M&A)
- Unternehmensbewertung
- Nachfolgeregelung
- Unternehmens-Check
- IT- Unternehmer Coaching

Unsere 26 Kriterien zur Bewertung von IT-Unternehmen, der M&A Workshop für IT-Unternehmer und unser IT-Unternehmercoaching wurden von **der Initiative Mittelstand** mit dem Prädikat:

„Best OF 2012, 2015, 2016, im Themenbereich: **„Wissensmanagement“** ausgezeichnet:



Geschäftsführung:



Dipl. Kfm. Andreas Barthel
(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.

Andreas Barthel ist vom BISG e.V. zertifizierter Sachverständiger/Gutachter für die Fachbereiche:

- Unternehmensbewertung von IT-Unternehmen
- Zu- und Verkauf und Nachfolgeplanung

nach erfolgreicher Schulung und Prüfung ernannt worden. BISG-Sachverständigenregister ID.: CON127



Herr Barthel leitet die Fachgruppe M&A beim Bundesverband IT-Mittelstand e.V. (BITMi)

3- Tages Unternehmens-Check

für

mittelständische IT-Unternehmen

mit

Unternehmensbewertung

connexxa M&A für die IT-Branche

Andreas Barthel

Berner Str.79

D-60437 Frankfurt/Main

Telefon 069 / 9050 944-20

e-mail: info@connexxa.de

www.connexxa.de

Wofür einen Unternehmens-Check?

- Die Arbeitssituation des Unternehmers ist häufig gekennzeichnet durch eine hohe persönliche Belastung,
- Druck durch Marktveränderungen, das Gefühl sich selbst um alles kümmern zu müssen,
- den Kampf gegen sinkende Margen,
- Verdrängungswettbewerb und den Rückgang im Neukundengeschäft,
- Es wird regelmäßig an vielen „Baustellen“ im Unternehmen gearbeitet. Ein ganzheitlicher „Bauplan“ für das Unternehmen aber fehlt,
- Die Folge ist, dass sich dadurch das Unternehmen in seinem Wachstum selbst begrenzt und manchmal der Unternehmenswert und Profitabilität sogar sinkt.

Sie wünschen sich:

- Die persönlichen Wachstumsziele zu erreichen und die Organisation rechtzeitig nachzuziehen
- Sicherheit im Umgang mit Marktveränderungen
- Für sich selbst zeitliche Freiräume schaffen
- Höhere Sicherheit durch angemessene Betriebsergebnisse
- Nicht nur im, sondern am eigenen Unternehmen arbeiten
- Mit dem Vertrieb eine größere Marktdurchdringung erreichen
- Den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern
- **Sie wollen wissen wie ein außenstehender Branchenkenner Ihr IT-Unternehmen beurteilt und welchen Handlungsbedarf er identifiziert hat**

Ablauf des Unternehmens-Checks

- Sie stellen uns nach einer Checkliste die für uns wichtigen Informationen zusammen und senden uns diese zu.
- Wir werten die Informationen aus und bereiten den Unternehmenscheck vor.
- Wir interviewen die Geschäftsleitung zu dem Fragenkatalog und ergänzen diese Informationen in unseren Auswertungen.
- Wir ermitteln den Unternehmenswert nach unserer Methode.
- Wir präsentieren Ihnen unsere Ergebnisse ergänzen ggfls. weitere Informationen und finalisieren den Abschlußbericht mit Unternehmensbewertung.
- Der Aufwand für den Unternehmenscheck beträgt i.d.R. 3 Tage (2 Tage vor Ort) in Abhängigkeit der Unternehmensgröße und der zur Verfügung gestellten Unterlagen.
- Honorar: 6.900,-- € zzgl. MwSt. und Reisekosten nach Aufwand.

Für wen ist der Unternehmens-Check:

- Für IT-Unternehmer, die eine **Aussenansicht** von einem Branchen erfahrenen Spezialisten haben möchten
- Für IT-Unternehmer die **Veränderungen im Gesellschafterkreis** planen
- Für IT-Unternehmer, die Ihr IT-Unternehmen in **2-7 Jahren veräußern** wollen
- Für IT-Unternehmer die ein anderes Unternehmen zukaufen möchten und eine **externe Sicht auf das Kaufobjekt** wünschen, um Fehlentscheidungen zu vermeiden.

Ihr Nutzen

- **Sie wissen wie ihr Unternehmen im Vergleich zu anderen abschneidet**
- **Sie erhalten realistische Handlungsoptionen**, um Ihr Unternehmen weiter zu entwickeln.
- Sie erhalten **konkrete Hinweise auf Optimierungspotential** im Unternehmen
- **Sie erhalten eine Aussage zur Fokussierung** auf das Kerngeschäft und/oder **Erweiterung** des Produktportfolios?
- **Sie wissen was ihr Unternehmen wert ist**
- Sie erhalten **Hinweise auf potentielle Käufer** für Ihr Unternehmen
- Sie erhalten eine **externe Sicht auf ein IT-Unternehmen das Sie zukaufen möchten** und **reduzieren** dadurch **das Risiko einer Fehlinvestition**