



# M&A-Beratung in der IT-Branche

Digitalagenturen

**Nachfolge**

**Fusion**

MBO

Soft-/Hardware-Entwickler

**Unternehmensverkauf**

Finanzierungsunterstützung

Übergabe

Due Diligence

**Absicherung**

**Telekommunikation**

**IT-Systemhäuser**

Unternehmensbewertung

**Transaktionsbegleitung**

**Share-Deal**

Investitionen

Business Plan

Asset-Deal

Consulting

Start-ups

**Unternehmenskauf**

**IT-Branche**

Rechenzentrumsbetreiber

MBI

Sicherheitstechnik

**Consulting**

Netzwerk



# DAS ERWARTET SIE

Was ist M&A? Seite 4

Professionelle Begleitung  
mit Branchenfokus Seite 5

**Unternehmensverkauf**  
Motive und Ablauf Seite 6

Verkaufsprozess im Detail Seite 8

**Unternehmenszukauf**  
Motive und Ablauf Seite 10

Zukaufprozess im Detail Seite 12

Ihr M&A-Team Seite 14





# WAS IST M&A ?

## MERGERS & ACQUISITIONS (M&A)

steht als Überbegriff für alle Prozesse rund um Transaktionen, welche die **Übertragung von Unternehmen** zur Folge haben. Typisch sind der Unternehmenskauf und -verkauf. Aber auch Unternehmenszusammenschlüsse, familieninterne Nachfolgen, der Einstieg des Managements als Gesellschafter etc. **bedürfen professioneller Begleitung** durch **erfahrene Berater**.

In der Regel erfolgt eine Transaktion im Rahmen eines **Share-Deals** mit Übernahme der Mehrheit oder gar 100 % von Gesellschaftsanteilen/Aktien eines Unternehmens, aber **auch Minderheitsbeteiligungen** kommen häufig vor.

Ein anderer Durchführungsweg liegt in der Veräußerung von Einzelgegenständen oder Teilgeschäftsbereichen - auch als **Asset Deal** bezeichnet.

Unser Anspruch an eine erfolgreiche Unternehmenstransaktion ist nicht nur von wirtschaftlichen Kriterien getrieben, sondern beruht auch darauf, zueinander passende Persönlichkeiten zusammenzubringen – **Käufer und Verkäufer als eine Einheit**, die den Fortbestand eines Unternehmens **gemeinsam sicherstellen**.



## PROFESSIONELLE BEGLEITUNG MIT BRANCHENFOKUS

Jedes Unternehmen ist mit seinem individuellen Leistungs- und Produktportfolio auf dem fokussierten Markt erfolgreich – sicher auch Ihres!

Entsprechend hat die ascon sich auf die Beratung im **IT-Ökosystem spezialisiert**. Aufgrund der Historie – Stefan Auer als Gründer der ascon hat bereits im Jahr 1995 begonnen, IT-Unternehmer beim Aufbau und der Führung ihrer Firmen zu beraten – lag es nahe, sukzessive weitere Geschäftsbereiche zu erschließen. Parallel zur ascon Akademie hat sich seit 2010 ein **M&A-Beratungsunternehmen** entwickelt, das mit einem eigenen, **erfahrenen Team**, wertvoller **Branchenexpertise** und Management-Know-how seinen Auftraggebern in bisher **mehr als 120 Transaktionen** zur Seite stand.

Die ascon ist jedoch nicht nur horizontal aufgestellt, sondern auch vertikal: Längst unterstützt sie **neben den klassischen IT-Systemhäusern auch angrenzende Branchen**, wie Unternehmen der Hard- und Software-Entwicklung, Internet- & Digitalagenturen, Start-ups, Telekommunikations- und Sicherheitstechnik-Firmen, Rechenzentrums-Betreiber etc.





# MOTIVE FÜR DEN UNTERNEHMENS**VERKAUF**

- Alters- oder gesundheitsbedingte **Unternehmensnachfolge**
- Persönliche **Neuorientierung**
- Ausgewogenere Work-Life-Balance
- Realisierung Ihrer **Altersvorsorge**, die in Ihrem Unternehmen „steckt“
- Ausgleich des **Fachkräftemangels**
- Zertifizierungsrelevante **Wachstumsvorgaben** von Herstellern
- Wachsender Wettbewerbsdruck
- Rückläufiger Umsatz und Ertrag bei steigenden Kosten
- Zu enges Leistungsspektrum
- **Veränderungen** der Branche und Verdrängung

# ABLAUF & PROZESS



Das eigene Unternehmen zu verkaufen ist ein **großer Schritt**, welcher wohlüberlegt und gut vorbereitet sein sollte. Nicht nur Verkäufer, sondern auch Käufer beschäftigen sich **oftmals zum ersten Mal** mit einer solch bedeutenden Maßnahme. Mit anderen Worten: Relevante Kenntnisse über den Ablauf und die speziellen Erfordernisse eines Unternehmensverkaufs sind in der Regel auf beiden Seiten kaum vorhanden. Doch auch wenn dem Verkäufer ein erfahrener Käufer gegenüber sitzt: Es ist unumgänglich, sich beim Verkauf seines Unternehmens eines **erfahrenen M&A-Beraters** zu bedienen, der sowohl den Wert Ihres Unternehmens taxieren kann, den Markt kennt, Netzwerk besitzt und Zugang zu potenziellen Käufern hat sowie den Prozess der Transaktion bis hin zum Abschluss des Kaufvertrags begleiten kann.

# VERKAUFSPROZESS

## Kennenlernen

Noch vor dem eigentlichen Prozessbeginn lernen Sie uns und wir Sie in einem ersten Gespräch kennen – im Rahmen eines ca. einstündigen, unverbindlichen, selbstverständlich absolut vertraulichen Online-Meetings. Für uns ist es wichtig, Ihre Verkaufsabsicht, die persönliche Motivation und die wirtschaftliche Zielsetzung, zu verstehen. Darüber hinaus interessieren uns an dieser Stelle natürlich die wesentlichen Parameter Ihres Geschäftsmodells und die maßgeblichen Finanzdaten, um uns ein erstes Bild machen zu können. Auf dieser Basis legen wir – Ihr Interesse vorausgesetzt – die Koordinaten für die weitere Zusammenarbeit fest.



## Unternehmensbewertung (Phase 1)

Auf Basis der uns überlassenen Unterlagen (Bilanzen, BWA's, Skizzierung des Geschäftsmodells, Mitarbeiterstände etc.), die uns Einblick in Ihr Unternehmen gewähren sowie eines Abgleichs mit aktuellen Marktbedingungen, ermitteln wir den aktuellen Wert Ihres Unternehmens (Enterprise & Equity Value).

Wir setzen uns intensiv mit den Stärken, dem USP und den Besonderheiten einer zum Verkauf stehenden Firma auseinander. Die ascon-Methode setzt dabei auf den zeitgemäßen, am Markt etablierten Bewertungsverfahren auf und verfeinert diese im Hinblick auf die branchenspezifische Betrachtung wesentlicher Assets sowie des Detaillierungsgrads von Umsatz, Kosten und Margen. Grundlage hierfür ist eine Unternehmensplanung, die wir im Hinblick auf die Betrachtung Ihrer historischen Finanzdaten herleiten und – gemeinsam mit Ihnen – plausibilisieren: Wir arbeiten die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens in der Zukunft heraus und zeichnen für den Käufer ein wirtschaftlich attraktives, aber auch realistisches Bild, das den Wert Ihres Unternehmens mit all seinen Facetten darstellt.

Im Anschluss daran erhalten Sie die Unternehmensbewertung inklusive der Darstellung unserer Methode sowie weiterer marktüblicher Bewertungsmethoden, welche wir zusätzlich für Sie berechnen. Die im Zuge der Unternehmensbewertung erstellte Planung und einen Ausschnitt der wichtigsten Unternehmenskennzahlen der letzten Geschäftsjahre fassen wir in einer (zunächst anonymisierten) Präsentation zusammen, welche den von uns angesprochenen Kaufinteressenten an die Hand gegeben wird.

Im Ergebnis liefern wir – über die reine Kennzahlendarstellung hinaus – potenziellen Käufern ein umfangreiches Porträt, welches alle maßgeblichen Informationen Ihres Unternehmens zusammenfasst. So wird z. B. aufgeführt, in welchen Geschäftsfeldern Ihr Unternehmen tätig ist, wie das Leistungsportfolio aussieht und wie der Zertifizierungsgrad Ihrer Mitarbeiter ist.

## Interessentengenerierung (Phase 2)

Es folgt die Platzierung Ihres Unternehmens am Markt, indem geeignete Transaktionspartner identifiziert, analysiert und adressiert werden. Potenzielle Interessenten werden aus unseren ca. 45.000 branchenspezifischen Kontakten recherchiert, in Absprache mit Ihnen direkt angesprochen und auf deren Integrität (Ernsthaftigkeit) und Bonität geprüft. Ggf. nutzen wir zusätzlich auch passende Online-Börsen, auf denen zu verkaufende Unternehmen vorgestellt werden. Hier erfolgt eine Nennung aber stets anonym und so abstrahiert, dass es keinem Dritten möglich ist, Ihr Unternehmen beispielsweise infolge von Standortangaben oder Produktspezifikationen zu erkennen.

Sofern sich Interessenten als in Betracht zu ziehende, sinnvolle Kandidaten für den Kauf Ihres Unternehmens qualifiziert haben, setzen wir ein initiales Kennenlerngespräch zwischen Ihnen und dem potenziellen Käufer auf. Wir moderieren dieses Gespräch und begleiten Sie bei diesem ersten Schritt sowie den sich daraus ggf. ergebenden Aufgaben zur Vorbereitung nächster Schritte.

## Verhandlungen & Due Diligence (Phase 3)

Wir koordinieren die in der Regel mit mehreren Kaufinteressenten laufenden Gespräche, stellen die relevanten Unterlagen für die Erstellung eines initialen Angebots zur Verfügung und achten darauf, dass der Prozess gut getaktet und fokussiert auf den einen, alles entscheidenden Punkt hinläuft.

Dies schließt die Verhandlung der Verkaufsbedingungen inklusive der Argumentation des Verkaufspreises ebenso ein, wie die Prüfung seitens des Käufers vorzulegender Dokumente (NBO = Non Binding Offer, LOI = Letter Of Intent). Dabei bleiben wir selbstverständlich auch während der Due Diligence (Prüfung betriebswirtschaftlich, rechtlich, steuerlich und technisch relevanter Inhalte Ihres Unternehmens durch den Käufer) an Ihrer Seite.



Wir koordinieren die im Rahmen der Due Diligence ggf. Ihrerseits und seitens des Käufers involvierten Anwälte, Steuerberater sowie Wirtschaftsprüfer, liefern die Inhalte der in den Verhandlungen getroffenen Vereinbarungen und überwachen deren Berücksichtigung bei der Kaufvertragserstellung.

## Abschluss

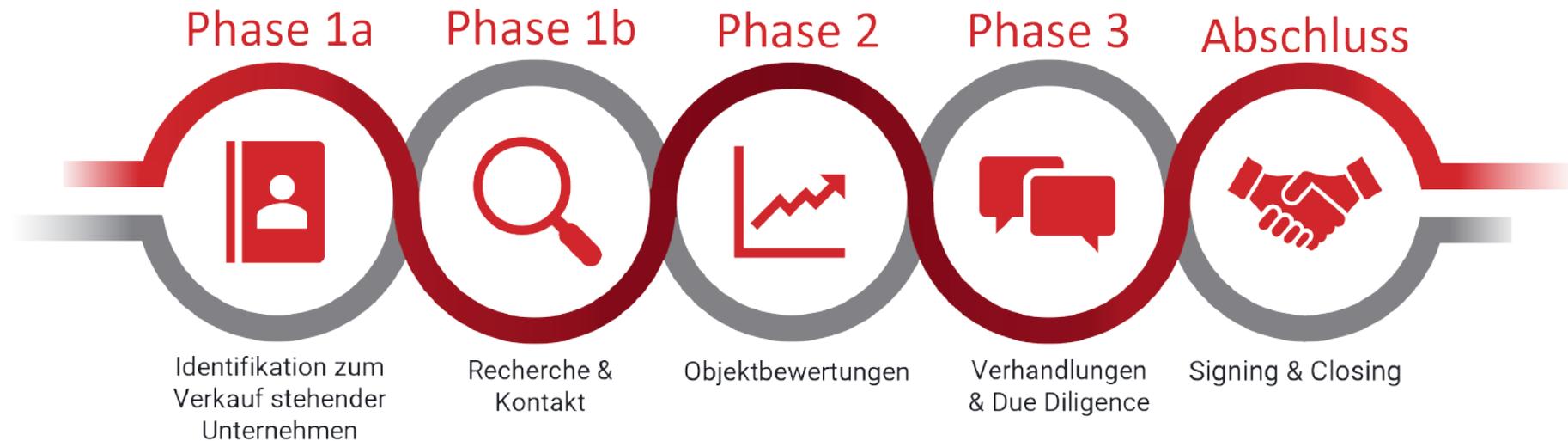
Am Ende steht die – oftmals notariell zu beurkundende – Zeichnung (Signing) des Kaufvertrags Ihres Unternehmens durch Sie und den Käufer. Kurz darauf folgt das Closing mit Übertragung des Unternehmens auch im Handelsregister, sobald die Bedingungen des Kaufvertrags (Kaufpreiszahlung, Benennung neuer oder weiterer Geschäftsführer etc.) erfüllt wurden.



# MOTIVE FÜR DEN UNTERNEHMENS**ZUKAUF**

- **Erweiterung** des Produktportfolios
- **Personal-** und **Kapazitätsgewinnung**
- **Umsatz-** und **Ertragswachstum**
- Erwerb von Know-how & Zertifizierungen
- **Stärkung** der eigenen Marktposition
- Schutz vor Verdrängung
- Regionale und / oder technologische **Markterschließung**
- Adressierung zusätzlicher Kundengruppen
- Bergung von **Synergie-** und Skalierungseffekten
- Verbesserung der Außendarstellung / Marke
- Start in die Selbstständigkeit

# ABLAUF & PROZESS



Ein Unternehmen zu kaufen, ganz gleich, ob Sie bereits eines besitzen und einen Zukauf unter strategischen Aspekten erwägen oder ob Sie sich selbstständig machen wollen, ist ein **entscheidender Schritt**. Dieser darf keinesfalls nur auf einer emotionalen Entscheidung basieren.

Um den Erwerb eines Unternehmens am Ende erfolgreich zu machen, bedarf es einer **Menge Expertise**, die gebündelt werden muss. Zunächst muss ein zu Ihnen und Ihren Plänen **passendes Unternehmen** identifiziert werden. Aber auch, wenn Sie bereits ein Unternehmen ins Auge gefasst haben, gilt es **einige wichtige Regeln** einzuhalten: von der detaillierten Bestandsaufnahme des zu erwerbenden Unternehmens (Geschäftsmodell, Finanzdaten etc.) über die Bewertung bis hin zur Aushandlung der Kaufbedingungen (Preis, Übergang, Vertragsinhalte).

# ZUKAUFPROZESS

## Kennenlernen

Wie auch beim Verkaufsvorhaben lernen Sie uns und wir Sie vor dem eigentlichen Zukaufprozess in einem ersten Gespräch kennen – im Rahmen eines ca. einstündigen, unverbindlichen, selbstverständlich absolut vertraulichen Online-Meetings. Für uns ist es wichtig, Ihre Zukaufsabsicht, die persönliche Motivation und die wirtschaftliche Zielsetzung zu verstehen. Darüber hinaus interessieren uns an dieser Stelle natürlich die wesentlichen Parameter Ihres Geschäftsmodells und die maßgeblichen Finanzdaten, um uns ein erstes Bild machen zu können. Auf dieser Basis legen wir – Ihr Interesse vorausgesetzt – die Koordinaten für die weitere Zusammenarbeit fest.



## Identifikation (Phase 1a)

Auf Basis Ihres Ziel- bzw. Anforderungsprofils definieren wir die Prämissen des zu identifizierenden Akquisitionsobjektes (inhaltliche bzw. strategische Unternehmensausrichtung, Standorte, Unternehmensgröße, Synergiepotential). Wir berücksichtigen dabei alle relevanten harten und weichen Aspekte Ihres Suchprofils, wie z. B. Unternehmenskultur, Zertifizierungslevel und Mitarbeiter-Altersstruktur etc. Außerdem entwickeln wir einen Plan, wie eine Übernahme finanziell dargestellt werden kann bzw. mit welchem Investitions- und Integrationsaufwand zu rechnen ist.

Zusammen mit den Informationen über Sie bzw. Ihr Unternehmen entsteht hieraus ein sog. „Information Memorandum“, das wir bei der Ansprache von infrage kommenden Firmen dem potenziellen Verkäufer überreichen (wahlweise anonym oder unter Bekanntgabe Ihrer Daten).

## Recherche & Kontakt (Phase 1b)

Durch unsere Branchenkenntnis und das weit verzweigte Netzwerk aus ca. 45.000 aktiven Kontakten verfügen wir über Kenntnis einer Vielzahl von Unternehmen, die zum Verkauf stehen. Da dies nicht zwingend bedeutet, dass sich hierunter das für Sie passende Zielunternehmen befindet, setzen wir immer auch auf „eigenhändige“ Recherche anhand unserer eigenen Datenbank und Auskunftsdienste. Potenzielle Übernahmekandidaten werden von uns diskret kontaktiert und auf deren Bereitschaft zum Verkauf abgetastet. Ergeben sich interessierte Kontakte, so werden diese genauestens geprüft und mit Ihrem Anforderungsprofil abgeglichen. In der Regel verdichten wir die passenden Kandidaten auf eine Shortlist von 3 bis 5 geeigneten Unternehmen, die wir Ihnen mit Angabe der wichtigsten Daten vorstellen, sodass Sie sich ein erstes aussagekräftiges Bild machen können. In enger Abstimmung mit Ihnen setzen wir anschließend mit den passenden Unternehmen ein ca. einstündiges, initiales Online-Kennenlernen auf. Wichtigstes Ziel ist hierbei, den persönlichen Fit herauszuarbeiten, um eine nachhaltig gelungene Unternehmensübertragung sicherstellen zu können.

## Unternehmensbewertung (Phase 2)

In dieser Phase folgt die eingehende Analyse der zuvor ausgewählten Transaktionsunternehmen. Hierbei überprüfen wir die erhaltenen Unternehmenskennzahlen und bereiten diese für eine Unternehmensbewertung auf. Um Ihnen Kosten zu sparen, checken wir weiterhin bereits an dieser Stelle die wichtigsten, einen Unternehmenskauf möglicherweise verhindernden Faktoren im Rahmen einer sog. Pre-Due Diligence. Im Rahmen der Analyse der Finanzdaten setzen wir uns ebenfalls intensiv mit den Stärken, dem USP und den Besonderheiten einer zum Verkauf stehenden Firma auseinander. Die ascon Methode setzt auf den zeitgemäßen, am Markt etablierten Bewertungsverfahren auf und verfeinert diese im Hinblick auf die branchenspezifische Betrachtung wesentlicher Assets sowie des Detaillierungsgrads von Umsatz, Kosten und Margen. Grundlage hierfür ist eine Unternehmensplanung, die wir im Hinblick auf die Betrachtung der historischen Finanzdaten herleiten und – gemeinsam mit dem Unternehmensverkäufer – plausibilisieren: Wir arbeiten die Leistungsfähigkeit des zum Verkauf stehenden Unternehmens für die Zukunft heraus, orientieren uns damit also an der für Sie als unseren Auftraggeber maßgeblichen Perspektive. Dies liefert uns im Ergebnis einen Korridor, in dem sich der Unternehmenswert befindet. Verknüpft mit anderen, möglicherweise einzupreisenden Umständen leiten wir hieraus – nach Absprache mit Ihnen – die Rahmenbedingungen für ein initiales Kaufangebot ab.

## Verhandlung & Due Diligence (Phase 3)

Mit Eintritt in die Phase der Verhandlung unterstützen wir Sie bei der Erstellung der durch den Käufer vorzulegenden Dokumente: von NBO (= Non Binding Offer) bis hin LOI (= Letter Of Intent). Weiter leiten wir für Sie selbstverständlich auch die Durchführung der Due Diligence (Prüfung betriebswirtschaftlich, rechtlich, steuerlich und technisch relevanter Inhalte des zu erwerbenden Unternehmens) ein.



Wir koordinieren die im Rahmen der Due Diligence ggf. Ihrerseits und seitens des Verkäufers involvierter Anwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.

Das Due Diligence Ergebnis lassen wir ebenso wie die in den Verhandlungen mit dem Verkäufer getroffenen Vereinbarungen in den durch Sie zu liefernden Kaufvertragsentwurf einfließen.

## Abschluss

Am Ende steht die – oftmals notariell zu beurkundende – Zeichnung (Signing) des Kaufvertrags für das durch Sie zu erwerbende Unternehmen. Kurz darauf folgt das Closing mit Übertragung des Unternehmens auch im Handelsregister, sobald die Bedingungen des Kaufvertrags (Kaufpreiszahlung, Benennung eines neuen oder zusätzlichen Geschäftsführers etc.) erfüllt wurden.



**as** con  
MERGERS &  
ACQUISITIONS

Lina-Ammon-Straße 17  
90471 Nürnberg

Tel.: 0911 - 14 89 86 30  
Fax: 0911 - 14 89 86 39

Mail: [info@ascon-ma.de](mailto:info@ascon-ma.de)  
Web: [ascon-ma.de](http://ascon-ma.de)

## IHRE UNTERNEHMENSTRANSAKTION UNSERE **PROFESSIONALITÄT**

Die **IT-Branche** mit all ihren Facetten ist ein **attraktives** Geschäftsfeld, das durch den **stetigen Wandel** immer **große Chancen** bietet. Ganz gleich, ob Sie einen Unternehmenskauf, einen Unternehmensverkauf oder eine Fusion planen.

Die ascon unterstützt Sie mit einem **in jeder Hinsicht erfahrenen M&A-Team**, das zum einen eine reibungslose, effiziente, sichere Unternehmenstransaktion ermöglicht und zum anderen einen **maßgeblichen wirtschaftlichen Mehrwert** sicherstellt. Hierbei steht die ascon **ausschließlich auf der Seite ihres Auftraggebers** und vertritt nur dessen Interessen!

# MEHR INFORMATIONEN ?

## Unternehmensbörse

Hier finden Sie neben aktuellen **Verkaufsangeboten** und **Zukaufgesuchen** alles rund um das Thema M&A sowie den neuesten Entwicklungen am Markt.



## Unternehmenswertrechner

Sie möchten einen ersten Anhaltspunkt für den Wert Ihres Betriebes erhalten? Dann probieren Sie direkt unseren spezialisierten Rechner für die **IT-Branche** aus - und das **völlig kostenlos**.



## HISTORIE

> **25 Jahre** Unternehmensberatung im IT-nahen Umfeld mit **Benchmark-Vergleichen**, Branchen-Workshops, Experten-Foren etc.



## ERFAHRUNG

> **75 Jahre** berufliche Tätigkeit aller ascon Berater zusammengefasst mit **weit über 120 M&A-Transaktionen** in den zurückliegenden 10 Jahren.



## SERVICE

Full Service im Bereich **M&A**, gerne auch darüber hinaus aus unseren **Schwester-gesellschaften** in den Bereichen Datenschutz, Consulting, Akademie, Seminare, **BWA-Vergleich** etc.



## QUALITÄTSSICHERUNG

Geprüft und zugelassen durch das **Bundeswirtschaftsministerium (BaFa)**. Ausgebildet und zertifiziert durch den **TÜV**.



**as con**  
MERGERS &  
ACQUISITIONS

---

Lina-Ammon-Straße 17  
90471 Nürnberg

Tel.: 0911 - 14 89 86 30  
Fax: 0911 - 14 89 86 39

Mail: [info@ascon-ma.de](mailto:info@ascon-ma.de)  
Web: [ascon-ma.de](http://ascon-ma.de)