

Der Unternehmenswert von IT-Unternehmen unter ca. 3 Mio.€ Umsatz ist meist unterdurchschnittlich

Der geschäftsführende Gesellschafter der connexxa, Dipl.Kfm. Andreas Barthel, analysierte ihm bekannte Unternehmenstransaktionen im IT-Umfeld, hinsichtlich ihrer Unternehmensgröße und dem erzielten Verkaufserlös.

Die Ergebnisse der Untersuchung wurde ausgewählten M&A Beratungsunternehmen die ebenfalls in der IT Branche „unterwegs“ sind präsentiert und bestätigt.

Die Ergebnisse der Analyse waren zum Teil sehr überraschend und zeigen auf, dass gerade IT-Unternehmen bis ca. 3 Mio.€ Umsatz (im Weiteren als Unternehmen bezeichnet) Beratungsbedarf hinsichtlich der Unternehmensstrategie haben.

Die zusammengefassten Ergebnisse:

- Das Produktportfolio der untersuchten Unternehmen war in vielen Fällen nicht aktuell und wies Handlungsbedarf im Vergleich zu Wettbewerbern auf; dies bezieht sich auch auf die benutzen Entwicklungswerkzeuge;
- Die Wettbewerbssituation wurde von den Verkäufern anders eingeschätzt als es die Berater taten – das Fazit der Berater hierzu ist, dass die IT-Unternehmer oft keine aktuelle Marktsicht und – Kenntnis haben;
- Über 50% der untersuchten Unternehmen hatten keine Standardsoftware für besondere Zielgruppen entwickelt, sondern Individuallösungen die im Rahmen von Auftragsprojekten entwickelt wurden; gerade diese Individuallösungen haben zwar laufende Erlöse über das Projektgeschäft ermöglicht, konnten aber keine multiplikative Wirkung im Markt erzeugen. Dies bedeutet, dass nach Beendigung der Projekte die Auslastung der Entwickler meist nicht abgesichert war.
- Der Dienstleistungsanteil am Umsatz war in den untersuchten Fällen meist größer als der Lizenz- und Wartungserlös;
- Das Mitarbeiter know how in neuen Entwicklungsmethoden und im Einsatz neuer Methoden war unterdurchschnittlich in den untersuchten Unternehmen;
- Der Vertrieb in den betrachteten Unternehmen war in 2/3 der Fälle unterentwickelt, d.h. es wurden nicht mehr als 3 Vertriebsmitarbeiter beschäftigt und eine konsequente Führung des Vertriebes mittels bewerteten Forecast wurde nicht umgesetzt;

- Eine weitere Erkenntnis - selbst gute Gewinne (über 15% EBIT) der untersuchten Unternehmen, schützte nicht vor einem niedrigen Unternehmenswert der beim Verkauf erwirtschaftet werden konnte;
- Die meisten der Unternehmer waren nicht darüber informiert, dass nur wiederkehrende Erlöse, wie z.B. Wartungserlöse von einem Käufer als werthaltig angesehen werden und Dienstleistungserlöse kaum „belohnt“ werden.
- Die Selbsteinschätzung des Unternehmenswertes lag bei 90 % der Unternehmen um ein Vielfaches zu hoch;

Diese Ergebnisse sind besorgniserregend, da Unternehmer mit zu hohen Verkaufserlösen für ihren Ruhestand rechnen, die nie eintreten können.

Wenn die Entscheidung der Unternehmer gefallen ist, zu verkaufen, ist es allerdings oft zu spät das Unternehmen entsprechend dem Unternehmenswert auszurichten.

Deshalb empfehlen wir den Unternehmern, die in den nächsten Jahren verkaufen wollen unbedingt eine Analyse ihres Unternehmenswertes vornehmen zu lassen, um zu wissen wie das Unternehmen bezüglich eines Verkaufes ausgerichtet werden muss.

In unserem von der Initiative Mittelstand 2012, ausgezeichneten Workshop, „Der erfolgreiche Unternehmenszu- und -verkauf für IT-Unternehmer“, zeigen wir den Unternehmern die Faktoren auf, die für Käufer wichtig und werthaltig sind.

Viele Tipps aus der Praxis zeigen alternative Vorgehensweisen auf das IT-Unternehmen ergebnisorientiert zu entwickeln.

Der nächste Termin: 28. Juni 2012 in Frankfurt/Main.

Agenda und Anmeldung:

http://www.connexxa.de/wp-content/uploads/2012/05/offene_workshops3.pdf

Website: www.connexxa.de

Dipl.Kfm. Andreas Barthel

Juni 2012