

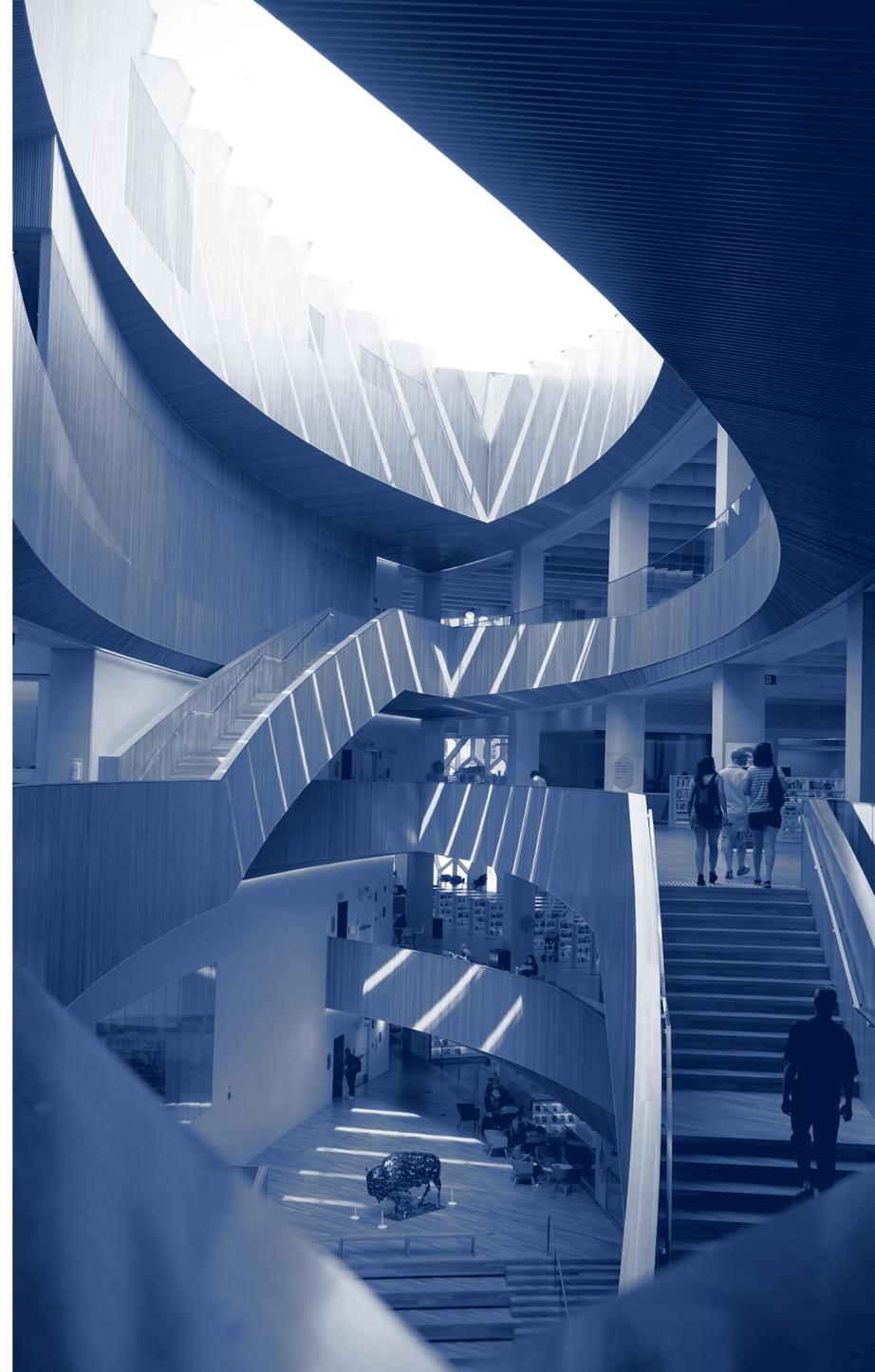
Sinnvoll wachsen: So steigern Sie den Wert Ihres Softwareunternehmens

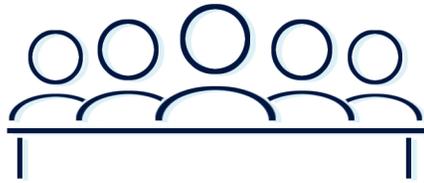


Unternehmer wollen innovative und profitable Unternehmen aufbauen, die für eine Übernahme attraktiv sind.

Diese Perspektive sollte bei einer durchsetzungsfähigen Wachstumsstrategie immer im Vordergrund stehen, da das übergeordnete Ziel stets lautet, den Unternehmenswert zu steigern.

In diesem Beitrag stellen wir Best Practices vor, die Ihrem Unternehmen am effektivsten zu Wachstum und einer besseren Bewertung verhelfen.





1 BESETZEN SIE IHR BOARD MIT TOP-TALENTEN

Der Aufbau eines leistungsfähigen Board of Directors generiert einen starken Multiplikatoreffekt für Ihr Unternehmen. Ein effektives Board setzt sich typischerweise aus leistungsstarken, handlungsorientierten Champions zusammen, die es als Privileg betrachten, sich in den Dienst einer Sache zu stellen, und die wissen, dass es eines dauerhaften Engagements bedarf, um eine Vision zu verwirklichen. Nutzen Sie ihr Know-how und ihr „Know-who“:

UM KUNDEN ZU GEWINNEN.

Ein offensives Board-Mitglied nutzt seinen ausgeprägten Geschäftssinn, um neue Marktchancen zu erkennen und zu ergreifen.

UM PARTNER UND TALENTE ZU FÖRDERN.

Leistungsstarke Board-Mitglieder helfen Ihnen dabei, die besten Partner und Managementtalente auszuwählen und für sich zu gewinnen. Sie bringen Sie mit den Besten und Klügsten zusammen und fördern so das Wachstum Ihres Unternehmens.

UM DAS FÜHRUNGSTEAM WEITERZUENTWICKELN.

Der beste Gradmesser für ein effektives Board-Mitglied zeigt sich in der Bereitschaft, die Talente des CEOs, des Gründers und des Führungsteams zu fördern und weiterzuentwickeln.

Es kostet Zeit und Mühe, Board-Mitglieder dieses Kalibers zu finden. Sie müssen hart arbeiten, schwieriges Gelände meistern und fortwährend beweisen, dass Sie ihre hart erarbeitete Weisheit verdienen.

Ein effektives Board setzt sich typischerweise aus leistungsstarken, handlungsorientierten Champions zusammen, die es als Privileg betrachten, sich in den Dienst einer Sache zu stellen, und die wissen, dass es eines dauerhaften Engagements bedarf, um eine Vision zu verwirklichen.





2 BESSERER CASHFLOW UND MEHR GEWINN VOR ZINSEN, STEUERN, ABSCHREIBUNGEN UND AMORTISATION (EBITDA)

Potenzielle Käufer prüfen immer Ihre Bücher. Stellen Sie also sicher, dass Ihre Bilanzen einen positiven Wachstumstrend mit einem angemessenen Cashflow aufweisen.

Machen Sie eine ehrliche SWOT-Analyse („Strengths“ (Stärken), „Weaknesses“ (Schwächen), „Opportunities“ (Chancen) und „Threats“ (Gefahren)), wenn Sie offensiv neue Märkte und neue Kunden erschließen. So bestimmen Sie, wo Ihr Softwareunternehmen seine Marktposition wirksam zur Kostensenkung einsetzen kann. Vielleicht befinden Sie sich in einer besonderen Position, die einen niedrigeren Preis von Lieferanten rechtfertigt, oder in Ihrer Lieferkette fallen unnötige Kosten an, die sich durch einen günstigeren Anbieter einsparen ließen. Analysieren Sie Ihre interne Struktur und suchen Sie nach Bereichen, die sich zentralisieren oder produktiver gestalten lassen. Erwägen Sie die Einführung neuer, langfristig kostensparender Technologien für Lagerhaltung, Produktion und Vertrieb.



3 UM EINE WACHSTUMSSTORY ZU ENTWICKELN

Eine „Wachstumsstory“ ist eine gemeinsame Vision, die den Kurs Ihres Softwareunternehmens bestimmt. Dieses visionäre Narrativ inspiriert Mitarbeiter, Kunden, Partner und potenzielle Käufer. So schaffen Sie eine überzeugende Wachstumsstory:

EINE GEMEINSAME SPRACHE FORMEN.

Eine gemeinsame Sprache schafft Ausrichtung, Glaubwürdigkeit und Konsistenz und ist ein wichtiger Faktor für innovationsgetriebenes Wachstum. Jedes Unternehmen hat seine eigene Terminologie, mit der es seinen Wachstumspfad, seine Erfolge, Meilensteine und den Weg in die Zukunft beschreibt.

DETAILLIERTE BEWERTUNG DURCHFÜHREN.

Stellen Sie ein Team zusammen, das die Bereiche mit dem größten Potenzial für beschleunigten Fortschritt ermittelt. Das Team sollte einen ersten Entwurf und eine Roadmap zur Orientierung ausarbeiten.

LEUCHTTURMPROJEKTE FÜR DIE VISION.

Lassen Sie Ihre Mitarbeiter Vorschläge für Expansionen machen. So erfahren Sie, was Ihr Wachstum beschleunigt und was Sie daran hindert. Analysieren Sie Ihre interne Struktur und suchen Sie nach Bereichen, die sich zentralisieren oder produktiver gestalten lassen.

Analysieren Sie Ihre interne Struktur und suchen Sie nach Bereichen, die sich zentralisieren oder produktiver gestalten lassen. Erwägen Sie die Einführung neuer, langfristig kostensparender Technologien für Lagerhaltung, Produktion und Vertrieb.



4 IN EIN FÜHRUNGSTEAM AUS „A“-SPIELERN INVESTIEREN.

Auf dem heutigen, sich schnell verändernden Markt sind Managementtalente Ihr Wettbewerbsvorteil. Die Bedeutung von Investitionen in Spitzentalente kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Ein Führungsteam aus A-Spielern verschafft Ihrem Unternehmen ein einzigartiges Zusammenspiel folgender Faktoren:

BLICK FÜR DAS GROSSE GANZE.

Profis mit fundiertem Fachwissen, die sich mit dem Unternehmen, der Branche, dem Wettbewerbsumfeld und der Gesamtwirtschaft auskennen.

MENTORING UND COACHING.

Erfahrene Manager, die es vermögen, Teams so zu formen, dass sie zum Gesamterfolg des Unternehmens beitragen.

LANGSTRECKENLÄUFER.

Der Weg ist lang. Ihre Führungskräfte müssen ein hohes Durchhaltevermögen haben, um die Hindernisse zu überwinden, die sich Ihrer Wachstumsstrategie in den Weg stellen.

LEIDENSCHAFT UND EINSATZ.

Sie sind Profis, die sich nachweislich Herausforderungen stellen und sich für das bestmögliche Ergebnis einsetzen.

FURCHTLOSIGKEIT.

Ihre Wachstumsstrategie führt Ihre Mitarbeiter in unbekanntes Terrain, und Ihr Managementteam legt den Grundstein dafür, dass alle mit Zuversicht nach vorne blicken.

PERSÖNLICHE NOTE.

Zwar dient Ihre Wachstumsstrategie dazu, die Unternehmensbewertung zu steigern, doch sind es letztlich die zwischenmenschlichen Faktoren, die über eine erfolgreiche Übernahme entscheiden. Ihr Führungsteam muss eine persönliche Note haben, damit potenzielle Käufer sich sicher und wohl fühlen, wenn sie ihre Entscheidungen treffen.



5 KUNDENSTAMM DIVERSIFIZIEREN

Unternehmen, die stark von einem einzigen Kunden oder einer einzigen Branche abhängig sind, sind einem erhöhten Risiko ausgesetzt, dass ihr Geschäft schrumpft. So diversifizieren Sie Ihren Kundenstamm:

DIVERSIFIZIEREN SIE IHRE TALENTE.

Diversifizieren Sie Ihren Talentpool, indem Sie Mitarbeiter einstellen, die sich mit den Bedürfnissen, Wünschen und Werten der von Ihnen anvisierten Branchen auskennen.

FOKUS AUF DIE KRAFT DER PR.

Medienberichterstattung ist kostenlose Werbung, die Eindruck bei potenziellen Kunden hinterlässt, und Redaktionen sind immer auf der Suche nach Inhalten. Entwickeln Sie eine gezielte Strategie für die Medienarbeit und machen Ihre Erfolgsgeschichten zu relevanten Themen für die Berichterstattung.

SOZIALE MEDIEN NUTZEN.

Wenn Sie Social Media noch nicht nutzen, verpassen Sie die Gelegenheit, sich mit einem breiteren Publikum zu verbinden. Erzählen Sie potenziellen Neukunden Ihre Erfolgsgeschichten über die sozialen Medien



6 AUFBAU REGELMÄSSIGER EINKOMMENQUELLEN

Die Bewertung eines Softwareunternehmens steigt, wenn die Umsatzströme stabil, vorhersehbar und wahrscheinlich auch in Zukunft anhalten werden. So sichern Sie Ihre Einnahmen:

LANGFRISTIGE VERTRÄGE.

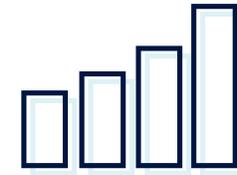
Bieten Sie Ihren Kunden Anreize, um Verträge über Folgekäufe bzw. über mehrere Jahre abzuschließen. Nehmen wir die Mobilfunkbranche: Mobilfunkanbieter bieten ihren Kunden ein Gerät zu einem angemessenen Preis im Gegenzug für langfristige Verträge an.

ANGEBOTE AUF ABONNEMENTBASIS.

Suchen Sie nach Möglichkeiten, bei denen Kunden eine monatliche Gebühr zahlen, z. B. eine Mitgliedschaftsvereinbarung, für den kontinuierlichen Zugriff auf Ihre Ressourcen wie Kundensupport, Online-Leitfäden oder Schulungswebinare.

KOSTENPFLICHTIGE PRODUKT-SCHULUNGEN.

Wenn Ihre Kunden durch Schulungen einen größeren Nutzen aus Ihren Produkten ziehen können, sollten Sie kostenpflichtige Schulungen anbieten.



7 VERFEINERN SIE IHREN „PITCH“

Erfolgreiche Unternehmen haben fesselnde Geschichten, die eine emotionale Verbindung zu ihrem Publikum herstellen. So verfeinern Sie den Pitch Ihres Unternehmens:

- Entwickeln Sie eine berührende und bemerkenswerte Geschichte. Überlegen sich, mit welchen Problemen Ihre Kunden konfrontiert sind und wie Sie an deren Lösung arbeiten werden.
- Ein großes Ziel ausrufen. Kunden fühlen sich mit Unternehmen verbunden, die nicht nur auf Gewinn ausgerichtet sind.
- Sich auf das Wesentliche konzentrieren. Zeigen Sie, wie Sie das Leben der Menschen verbessern.

- Geben Sie Ihrer Marke eine menschliche Stimme. Bestimmen Sie Ihre Grundwerte und gestalten Sie Ihr Unternehmen danach menschlicher. Überlegen Sie sich, welche Art von Person Sie darstellen möchten, und setzen Ihre Idee um.

- Demonstrieren Sie Ihr einzigartiges Wertversprechen und wie Sie sich von Ihren Mitbewerbern unterscheiden. Stellen Sie sorgfältig heraus, was Sie von anderen unterscheidet und inwiefern Ihre Philosophie und Produkte überlegen sind. Verhalten Sie sich dabei jedoch stets stilvoll und vermeiden Sie geschmacklose Kritik an Ihren Mitbewerbern.

8 STEIGERN SIE DAS INTERESSE AN IHREM SOFTWAREUNTERNEHMEN

Ihre Bewertung kann steigen, wenn das Interesse an Ihrem Unternehmen und Ihren Produkten steigt.

Echtes, legitimes Interesse ist der Ausgangspunkt und der treibende Faktor für eine erfolgreiche Akquisition. Konzentrieren Sie sich also darauf, diese positive Dynamik zu schaffen, um Ihre Glaubwürdigkeit in der Branche zu erhöhen.

Die in diesem Artikel über Best Practices beschriebenen Kommunikationstaktiken – die Entwicklung einer soliden Wachstumsgeschichte, die Verfeinerung des Pitches und der Aufbau einer Social-Media-Präsenz – sowie die geschäftlichen Vorteile, die sich aus einem versierten Management, regelmäßigen Einnahmen und hervorragenden Produkten ergeben, können das Interesse an Ihrem Unternehmen steigern und die richtigen Personen dazu bringen, in Ihre Zukunft zu investieren.

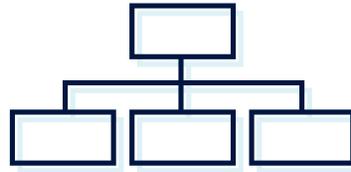


9 MACHEN SIE IHRE DUE DILIGENCE BEREITS IM VORAUS

Potenzielle Käufer führen eine Due-Diligence-Prüfung der finanziellen, rechtlichen und betrieblichen Aspekte eines Unternehmens durch, da sich Überraschungen immer auf die endgültige Vereinbarung auswirken.

Machen Sie Ihre eigene Due-Diligence-Prüfung bevor sie ein Käufer durchführt, und beheben frühzeitig etwaige Lücken.

Wenden Sie sich an Ihre Support-Systeme – Buchhalter, Anwälte und Lieferanten – und bitten Sie sie, die Schwachstellen Ihres Unternehmens zu ermitteln. Betrachten Sie das Ganze wie das geschäftliche Äquivalent einer Wohnungsbesichtigung. Diese strategischen Erkenntnisse können bei der Ermittlung Ihrer Bewertung helfen.



10 VEREINFACHEN SIE IHRE EIGENTÜMERSTRUKTUR

Komplizierte Eigentumsstrukturen erhöhen die Kosten und stellen zusätzliche Hürden für eine ansonsten reibungslose Übernahme dar.

Wenn Sie diese Struktur vereinfachen, senkt das die Kosten für Verwaltung, gesetzliche Prüfungen und Compliance.

Während die direkten Vorteile von Einsparungen erheblich sein können, machen die indirekten Vorteile einer flexibleren und rechenschaftspflichtigeren Organisation Ihr Softwareunternehmen noch attraktiver.



11 KENNEN SIE IHRE KONKURRENTEN

Wer zeigen möchte, dass sein Softwareprodukt das beste auf dem Markt ist, muss die Trends, Aktivitäten und Lösungen seiner Branche kennen.

- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Warum ist deren Produkt weniger leistungsfähig?
- Warum entscheiden sich Kunden für das Konkurrenzprodukt und nicht für Ihres?



12 SEIEN SIE VORBEREITET

Der Verkauf Ihres Unternehmens ist die größte finanzielle Vereinbarung, die Sie eingehen können und krönt gewissermaßen ihre unternehmerischen Leistungen. Dieses Endspiel sollte immer Teil Ihrer strategischen Vision sein – Innovation und Wachstum mit dem Ziel, die richtige Bewertung zu erreichen, die das Engagement und die Kompetenzen widerspiegelt, die Ihr Unternehmen erfolgreich gemacht haben.

Wachsen Sie zielgerichtet weiter. Seien Sie auf die Zielgerade vorbereitet.

