

NACH DEINEM SELBSTTEST

Exit Readiness *Playbook.*

Die fünf Hebel, die bestimmen, was ein Käufer für dein IT-Service-Unternehmen zahlt. Was in jedem Hebel als gut gilt, woran Käufer es erkennen und was sich in 24 Monaten realistisch bewegen lässt.

5

HEBEL

25 %

STÄRKSTER EINZELHEBEL

24

MONATE VORLAUF

12

FRAGEN IM TEST

Die Hebel wirken unterschiedlich stark und brauchen unterschiedlich lange. Wer erst mit dem Verkaufsentschluss beginnt, kann nur noch zwei davon bewegen.

01 Wiederkehrende Umsätze

25 % Gewichtung

HORIZONT 12 bis 24 Monate

Der stärkste einzelne Bewertungshebel. Managed Services, Retainer und Wartung erzeugen planbare Erlöse, die ein Käufer fortschreiben kann. Reines Projektgeschäft muss jedes Jahr neu verdient werden.

WAS GUT IST

Über 60 Prozent wiederkehrender Umsatz, Verträge über 24 Monate mit automatischer Verlängerung, ergebnisbasierte Preise statt Tagessätze.

WORAN KÄUFER ES PRÜFEN

Vertragslaufzeiten und Kündigungsfristen, Churn der letzten drei Jahre, Anteil echter Servicevereinbarungen an den ausgewiesenen wiederkehrenden Umsätzen.

WAS IN 24 MONATEN GEHT

Bestehende Wartungsvereinbarungen in echte Managed-Service-Verträge überführen. Preise von Aufwand auf Leistungsumfang umstellen. Automatische Verlängerung einführen.

02 Gründerunabhängigkeit

25 % Gewichtung

HORIZONT 18 bis 36 Monate

Die Frage, die in jeder Due Diligence kommt und die viele Bewertungen kostet. Käufer bezahlen für eine Organisation, nicht für eine Person mit Mitarbeitern. Der Hebel braucht den längsten Vorlauf.

WAS GUT IST

Der Gründer schließt keine Neukunden mehr selbst ab, das Unternehmen liefere drei Monate ohne ihn unverändert weiter, eine zweite Führungsebene entscheidet mit eigenem Budget.

WORAN KÄUFER ES PRÜFEN

Wer steht in den letzten zehn Angeboten als Ansprechpartner? Wer entscheidet über Einstellungen und Preise? Gibt es dokumentierte Vertretungsregelungen?

WAS IN 24 MONATEN GEHT

Vertrieb schrittweise übergeben und die Übergabe messbar machen. Verantwortung mit Budget verbinden, nicht nur mit Titeln. Den Gründer aus Freigabeschleifen herausnehmen.

03 Wachstum und Marge

20 % Gewichtung

HORIZONT 12 bis 24 Monate

Wachstum trägt den größten Teil der Wertsteigerung, vor Margenausbau und Multiple Expansion. Das Top-Quartil im IT-Services-Mittelstand liegt bei über 15 Prozent EBITDA-Marge.

WAS GUT IST

Über 15 Prozent durchschnittliches Umsatzwachstum in drei Jahren bei über 15 Prozent EBITDA-Marge, ohne Sondereffekte.

WORAN KÄUFER ES PRÜFEN

Bereinigtes EBITDA über drei Jahre, Auslastungsgrad, Anteil unproduktiver Stunden, Preisdurchsetzung bei Bestandskunden.

WAS IN 24 MONATEN GEHT

Auslastung messen und steuern. Preise bei Bestandskunden anheben, was in der Regel besser funktioniert als erwartet. Unprofitable Kunden bewusst beenden.

04 Kundenkonzentration

15 % Gewichtung

HORIZONT 24 bis 36 Monate

Über 30 Prozent Umsatzanteil bei einem Kunden gilt bei den meisten Käufern als Ausschlusskriterium oder erzwingt einen Abschlag. Entscheidend ist auch, wie schmal die Spitze insgesamt ist.

WAS GUT IST

Größter Kunde unter 15 Prozent, die fünf größten zusammen unter 50 Prozent, keine Abhängigkeit von einer einzelnen Konzernentscheidung.

WORAN KÄUFER ES PRÜFEN

Umsatzverteilung über drei Jahre, Vertragsdauer der Großkunden, ob Beziehungen an Personen oder an Leistungen hängen.

WAS IN 24 MONATEN GEHT

Der Hebel ist träge. Realistisch ist, Wachstum bewusst außerhalb der Großkunden zu suchen, statt bestehende Umsätze abzubauen.

05 Prozesse und Delivery

15 % Gewichtung

HORIZONT 6 bis 12 Monate

Standardisierung ist die Voraussetzung dafür, dass Wachstum nicht in Qualitätsproblemen endet. Was sich nicht messen lässt, kann ein Käufer nicht prüfen und zieht es vom Preis ab. Der günstigste Hebel.

WAS GUT IST

Dokumentierte Standardleistungen mit definierten Ergebnissen, monatlich verlässliche Kennzahlen zu Auslastung, Deckungsbeitrag je Projekt und Pipeline.

WORAN KÄUFER ES PRÜFEN

Existiert ein monatliches Reporting, das nicht erst für die Due Diligence gebaut wurde? Sind Projekte nachkalkuliert? Gibt es wiederholbare Leistungsbausteine?

WAS IN 24 MONATEN GEHT

Der schnellste Hebel überhaupt. Ein sauberes Monatsreporting lässt sich in einem Quartal aufsetzen und wirkt sofort auf die Verhandlungsposition.

REIHENFOLGE

Womit anfangen

Nicht mit dem schwächsten Hebel, sondern mit dem, bei dem Gewichtung und Verbesserungspotenzial zusammen am größten sind. In der Praxis führt das fast immer zu derselben Reihenfolge.

Monat 1 bis 3	Prozesse und Delivery Monatsreporting aufsetzen, Projekte nachkalkulieren, Auslastung messbar machen. Ohne belastbare Zahlen sind alle anderen Hebel nicht nachweisbar.
Monat 3 bis 12	Wiederkehrende Umsätze Wartung in Managed Services überführen, Laufzeiten verlängern, Preismodell umstellen. Der stärkste Hebel mit mittlerem Vorlauf.
Monat 6 bis 24	Gründerunabhängigkeit Vertrieb übergeben, zweite Führungsebene mit Budget ausstatten, Vertretungsregeln dokumentieren. Braucht am längsten, deshalb früh beginnen.
Durchgehend	Wachstum und Marge Preise bei Bestandskunden anheben, unprofitable Kunden beenden, Auslastung steuern. Wirkt sofort auf das bereinigte EBITDA.
Ab Monat 12	Kundenkonzentration Wachstum bewusst außerhalb der Großkunden suchen. Der trügste Hebel, deshalb zuletzt und mit dem längsten Atem.

Wenn du das nicht allein machen willst

Wir kaufen Mehrheiten an IT-Service-Unternehmen mit 5 bis 30 Mio. Euro Umsatz und über 2 Mio. Euro EBITDA und arbeiten anschließend genau an diesen Hebeln. Ein erstes Gespräch ist vertraulich, unverbindlich und dauert 30 Minuten. Auch dann, wenn ein Verkauf für dich noch Jahre entfernt ist.

Termin buchen: info.itcapital.de/meetings

oder joern@itcapital.de

Der Exit Readiness Score ist ein Orientierungsinstrument und keine Unternehmensbewertung. Die angezeigte Spanne beruht auf Selbstauskunft, ersetzt keine Prüfung und stellt kein Angebot und keine Beratung dar.