

**Unternehmens-zu- und -
verkauf (M&A)**

Unternehmensbewertung

&

Beratung und Coaching

für

**mittelständische
IT-Unternehmen**

**Die connexxa hat sich auf mittel-
ständische IT-Unternehmen
fokussiert.**

Aus der Erfahrung als verantwortlicher
Geschäftsführer/Manager entstanden
folgende Leistungsmodul, die für den
Kunden ein attraktives Preis-
/Leistungsverhältnis durch Branchen know
how 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 Mit-telstand** mit dem Prädikat „**Best OF
2012, 2015, 2016**“, im Themenbereich: „**Wissens-
management**“ ausgezeichnet:



Geschäftsführung:



**Dipl. Kfm.
Andreas Barthel**

(Abschluss in Informatik),
Stationen im Bereich
Konzern-Controlling, IT-
Leitung, Leitung Produkt-
entwicklung in einem Softwarehaus, fünf
Jahre Geschäftsführer eines Softwarehauses
für Steuerberater-lösungen. Erfolgreiche
Fusion mit dem größten Wettbewerber. Seit
1996 ist er als Unternehmerberater tätig.

Gründer des IT-Unternehmertages
(it-unternehmertag.de)

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-Sachverständigen-
register ID.: CON127



**connexxa M&A für die IT-Branche
Andreas Barthel**

Berner Str.79
D-60437 Frankfurt/Main
Telefon 069 / 9050 944-20
e-mail: barthel@connexxa.de
www.connexxa.de

Unsere Beratungsfelder

- **Unternehmens-Check** zur schnellen Erfassung der Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens aus Sicht potentieller Kapitalgeber und als Brancheninsider.
Zum Beispiel vor einem geplanten Unternehmensverkauf.
- **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
 - Unterstützung bei der Vertragsgestaltung
- **Unternehmensnachfolge**
 - an Marktteilnehmer
 - als Management-Buy-out/Buy-in Lösung
 - an Investoren oder Beteiligungsgesellschaften
- **Coaching** des Managements bei der praktischen Umsetzung von Unternehmenszukäufen (Post-Merger-Integration)
- **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

Ihr Nutzen:

- Kurze Analysezeiten durch professionelle Vorgehensweise und Branchen know-how.
- Blick für das „Machbare“
- Umsetzungserfahren
- Großes Netzwerk und Kenntnisse vieler unterschiedlicher Geschäftsmodelle von mittelständischen IT-Unternehmen

IT-Unternehmer/innen suchen Antworten auf folgende Fragen

- **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.