

f like me! t tweet me! x share me! e-mail weiterleiten

## Nachfolgetrends in der IT- und Software-Branche

Autor: Sebastian Wissig

Die wichtigsten Gründe für den Verkauf eines IT- und Software-Unternehmens neben der klassischen altersbedingten Übergabe.



Die IT- und Software-Branche hat sich in den vergangenen Jahren kontinuierlich positiv entwickelt und ist vom Wachstum geprägt. Durch die Digitalisierung und die steigenden Anforderungen an die Datensicherheit gewinnen diese Geschäftsmodelle laufend an Bedeutung. Seit 2010 liegt die jährliche Wachstumsrate (CAGR) bei den Segmenten IT-Services und -Hardware sowie Software bei etwa 3,8 Prozent. Die ständige Entwicklung neuer technologischer Trends stimulieren die Nachfrage der Branche. Aus diesen Fakten lässt sich ableiten, dass Unternehmen des IT- und Software-Bereichs ein attraktives Übernahmeziel für Mitbewerber und Investoren darstellen.

Kleine und mittelständische Unternehmen dieser Branche sind aber oftmals wenig bis gar nicht auf die eigene Nachfolge vorbereitet – in vielen Fällen kommt ein Unternehmensverkauf ganz plötzlich, der eigentlich nie geplant war. Das ist verständlich, denn das eigene Lebenswerk in fremde Hände zu geben ist nicht leicht und wird oftmals zu spät realisiert. Es spricht allerdings viel dafür, die Nachfolge früh genug in Angriff zu nehmen. Neben den typischen altersbedingten Gründen lassen sich im digitalen Geschäftsumfeld auch andere Motive für einen Unternehmensverkauf feststellen.

### (Teil-)Verkauf für mehr Wachstum

Einer der häufigsten Beweggründe für den Verkauf eines IT- und Software-Unternehmens ist der Wunsch nach Beschleunigung des Wachstums und die damit verbundene Stärkung der Zukunftsperspektiven. So wollen viele junge und entwicklungsstarke Start-ups mit dem Verkauf an einen starken Partner, die eigenen Potenziale heben und Wachstum generieren. Denn regelmäßig stoßen diese Firmen an eine gefühlte Grenze des Wachstums und bleiben bei einem bestimmten Umsatzniveau stehen – meist gekoppelt an die Zahl der Mitarbeiter. Hinzu kommen Margendruck durch Wettbewerb und laufende Investitionsbedarfe bei kürzer werdenden Innovationszyklen. Wenn diese Herausforderungen intern nicht ausreichend gemeistert werden können, ist der (Teil-)Verkauf eine valide Option.

### Entscheidende Faktoren für den Verkauf

Grundsätzlich lässt sich der richtige Zeitpunkt für den Verkauf nur schwer feststellen. Hier gilt es die individuellen Gegebenheiten zu prüfen. Festzuhalten ist allerdings, dass sich mit zunehmendem Alter des Betriebs die Nachfolgeregelung erschwert und somit der Handlungsspielraum reduziert. Faktoren wie die Unternehmensgröße haben hingegen wenig Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmensverkaufs. Oftmals sind es die kleinen, besonders profitablen Start-ups, die im Fokus von Investoren stehen. Wichtig ist hierbei vor allem deren USP und der damit einhergehende Mehrwert für den Käufer.

Wenn der Gründer sich entscheidet, Anteile an seiner Gesellschaft zu veräußern, stellt sich zunächst die Frage, ob er das gemeinsam mit einem M&A-Berater angeht. Diese Zusammenarbeit ist vorteilhaft, denn der Berater kennt die zentralen Fallstricke und Stolpersteine sowie die Befindlichkeiten und Interessen der Käufergruppen. Erfahrene M&A-Berater kontaktieren in kurzer Zeit eine große Anzahl an potenziellen Käufern und holen passende Angebote ein. Dank der bestehenden Beziehungen auf Seiten der Berater zu den richtigen Ansprechpartnern erhöht sich die Transaktionswahrscheinlichkeit merklich.

Die Digitalisierung und die damit verbundene Transformation der Strukturen und Prozesse haben die Entwicklung der IT- und Software-Branche geprägt und gefördert. Auch wenn viele internetbasierte Unternehmen aufgrund ihrer neuartigen Geschäftsmodelle schnell im Markt integriert werden können, so stoßen sie, aufgrund eines starken Wettbewerbs, schnell an ihre Wachstumsgrenzen.

Die IT-Branche boomt: Bis 2025 wird eine Umsatzsteigerung um knapp 75 Prozent prognostiziert, so die aktuelle **Studie des Eco-Verbands**. Die Nachfrage ist groß und der Wettbewerb noch größer – aus dem Grund werden die großen Unternehmen ihr Portfolio weiterhin mithilfe von Zukäufen neuartiger IT-Tools ergänzen und für anhaltendes Umsatzwachstum sorgen. Nachfolgetrends und Fortschritt gehen augenscheinlich Hand in Hand.

**Der Autor** Sebastian Wissig (M. Sc. in Strategy and Finance) ist Projektleiter bei den M&A-Beratungshäusern **sonntag corporate finance** und **Nachfolgekantor** und berät Unternehmer verschiedenster Branchen beim Unternehmens- und Anteilsverkäufen.



Ausgabe 04/2020

- ▶ Heftvorschau
- ▶ Abo / Service
- ▶ Alle Ausgaben
- ▶ Archiv
- ▶ ePaper

Abo sichern

**lexrocket** **lexRocket** Damit deine Idee zum Erfolg wird. **JETZT DURCHSTARTEN >**

**NEWSLETTER**

Jetzt den StartingUp-Newsletter abonnieren - mit exklusiven Inhalten für Gründer und Entrepreneur.

E-Mail-Adresse  **eintragen**

**StartingUp-Spezial: Coronakrise, Wirtschaft und Innovationen**

**Erfolg? Aber sicher!** Versicherungen für Gründer **FINANZ CHEF24**

Jetzt entdecken >

**AKTUELLE GRÜNDERTERMINE**

**04.02.2021**  
eoSearchSummit 2021

**28.02.2021**  
Ideenwettbewerb Rheinland-Pfalz,...

**08.03.2021 - 12.03.2021**  
Internet World COMMERCE WEEK

**10.03.2021**  
14. DEUTSCHER INNOVATIONSGIPFEL, München

» alle Termine im Überblick

PARTNER

