

**connexxa**  
Services Europe Ltd.

**Unternehmens-zu- und -  
verkauf (M&A)**

**&**

**Beratung und Coaching**

**für**

**mittelständische  
IT-Unternehmen**

**connexxa Services Europe Ltd.**

Berner Str. 79  
D-60437 Frankfurt/Main  
Telefon 069 / 9050 944-20  
Telefax 069 / 9050 944-29  
e-mail: [info@connexxa.de](mailto:info@connexxa.de)  
[www.connexxa.de](http://www.connexxa.de)

**connexxa**  
Services Europe Ltd.

Die connexxa hat sich auf mittelständische IT-Unternehmen fokussiert.

**Assoziierte Partner ermöglichen den Zugriff auf Spezialisten fachlicher und branchen-spezifischer Art.**

Aus der Erfahrung vieler Projekte und als verantwortlicher Geschäftsführer/Manager entstanden folgende Leistungsmodul die für den Kunden ein attraktives Preis-/Leistungsverhältnis ermöglichen:

- Unternehmenszu-/verkauf (M&A)
- Unternehmensbewertung
- Nachfolgeregelung
- Unternehmens-Check
- IT- Unternehmer Coaching
- **Interimsgeschäftsführung**
- Management-Workshops

**Geschäftsführung:**

**Andreas Barthel**



Diplomkaufmann (Abschluss in Informatik), Stationen im Bereich Konzern-Controlling, IT-Leitung, Leitung Produktentwicklung in einem Softwarehaus, fünf Jahre Geschäftsführer eines Softwarehauses für Steuerberater-lösungen. Erfolgreiche Fusion mit dem größten Wettbewerber. Seit 1996 ist er als Unternehmerberater tätig.

Gründer der *connexxa* Services Europe Ltd.

**Unser Workshop** für IT-Unternehmer, unser **IT-Unternehmer Coaching** und unsere **26 Kriterien zur Bewertung von IT-Unternehmen** wurden von *der Initiative Mittelstand* mit dem Prädikat **„Best OF 2012, und 2015“** im Themenbereich:

**„Wissensmanagement“**

ausgezeichnet:



## Unsere Beratungsfelder

- **Unternehmens-Check** zur schnellen Erfassung der Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens aus Sicht potentieller Kapitalgeber und als Brancheninsider.
- **Unterstützung bei der Veräußerung und dem Erwerb von Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen (M&A)**
  - Käuferidentifikation/Identifikation von Akquisitionsobjekten
  - Profilerstellung und Ansprache
  - Erstellung von Unternehmensexposés
  - Unternehmensbewertungen
  - Analyse und Dokumentation potentieller Käufer
  - Strukturierungen von Transaktionen
  - Due Diligence
  - Verhandlungsführung
  - Vertragsgestaltung
- **Unternehmensnachfolge**
  - im Rahmen des Unternehmensverkaufs
  - als Management-Buy-out/Buy-in Lösung
  - als Owners Buy-out im Rahmen der Familiennachfolge
- **Coaching** des Managements bei der praktischen Umsetzung vorgeschlagener Maßnahmen zur Verbesserung Ihres Ratings
- Analyse der betriebswirtschaftlichen, finanziellen, organisatorischen und rechtlichen Unternehmenssituation
- Durchführung von Restrukturierungen
  - Strategieentwicklung/ Neupositionierung

- Ertragsoptimierung
- Sanierung/Turnaround
- Steigerung der Vertriebsleistung
- Interimmanagement
- Technologiemanagement

- Aktive Unterstützung und Begleitung bei der Umsetzung

### Unternehmens- und Projektfinanzierung

- Optimierung der Unternehmensfinanzierung
- Beratung und Vermittlung bei Einwerbung von Eigenkapital, Fremdfinanzierung und/oder alternative Finanzierungsformen
- Management-Buy-out/Buy-in Finanzierungen
  - Erarbeitung des MBO/MBI-Konzeptes
  - Strukturierung und Beschaffung der Finanzierung
- Unterstützung bei der Erfüllung der Anforderungen gegenüber Kredit gebenden Banken gemäß Eigenkapitalverordnung Basel II

### Interimsmanagement

**als Geschäftsführer, Abteilungsleiter oder auch als Coach**

### Ihr Nutzen:

**Kurze** Analysezeiten durch professionelle Vorgehensweise.

### Die entscheidenden Fragen der Unternehmer in einem schwierigen Umfeld:

- **Sie** suchen **realistische Handlungsoptionen** um Ihr Unternehmen weiter zu entwickeln.
- **Sie** fragen sich: **Fokussierung** auf das Kerngeschäft und/oder **Erweiterung** des Produktportfolios?
- **Sie** wollen wissen: **Wie schneidet Ihr Unternehmen im Vergleich zu anderen ab?**
- **Sie** wollen wissen: **Was ist mein Unternehmen wert** und ist eine strategische Partnerschaft sinnvoll?
- **Sie** wollen wissen: Haben Sie die **optimalen Finanzierungsvoraussetzungen** z.B. für eine Beteiligungsgesellschaft?
- **Sie** suchen einen **Käufer** für Ihr Unternehmen – **Sie wollen** durch einen Zukauf **schneller wachsen**
- **Sie** suchen **branchenerfahrene Berater** die Klartext sprechen, **fair beraten** und Sie bei der Umsetzung der Maßnahmen unterstützen.

### Ihr Nutzen:

**Keine Verzettelung** in Einzelanalysen, sondern **Konzentration** auf die wichtigen Analysefelder, die bedeutendes Optimierungspotential zur **Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit** haben.