
DIE 5 WICHTIGSTEN TIPPS ZUM
VERKAUF IHRES IT-UNTERNEHMENS

JETZT ERNTEN

Wenn es am Schönsten ist, soll man gehen!



IT-NACHFOLGE.DE

INHALT

01

MOTIVATION & AUSGANGSLAGE

Warum der Verkauf eine emotionale Herausforderung ist und wie IT-Nachfolge dabei helfen kann.

02

DER IT- UND M&A-MARKT IM ÜBERBLICK

Wie steht es um die IT-Branche? Wie sieht die Zukunft aus? Ist der Zeitpunkt gut für einen Verkauf?

03

DIE BEWERTUNG DEINES IT UNTERNEHMENS

Was ist ein realistischer Verkaufspreis für mein IT-Unternehmen? Wie ermittle ich das praxisnah?

04

DIE BRAUT HÜBSCH MACHEN

Um den perfekten Nachfolger und Preis zu erzielen gibt es ein paar Tricks, die hier gelüftet werden!

05

NEXT STEPS

Nutzen Sie den strategischen Austausch über die sinnvollen nächsten Schritte, um ins Tun zu kommen.

MOTIVATION & AUSGANGSLAGE

Wir möchten Dir helfen Dein Lebenswerk in die richtigen Händen zu übergeben und einen optimalen Preis für Deine lange Saat zu ernten.

Gerade in der IT-Branche hat sich in den letzten Jahren und Jahrzehnten so viel entwickelt und es waren schöne, aber auch anstrengende Jahre, um immer wieder mitzuhalten. Vor ein paar Jahren war es die Cloud-Technologie, die nochmal alles auf den Kopf gestellt hat. Und jetzt stehen wir vor dem Durchbruch der Künstlichen Intelligenz, die ein ganz neues Kapitel aufschlagen wird. Die größte Not, das fehlende IT-Personal mit dem notwendigen Spezialisten-Knowhow, setzt den aktuellen Herausforderungen die Krone auf.

Auch die Rahmenbedingungen Deiner Kunden ändern sich seit ein paar Jahren massiv. Man spricht von multiplen Krisen. Auch wenn Digitalisierung in Deutschland immer noch das Top-Thema ist, so müssen IT-Investitionen im Rahmen von Inflation, explodierenden Energiekosten und Lieferkettenproblemen immer wieder neu verhandelt werden.

Für die typische IT-Gründergeneration der 1990er und frühen 2000er Jahre stellt sich die Frage: *"Möchte ich das noch gestalten oder ist es nicht Zeit, die Jüngeren ran zu lassen? Noch sind die Verkaufspreise sehr lukrativ und ein Exit kann die Krönung meines Lebenswerkes sein!"*

Nach dem Motto: "Wenn es am Schönsten ist, soll man gehen!"

Ich möchte Dir mit diesem Strategiepapier das gesamte Handwerkszeug für einen möglichen Verkauf Deines IT-Unternehmens geben, damit Du vollumfänglich in der Lage bist, zu entscheiden, ob es der richtige Zeitpunkt ist und wie weiter vorzugehen ist.

Herzliche Grüße und viele hilfreiche Impulse wünscht

Volker Johanning

Wer steckt hinter IT-NACHFOLGE.DE?

Das Projekt IT-NACHFOLGE.DE wurde von mir, Volker Johanning, vor zwei Jahren gegründet. Zwei Dinge haben mich dazu veranlasst:

- in vielen Strategieprojekten mit großen Mittelständlern war der größte Engpass immer das IT-Personal - große Transformationen erfordern viel Einsatz auch von externen Ressourcen, also IT-Dienstleistern, die dann beauftragt wurden
- IT-Dienstleister haben alle da Problem des Fachkräftemangels - es gibt viele sehr gute IT-Dienstleister und auch sehr innovative Systemhäuser, aber als Kunde war man zu oft immer von Personen mit bestimmten Fähigkeiten und Erfahrungen abhängig.
- Als ich das Problem tiefer mit Inhabern einiger Systemhäuser und IT-Dienstleister unter die Lupe genommen habe, hat sich herausgestellt, dass viele Inhaber darunter sehr leiden und am liebsten verkaufen würden, aber keinen Nachfolger finden, der ihr Lebenswerk in ihrem Sinne weiterführt.
- Ich bin meiner Strategieberatung treu geblieben, aber das Thema hat mich nicht losgelassen. So habe ich mich in M&A Themen tief eingearbeitet und viele Projekte im Carve-Out-Bereich gemacht und durfte Due Diligences begleiten, die ebenfalls alle das Thema IT-Skills zum Top-Thema hatten.
- Schlussendlich habe ich dazu ein Buch bei Springer geschrieben, um ein praxisnahes 7-Schritte-Verfahren aufzubauen, welches IT-Unternehmern hilft den optimalen Nachfolger zu finden.
- Daraus ist IT-NACHFOLGE.DE entstanden und ich würde mich freuen, Ihnen helfen zu dürfen bei der Suche nach dem optimalen Nachfolger für Ihr Lebenswerk!



Volker Johanning

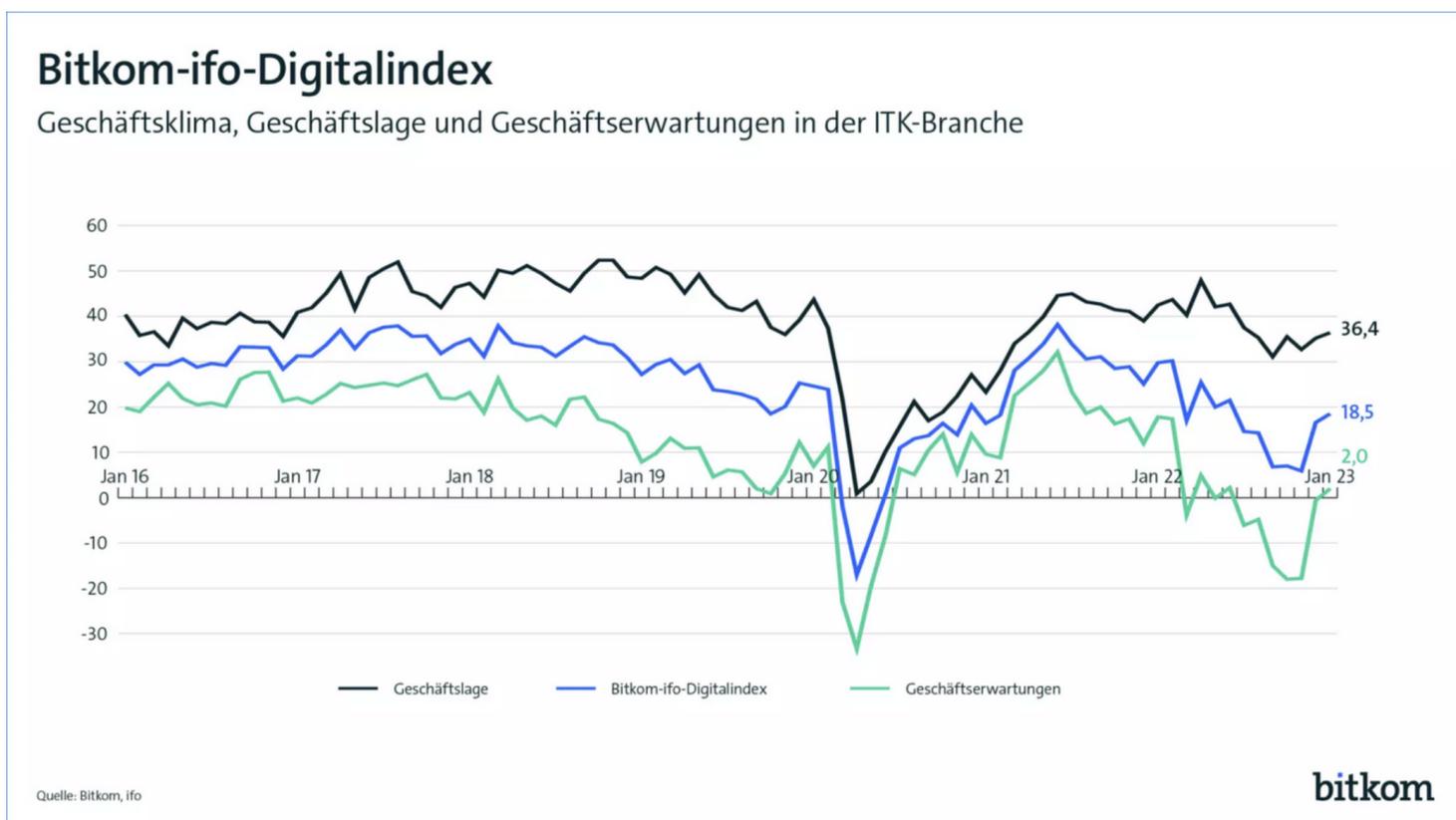
- Strategie- und Nachfolgeberater
- Diplom Kaufmann, Diplom Informatiker
- Weiterbildungen als Strategieberater (IHK), zert. Coach, Restrukturierungsberater (Ifus Institut)
- seit 1997 in der IT-Branche und mehr als 30 große IT-Strategieprojekte bei namhaften Hidden Champions
- intensive Erfahrung in IT Due Diligences und Post Merger Integrationen

DER IT- & M&A-MARKT IM ÜBERBLICK

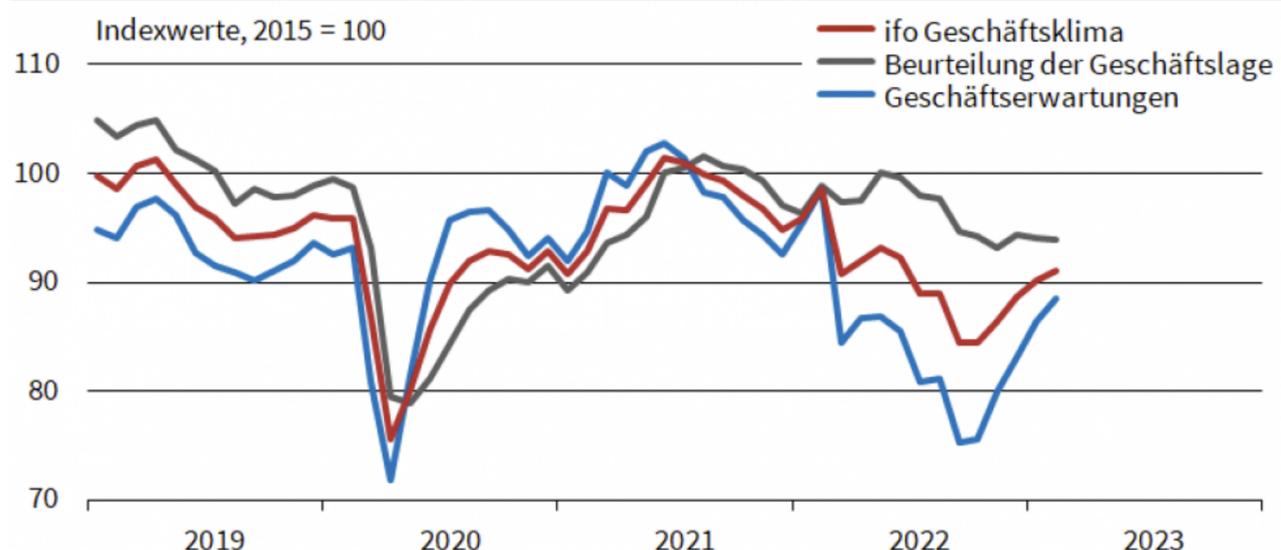
Wer mit dem Thema Nachfolge und Verkauf seines IT-Unternehmens liebäugelt, sollte einen tieferen Blick in die aktuelle Situation des IT- und M&A-Marktes wagen. Denn hier wird sehr deutlich, in welcher Verfassung sich die IT-Branche, aber auch die M&A-Branche befindet und was das in Bezug auf Nachfolgesuche und Verkaufspreis bedeuten kann.

Im folgenden sind einige Marktkennzahlen dargestellt:

- Der Bitkom-ifo-Digitalindex zeigt sehr deutlich, dass die Digitalisierungswelle in Deutschland noch nicht vorbei ist. Es gibt nach dem Corona-Einbruch immer noch sehr viel Potenzial für IT-Unternehmen
- Die Geschäftserwartungen der Kunden von IT-Unternehmen sind auch laut ifo Instut wieder stark gestiegen. Ob das wirklich so kommen wird, sei dahingestellt. Die Unternehmen sind noch in der Lage IT-Investitionen zu stemmen



ifo Geschäftsklima Deutschland^a Saisonbereinigt



^a Verarbeitendes Gewerbe, Dienstleistungssektor, Handel und Bauhauptgewerbe.
Quelle: ifo Konjunkturumfragen, Februar 2023.

© ifo Institut

Die beiden gerade gezeigten Grafiken zeigen, dass sowohl die Digitalisierungswelle als auch die Geschäftserwartungen der Kunden noch gut sind.

Wichtig für den Kaufpreis sowie die Anzahl potenzieller Interessenten ist der M&A-Markt. Die Investorentätigkeit ist abhängig vom Zinssatz. Wenn die Zinsen - wie in den vergangenen Jahren - sehr tief sind, lohnt sich eine Anlage in Unternehmen wesentlich stärker als am Kapitalmarkt. Daher war die M&A-Attraktivität sehr hoch. Aktuell steigen die Zinsen, welches die Zukunftsaussichten der M&A-Branche etwas trübt.

Wichtig sind auch die aktuellen Multiples. Das sind die Multiplikatoren für die Unternehmensbewertung. Diese Multiples sind weltweit für IT-Unternehmen so hoch wie nie zuvor. Eine sehr zuverlässige Quelle von Multiplikatoren kommt aus den USA von Michal Wolf. Hier sind die Multiples für europäische IT Dienstleister bei über 10 bis ca. 17 auf das EBITDA (siehe die folgende Tabelle):

3/1/2023

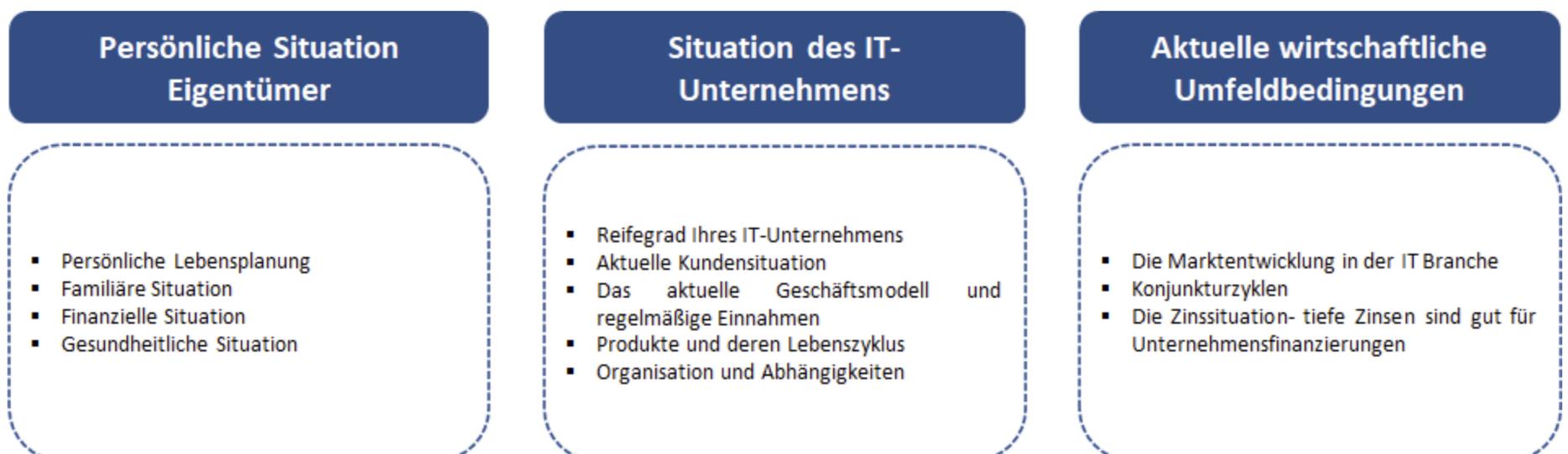
Scoreboard

	Margin %		Growth %		Multiples		
	GM	EBITDA	Revenue	5 Yr EPS	EV/Revenue	EV/EBITDA	P/E
IT & IT-ENABLED OUTSOURCED SERVICES							
IT Services - North America	30.8%	12.8%	8.7%	11.7%	1.70x	12.8x	16.6x
IT Services - Europe	17.8	13.1	12.1	11.5	1.48	11.6	18.1
IT Services - India	24.6	18.3	11.4	15.6	2.77	13.8	22.1
IT Services - China	25.6	5.6	3.2	NA	1.47	18.6	23.1
IT Staff Augmentation	27.3	9.2	9.1	14.0	0.70	8.0	12.9
IT SUPPLY CHAIN SERVICES							
IT Solution Providers - North America	16.8%	8.2%	13.2%	12.0%	0.56x	8.7x	14.8x
IT Solution Providers - Europe	18.6	8.5	8.2	9.1	0.65	8.0	15.7
IT Products Distributors	12.0	4.4	11.3	9.7	0.29	6.5	7.1
SOFTWARE							
SaaS	71.9%	9.1%	44.9%	22.8%	5.58x	28.3x	42.7x
Enterprise Applications	71.6	24.1	11.3	15.2	7.76	17.4	25.8
Cyber Security	76.3	3.5	17.0	19.0	5.37	12.6	25.0

Aber eines ist nach einer ersten Analyse des Marktes klar: **Die Bedingungen für den Verkauf von IT-Unternehmen sind NOCH perfekt, aber das Handlungsfenster scheint sich langsam zu schließen und wir wissen nicht, wann es wieder so rosig wie jetzt sein wird!**

Neben den harten Marktfakten, sind aber noch andere Dinge für den Verkaufserfolg wichtig (siehe die Grafik):

- Die persönliche Situation des Eigentümers
- Die Situation des IT-Unternehmens
- und die gerade dargestellten wirtschaftlichen Bedingungen



DIE BEWERTUNG DEINES IT- UNTERNEHMENS

Jeder IT-Unternehmer stellt sich immer wieder die Frage nach dem Wert seines IT-Unternehmens. Es geht dabei in den meisten Fällen nicht um eine voll durchgeplante Exit-Strategie. Vielmehr sind es Fragen, die sich um das Leben nach dem Ausstieg aus dem eigenen IT-Unternehmen drehen:

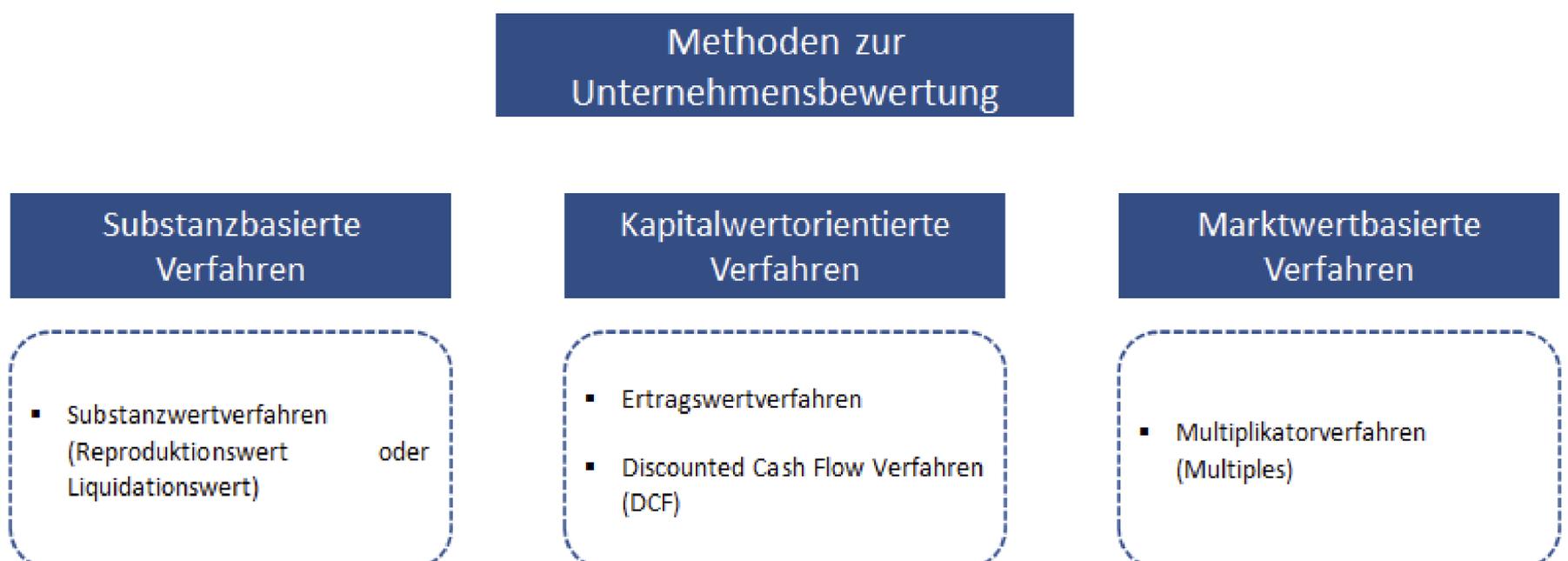
- Wieviel Geld bekomme ich für den Verkauf meines IT-Unternehmens?
- Kann ich von diesem Geld leben?
- Wie lange kann ich von diesem Geld leben?
- Kann ich mir vom Kaufpreis meine Träume erfüllen und leisten?

Es muss allerdings immer unterschieden werden zwischen dem berechneten Unternehmenswert und dem Verkaufspreis, denn:

(Verkaufs)Preis ist nicht gleich (Unternehmens)Wert!

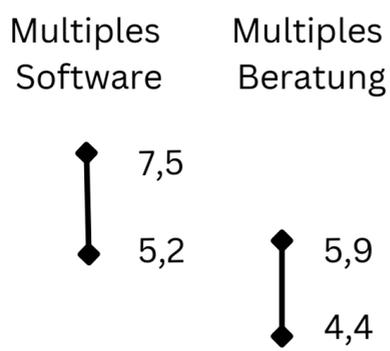
- Mit der Kalkulation des Unternehmenswertes wurde ein theoretischer Wert ermittelt, der vom Verkaufspreis weit abweichen kann.
- Es wird auch im weiteren Verlauf dieses Kapitels klar, dass es nicht den einen Unternehmenswert gibt, sondern dass sich diese Werte immer in Bandbreiten befinden (von .. bis).
- Ein Unternehmen kann für den Verkäufer einen anderen Wert haben als für den Käufer
- Auch innerhalb der Käuferschaft können sich – je nach Vorgeschichte, möglichen Synergien und Passung zu bestehenden Unternehmen des Käufers – sehr unterschiedliche Verkaufspreise ergeben.

Jetzt im Überblick die verschiedenen Methoden der Unternehmensbewertung:



Ein Beispiel für eine Unternehmensbewertung nach Multiples

Nehmen wir ein SAPP Beratungshaus, welches nicht nur Beratung sondern auch Implementierung und Customizing anbietet. Auf Basis von Multiples von DUB (Deutsche Unternehmerrbörse) wird jetzt der Unternehmenswert berechnet. Dabei gibt es die links dargestellten Multiple-Bandbreiten von DUB sowie die vier Berechnungsschritte, die rechts dargestellt sind:



Berechnung der Multiples für Ihr IT-Unternehmen

- Jahresüberschuss (EBIT) der letzten drei Jahre ermitteln
- "Bereinigung" des EBITs von Gesellschafter-GF-Gehältern
- Multiplikation der EBITs mit den passenden Multiples pro Geschäftsjahr
- Bildung eines Durchschnitts als eine Art Range "Zwischen x und y €"

	2019	2020	2021	2022 (P)	2023 (P)	Durchschnitt 2019-2021	
Jahresüberschuss	345 T€	11 T€	390 T€	556 T€	535 T€		
bereinigter Jahresüberschuss	459 T€	104 T€	503 T€				
Multiple "Beratende Dienstleistung" 4,4	2.018 T€	456 T€	2.214 T€			1.563 T€	1.829 T€
Multiple "Beratende Dienstleistung" 5,9	2.706 T€	612 T€	2.969 T€			2.096 T€	
Multiple Software von 5,2	2.385 T€	539 T€	2.617 T€			1.847 T€	2.256 T€
Multiple Software bis 7,5	3.440 T€	778 T€	3.775 T€			2.664 T€	

Unternehmenswert Multiple-Verfahren

Unternehmenswert für Kolbendreher

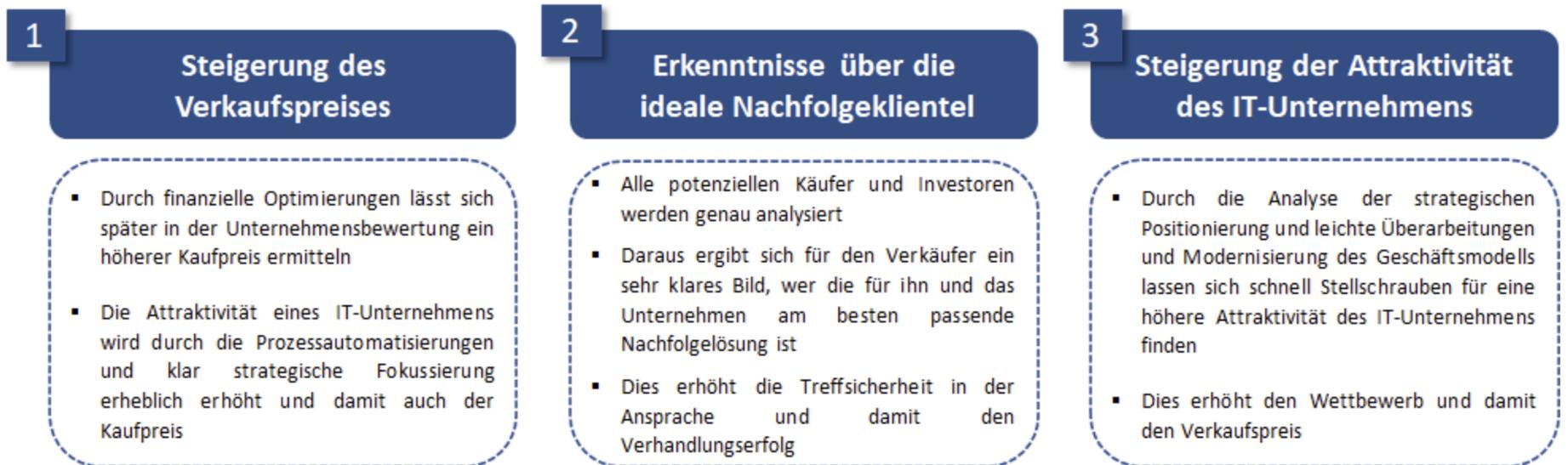
- von **1,6 – 2,1 Mio. €** Basis Branchenmultiplikator „Beratende Dienstleistungen“ (Durchschnitt 1,8 Mio. €)
- von **1,8 bis 2,7 Mio. €** Basis Branchenmultiplikator „Software“ (Durchschnitt 2,5 Mio. €)

HIER KOSTENLOS BEWERTEN LASSEN

[IT-UNTERNEHMENSBEWERTUNG](#)

DIE BRAUT HÜBSCH MACHEN

Darum ist eine vorherige Verkaufsoptimierung so hilfreich:



Viele Nachfolgeprozesse und Verkäufe verlaufen nicht zur Zufriedenheit des Verkäufers. Auch der Käufer hat hinterher immer viel Aufwand in der Post Merger Integration. Das muss nicht sein!

Daher schalten wir vor den eigentlichen Verkaufs- und Nachfolgeprozess eine Verkaufsoptimierung. Es wird dabei eine Verbesserung Ihres IT-Systemhauses auf strategischer, finanzieller und organisatorischer Ebene angestrebt. Diese Optimierungen führen nicht nur zu einem besseren Verkaufspreis, sondern sind auch für den Käufer bare Münze wert. Denn der enorme Aufwand der späteren Integration oder Übernahme wird dadurch erheblich vereinfacht und spart viele Kosten in der Post-Merger-Phase.



DIE BRAUT HÜBSCH MACHEN

Viele Nachfolgeprozesse und Verkäufe verlaufen nicht zur Zufriedenheit des Verkäufers. Auch der Käufer hat hinterher immer viel Aufwand in der Post Merger Integration. Das muss nicht sein!

Daher schalten wir vor den eigentlichen Verkaufs- und Nachfolgeprozess eine Verkaufsoptimierung. Es wird dabei eine Verbesserung Ihres IT-Systemhauses auf strategischer, finanzieller und organisatorischer Ebene angestrebt. Diese Optimierungen führen nicht nur zu einem besseren Verkaufspreis, sondern sind auch für den Käufer bare Münze wert. Denn der enorme Aufwand der späteren Integration oder Übernahme wird dadurch erheblich vereinfacht und spart viele Kosten in der Post-Merger-Phase.

Die 7 goldenen Regeln



Die Mittelfristplanung wurde auf aussagekräftigen Informationen und Prognosen über Märkte, Kunden, Wettbewerber etc. erstellt.



Die Strategie des Unternehmens weist eine attraktive „Story“ auf, sie ist zum Beispiel an wichtige Megatrends angelehnt.



Die „Zukunftsfähigkeit“ des Unternehmens ist plausibel (zum Beispiel geringes Substitutionsrisiko, Nischenmarkt, Alleinstellungsmerkmale etc.).



Die quantifizierte Mittelfristplanung ist plausibel und für Außenstehende nachvollziehbar sowie mit klaren und zielführenden Umsetzungsmaßnahmen versehen



Eigentümer sind zum angestrebten Zeitpunkt des Verkaufs nicht in operativen Führungsfunktionen (Geschäftsführung) tätig.



Die Organisationsstruktur unterstützt die strategischen Ziele und ist klar und nachvollziehbar.



„Klumpenrisiken“ bestehen weitgehend nicht und die wesentlichen Wertbringer und Wertverzehrer sind ermittelt und werden gestaltet (zum Beispiel nach Produktgruppen, Geschäftsbereichen, Regionen, Kundengruppen etc.).

6 SCHRITTE ZUM VERKAUF

Zum Abschluss möchte ich noch einen Überblick geben zum vollständigen Ablauf einer M&A-Transaktion und dem Verkauf Deines IT-Unternehmens in 6 Schritten.

Wenn Du dazu Fragen hast, dann schreibe mich gerne jederzeit unter volker@johanning.de an oder ruf mich an unter 0160-90159662.

1 Vorbereitungsphase

- ZEITPUNKT & DAUER DES UN-VERKAUFS
- ZIELFESTLEGUNG
- ÜBERBLICK M&A-MARKT IT-BRANCHE
- POTENZIELLE KÄUFER UND DEREN INTENTIONEN
- PERSÖNLICHE SITUATION REFLEKTIEREN

2 Optimierung des IT-Unternehmens

- PRÜFUNG UND OPTIMIERUNG FOLGENDER BEREICHE:
 - FINANZEN & KAPITAL
 - PROZESSE & DIGITALISIERUNG
 - FÜHRUNG & ORGANISATION

3 UN-Bewertung

- DIE VERSCHIEDENEN ARTEN DER UNTERNEHMENSBEWERTUNG IM ÜBERBLICK
- BEREINIGUNG UND NORMALISIERUNG

4 Start Verkaufsprozess

- DER TEASER UND DAS EXPOSÉ
- DIE VERMARKTUNG
- VERMARKTUNGSKANÄLE
- LONG LIST / SHORT LIST
- ERSTGESPRÄCHE VORBEREITEN

5 Due Dlligence

- VORBEREITUNG UND ABLAUF DER DUE DILIGENCE
- DUE DILIGENCE CHECKLISTEN
- FINANCE, LEGAL, TAX AND COMMERCIAL DUE DILIGENCE
- DER DUE DILIGENCE REPORT UND DIE RISIKOMATRIX

6 Verhandlung

- ERFOLGSFAKTOREN IM ÜBERBLICK
- PREISVERHANDLUNG
- NON BINDING OFFER
- GEGENANGEBOTE
- KAUFPREISZAHLUNGSARTEN

NEXT STEPS

Ich hoffe, Du hast in diesem Strategiepapier schon einiges gelernt und mitnehmen können für den potenziellen Verkauf Deines IT-Unternehmens.

Du hast aber sicherlich auch festgestellt, dass der Teufel im Detail liegt und es doch noch etwas Arbeit braucht, bis es zum Verkauf kommen kann.

Mir und uns ist wichtig, dass Du perfekt vorbereitet bist für einen möglichen Verkauf und alle Informationen hast, die Du benötigst um eine Entscheidung zu treffen. Eine Entscheidung, die sehr weitreichend und auch emotional ist, da es um Dein Lebenswerk geht.

Daher macht es nur Sinn, jetzt noch einmal alles auf Herz und Nieren zu prüfen. Deshalb biete ich Dir hier an, mit Dir persönlich ein Strategiegelgespräch zu führen, um Deinen individuellen Schritt für Schritt Umsetzungsplan zu erarbeiten oder Fragen loszuwerden.

Klicke dazu einfach auf den Button am Ende der Seite und suche Dir einen passenden Termin aus. Gib uns bitte vorab ein paar Infos über Dich und Dein Business, damit wir uns auf das Gespräch mit Dir vorbereiten können und auch, um entscheiden zu können, ob wir Dir weiterhelfen können.

Dann treffen wir uns per Teams oder am Telefon und denken uns mal richtig in Dein Fragen rund um das Thema Verkauf rein. Ich habe auch versierte Steuerberater und Juristen in meinem Team. Wenn Du dort spezifische Fragen hast, kann ich Dich gerne kostenfrei und unverbindlich vernetzen.

Entweder schreibst Du einfach eine Email an volker@johanning.de oder klickst auf den Link und organisierst unverbindlich und kostenfrei ein Strategiegelgespräch mit mir:

KOSTENLOS & UNVERBINDLICH ANMELDEN ZUM STRATEGIEGESPRÄCH