

Geschäftsführung:

Dipl. Kfm. Andreas Barthel (Abschluss in Informatik), Stationen im Bereich Konzern-Controlling, IT-Leitung, Leitung Software-entwicklung in einem Softwarehaus, Geschäftsführer eines Softwarehauses für Steuerberaterlösungen. Seit 1996 M&A-Berater in der IT-Branche.

Dr. Wirt.Inf. Gerhard Schütz

Gründung eines eigenen Software Unternehmen; danach in der Beratung für Logistik-Systeme, Internationalisierung und M&A. 20 Jahre in Management-Positionen (C-Level), hierbei regional verantwortlich für Geschäftsentwicklung, M&A und Post-Merger Integration in Europa, USA, Südost-Asien und Afrika.

Andreas Barthel und Dr. Gerhard Schütz sind 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



Unternehmens-Check

für

**mittelständische
IT-Unternehmen**

mit

Unternehmensbewertung

Die connexxa hat sich auf mittelständische 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 speziell für IT-Unternehmen entwickelte Methode 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:



connexxa GbR - M&A für die IT-Branche

Berner Str.79
D-60437 Frankfurt/Main
Telefon 069 / 9050 944-20
e-mail: barthel@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 in Abhängigkeit der Unternehmensgröße und der zur Verfügung gestellten Unterlagen.

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**