

## **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.

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

### **Schritte:**

- 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

### **Schritte:**

- 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

### **Schritte:**

- 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.

**Schritte:**

- 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.

**Schritte:**

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

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