

Die erfolgreiche Wertsteigerung von mittelständischen IT-Unternehmen

Wertorientierte Unternehmensführung für kleine und mittelständische IT-Anbieter – geht das?

Eine Analyse der Betriebsergebnisse von IT-Unternehmen zeigt, dass selbst Geschäftsführer und Gesellschafter erfolgreicher Unternehmen oftmals die wertbestimmenden Faktoren nicht kennen und keine Klarheit über den Wert ihres Unternehmens haben.

In unserem Seminar erfahren sie mehr über die unterschiedlichen Sichtweisen auf IT-Unternehmen und erhalten Handlungsempfehlungen Ihren Unternehmenswert gezielt zu steigern.

Agenda:

Thema 1: Bewertung von IT-Unternehmen – lernen Sie andere Sichtweisen und Benchmarks kennen (Wertschöpfungsketten, Tragfähigkeit von Geschäftsmodellen, SaaS, cloud computing, etc.)

Inhalte:

- Unternehmensbewertung allgemein
- Beispiele aus der Praxis
- Die weichen Faktoren der Unternehmensbewertung
- Wertverlust durch „Handlungslähmung“
- Benchmarks (Peergroup-Vergleich, Pro-Kopf-Umsatz, Ebit, etc.)
- Risiken als Einflußfaktoren auf die Unternehmensbewertung

Thema 2: Maßnahmen zur bewussten Wertentwicklung – Identifizierung und Umsetzung von unternehmensspezifischen Werttreibern

Inhalte:

- Analyse der Wertschöpfungskette
- Gezielte Erfolgsplanung
 - Prozesse der Leistungserstellung in IT-Unternehmen
 - Kostenmanagement
 - Qualifikation der Mitarbeiter
 - Aktives Kundenmanagement
 - Der Wert der eigen entwickelten Software
- Ausrichtung des Geschäftsmodells
- Finanzierung
- Risikomanagement

Thema 3: Permanente Steigerung der Vertriebsleistung und – Erfahren Sie mehr über nachhaltige Vertriebswege und Vertriebsmanagement

Inhalte:

- Professionalisierung des Vertrieb`s
- Systematische Aufbau von Vertriebsstrukturen (Organisation, Vertriebstypus, Vergütungsmodell, Motivation, Vertriebsführung)
- rolling forecast
- Einsatz von CRM-Systemen

Thema 4: Optimierung der Finanzierungsstruktur – mehr als 50% der IT-Unternehmen sind eigen finanziert -, wir zeigen Ihnen Wechselwirkungen, die ihnen im Zusammenhang der Kapitalbeschaffung neue Perspektiven eröffnen.

Inhalte:

- Wie sieht die optimale Finanzierungsstruktur aus?
- Ist der Einsatz von Fremdkapital grundsätzlich negativ?
- Working capital
- Kapitalratio
- Überkapitalisierung
- Die Sichtweise von Investoren, Beteiligungsgesellschaften etc.

Thema 5: Langfristige Nachfolgeplanung & Kooperationsmanagement – ein Unternehmensverkauf oder Nachfolge sollte langfristig geplant werden.

Inhalte:

- Nachfolgeplanung – wann beginnt man damit?
- Persönliche Lebensplanung – Vorbereitung auf den Verkauf
- Auswahl der richtigen Berater
- Interne Nachfolge, externe Unternehmensnachfolge
- Risiken

Referenten:



Andreas Barthel, Diplom-Kaufmann (Informatik). Über 25-jährige Erfahrung in Führungspositionen in den Bereichen Controlling, Software-Entwicklung und als Geschäftsführer. Zukauf eines Softwarehauses und Integration desselben. Seit 1996 als Berater und Trainer tätig. Gründer und Geschäftsführer der connexxa Services Europe Ltd. Coach von IT-Unternehmen in Veränderungsprozessen.



Hermann Tietken, Geschäftsbereichsleiter AEG-Olympia AG, Alleinvorstand Compudent AG (heute Compugroup AG), seit 1994. Hermann Tietken ist selbständiger Unternehmensberater mit den Schwerpunkten Mergers & Acquisitions, Eigenkapitalberatung sowie Unternehmensstrategie und Nachfolgeregelungen. Branchenschwerpunkt ist die mittelständische High-Tech-Industrie, insbesondere Anbieterunternehmen der Informationstechnologie und Telekommunikation. Er hat zahlreiche Transaktionen erfolgreich gestaltet. Gründungsgesellschafter und seither Vorstand der CONEXUS AG.

Datum: O 5. Oktober 2010
Ort: Rödelheimer Bahnweg 21, 60489 Frankfurt/M
Dauer: 9:30 Uhr – 16:30 Uhr
Gebühr: 790.-- € pro Person zzgl. MwSt. (inkl. Pausengetränke, Mittagessen und Seminarunterlagen)

Weitere Informationen über unser Unternehmen erhalten Sie unter <http://www.connexxa.de> auf unserer Homepage

Antwortfax (069) 978 488-88

Antwortmail : info@connexxa.de

connexxa Services Europe Ltd.
Andreas Barthel
Rödelheimer Bahnweg 21

60489 Frankfurt/Main

- Wir bitten um **direkte vertrauliche Kontaktaufnahme** unter der Tel.-Nr.:
-

Seminartermin und Seminarort:

Die erfolgreiche Wertsteigerung von mittelständischen IT-Unternehmen

Datum: 5. Oktober 2010
Ort: Rödelheimer Bahnweg 21, 60489 Frankfurt/Main
Dauer: 9:30 – 16:30
Gebühr: 790.-- € pro Person zzgl. MwSt. (inkl. Pausengetränke, Mittagessen und digitaler Seminarunterlagen)

Seminarablauf:

9:30	Beginn
11:00 - 11:20	Kaffeepause
13:00 - 14:00	Mittagessen
15:30 - 15:40	Kaffeepause
16:30	Seminarende

Anmeldung und Zahlungsmodalitäten

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldebestätigung mit Anschrift und Name des Seminarteilnehmers zu. Nach Eingang Ihrer verbindlichen Anmeldung erhalten Sie Ihre Reservierungsbestätigung, die Anschrift des Veranstaltungshotels und die Rechnung.

Bitte beachten Sie: Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde oder der Rechnungsbetrag am Seminartag per Scheck beglichen wird.

Eine Stornierung ist bis 14-Tage vor Seminarbeginn möglich. Bei späteren Absagen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Ersatzteilnehmer können jederzeit benannt werden.

Firma

PLZ Ort Strasse

Ansprechpartner/Funktion

Telefon

@ Mail-Adresse

Datum

Unterschrift