

BRANCHEN NEWS

INFORMATIONSTECHNOLOGIE

Thema: Prozessautomatisierung

UNTERNEHMENSTRANSAKTION

intelligentis begleitet Unternehmen der IT-Branche
erfolgreich beim Unternehmensverkauf

FACHKRÄFTEMANGEL IN DER IT

Wie E-Recruiting IT-Unternehmen bei der
Personalgewinnung unterstützen kann

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Wie intelligente Prozessautomatisierung den Alltag
im Unternehmen erleichtert



E-RECRUITING GEGEN FACHKRÄFTEMANGEL

IT-Fachkräfte, die frisch von der Uni in die Arbeitswelt starten sind gefragter denn je. Die aktuelle Umfrage des Digitalverbands Bitkom verrät, dass Ende letzten Jahres 124.000 Stellen für IT-Spezialisten nicht besetzt waren. In jedem sechsten Unternehmen bleiben freie IT-Stellen länger als ein halbes Jahr unbesetzt. Um dem entgegenzuwirken, setzt die IT-Branche auf die Personalgewinnung durch E-Recruiting.

Durch die fortschreitende Digitalisierung mit immer wieder neuen Innovationen zeigt sich der Fachkräftemangel vor allem im IT-Umfeld. Die Unterstützung der Personalbeschaffung durch den Einsatz elektronischer Medien und Personalsysteme erleichtert und beschleunigt die Suche für Arbeitgeber zugleich. Anstelle von herkömmlichen Recruiting-Kanälen und Business-Netzwerken kann Active-Sourcing betrieben werden. An diesen alternativen Kontaktpunkten wie z. B. Hobby- und Alumni-Webseiten oder Foren- und Online-Plattformen kann gezielt nach passenden IT-Fachkräften gesucht werden. In erster Linie gilt es, die Attraktivität des Unternehmens nach außen hin zu steigern. Vor allem soll sich das eigene Unternehmen von der Konkurrenz deutlich abheben, indem die Arbeitgeber-Marke etabliert wird. Erfolgreiches E-Recruiting hat viele Vorteile für Arbeitgeber zur Folge. Angefangen bei der speziellen Ausrichtung des Recruitings und dessen Kommunikation auf die richtige Zielgruppe oder einer Klassifizierung der Kandidaten über digitale Prozesse. Neueste Technologien ermöglichen sogar ein Matching anhand von Anforderungen und Fähigkeiten der Fachkräfte.

KI – ZUKUNFT DER IT

Die Relevanz von Künstlicher Intelligenz stieg innerhalb der letzten Jahre stark an. Bereits jedes vierte IT-Unternehmen setzt auf solche Technologien. Auch die Corona-Krise erweist sich als Antrieb für die Weiterentwicklung von KI. Die Vielzahl an Einsatzmöglichkeiten bringen deutliche Vorteile für IT-Unternehmen mit sich. Essenziell ist die Prozessoptimierung, die mit der Automatisierung durch Künstliche Intelligenz hervorgeht. Dabei spielen Data Analytics und Machine Learning eine große Rolle. KI dient IT-Unternehmen, indem sie Fachkräfte von monotoner Arbeit befreit. Neueste Technologien können sogar Änderungen der Datenströme erkennen, darauf entsprechend reagieren und die Ergebnisse anpassen. Anhand der ausgewerteten Daten können Schlussfolgerungen für die Zukunft gezogen werden. Ebenso kann KI mittlerweile plausible Entscheidungen treffen, die nachvollziehbar und begründbar sind. Die Skalierbarkeit von Künstlicher Intelligenz ist für IT-Unternehmen nicht außer Acht zu lassen. Es bedarf spezieller Fachkräfte und Engagement für einen lukrativen Einsatz. So können auch IT-Sicherheitsbeauftragte von KI profitieren, denn präventive, KI-gestützte Analysen leisten einen effektiven Beitrag zur Cyber-Security im Unternehmen. Der Technologietrend zählt nicht nur als Wachstumstreiber in der IT-Branche, sondern steigert gleichermaßen die Attraktivität des Betriebes beim Verkauf.

GOLDMAN SACHS GIBT LEANIX FINANZSPRITZE

Die US-Investmentbank Goldman Sachs Group Inc. investiert in das Bonner IT-Start-up LeanIX, Software-as-a-Service Anbieter für die Verwaltung von Unternehmensarchitekturen und Multi-Cloud-Umgebungen. Mit einer Summe von 70,5 Millionen Euro unterstützt der Venture-Capital-Fonds das Start-up für weitere Forschungs- und Entwicklungsarbeiten. LeanIX arbeitet mit renommierten Marken wie Volkswagen, Adidas, Zalando und Vodafone zusammen. Das neu gewonnene Kapital möchte die LeanIX GmbH verwenden, um künftig auch international wachsen zu können.

K&P COMPUTER ÜBERNIMMT BLUE CONSULT

Die Krefelder Firmengruppe K&P Computer verstärkt sich durch die Übernahme der Blue Consult GmbH und der BLUE Smart Services GmbH. Der Zusammenschluss begünstigt einen großen Austausch an verfügbarem Know-how an Cloud-Lösungen und SAP S/4HANA. Verantwortet wird das operative Geschäft bei Blue Consult ab sofort von Dirk Köhler: „Trotz turbulenter Zeiten blicke ich voller Vorfreude und Optimismus auf meine neue Aufgabe“, so Dirk Köhler. Alle Unternehmen bleiben trotz Übernahme in ihrer Organisationsstruktur weiterhin eigenständig.



© SoftwareONE Company

SOFTWAREONE KAUFT GORILLASTACK

Die SoftwareONE Holding AG kauft GorillaStack, eine Software-as-a-Service-Plattform für Cloud-basiertes Kostenmanagement und Echtzeit-Event-Monitoring für Amazon-Web-Service-Umgebungen. Der Schweizer Software- und Cloud-Technologieanbieter SoftwareOne erwirbt mit dem australischen Betrieb eines von 15 weltweit ausgezeichneten Unternehmen, die den Cloud-Management-Kompetenzstatus von Amazon-Web-Service erlangen durfte. „Diese Übernahme wird PyraCloud als einzigartige Plattform auf dem Markt aufwerten, indem die digitale Software-Lieferkette horizontal integriert und Kunden befähigen wird, ihre Assets in einer hybriden Multi-Cloud-Umgebung zu verwalten“, erfreut sich Dieter Schlosser, CEO von SoftwareONE.



CHANCEN FÜR IT-BRANCHE IN CORONA-KRISE

Infolge des weltweiten Ausbruchs der Corona-Pandemie haben aktuelle Produktions- und Lieferunterbrechungen für ein verändertes Marktverhalten von Unternehmen gesorgt. Ebenfalls drängt die Corona-Krise viele Betriebe zu einer Zwangsdigitalisierung im Eiltempo. Digitale Transformationsprozesse, die gewöhnlich zwischen drei und vier Jahren benötigt hätten, erlangen durch COVID-19 einen enormen Schub. Daher sprechen Wirtschaftsexperten auch von der Corona-Krise als Digitalisierungskatalysator. Die Umstellung auf das Digital Office in Form von Videocalls, Homeoffice und digitalen Konferenzen bedarf hoher Investitionen, um die Produktivität der IT-Firmen aufrechtzuerhalten. Ebenso soll der Schutz der Gesundheit von Mitarbeitern, Kunden und Partnern gewährleistet werden. Nur so können Unternehmen einen Großteil der Folgen der Corona-Pandemie abfangen.

Die Stilllegung der Wirtschaft bringt Umsatz- und Ergebniseinbrüche mit sich, wodurch auch die Unsicherheit auf dem M&A Markt zunimmt. Dennoch können IT-Unternehmen, die konsequent auf dem Weg zu einem Cloud- und Managed Services-Anbieter sind, von der Corona-Krise profitieren. Grund dafür ist die steigende Nachfrage für Softwarehäuser mit eigenen Produkten. Die gut positionierten Unternehmen werden ihre starke Position weiterhin innehaben und können ihrem Wachstumskurs durch die Skalierung weiterhin folgen. Ebenso werden Kaufpreisermittlungen und Vertragsgestaltungen zunehmend verkäuferfreundlich gestaltet. Bereits jetzt beobachten Investoren und Käufer den Markt genau und nehmen resultierende Chancen wahr.

UNTERNEHMENSVERKAUF: VORBEREITUNG IST ALLES

Erfolgreiche Unternehmenstransaktionen gelten seitens des Käufers aus zwei Perspektiven als gut vorbereitet. Auf der einen Seite ist es empfehlenswert, Prozesse, IT sowie die Finanzkennzahlen, Umsatz und Gewinn zu optimieren.

Auf der anderen Seite ist es entscheidend, die eigentliche Transaktion mit einer Aufnahme aller relevanten Informationen, einer kritischen Risikoanalyse sowie einer ehrlichen Darstellung des Unternehmens in den Verkaufsunterlagen fokussiert auf die Interessen potenzieller Käufer vorzubereiten.

Als Test, wie gut Ihre Firma auf einen Verkauf vorbereitet ist, kann Unternehmerurlaub dienen. Wenn Sie bedenkenlos auch in der stressigsten Zeit für Ihr Unternehmen Urlaub machen können, ist dies ein Zeichen dafür, dass Ihre Firma auch nach einem Verkauf ohne Ihre Fähig- und Fertigkeiten am Markt erfolgreich sein kann. Ist dies noch nicht der Fall, empfiehlt es sich, gezielt in eine zweite Führungsebene zu investieren und damit eine weitere Grundlage für einen Unternehmensverkauf zu schaffen.

Wissenschaftliche Studien haben gezeigt, dass durch eine gute Vorbereitung der Verkaufserlös um bis zu 72 % gesteigert werden kann.

Zusammenfassend möchten wir Sie als Unternehmer ermutigen und Ihnen empfehlen, sich aktiv, systematisch und weitsichtig mit der Vorbereitung eines gelungenen Unternehmensverkaufs auseinanderzusetzen. Falls bei Ihnen Fragen auftreten, kontaktieren Sie uns frühzeitig. Wir arbeiten absolut diskret und können Sie in allen Bereichen aktiv begleiten; von A wie Automatisierungsprozess bis Z wie Zertifizierung.

Ihr Rainer Witt
Dipl.-Wirtschaftsinformatiker und
geschäftsführender Gesellschafter

WELCHE VORBEREITUNGEN KÖNNEN SIE TREFFEN?

Am Beispiel eines Unternehmens aus der IT-Branche haben wir nachstehende Checkliste erstellt:

Strategische Maßnahmen

- ② Reduzieren der Abhängigkeit des Unternehmens vom Inhaber und Erstellen eines Organigramms
- ② Aktualisieren des Managementhandbuchs und sauberes Dokumentieren der Prozesse
- ② Umsetzen wichtiger gesetzlicher Zulassungen und Zertifizierungen
- ② Ausloten von Potenzialen zur Vernetzung von Daten, zur Nutzung von Cloud und IoT Ansätzen sowie der Digitalisierung von Prozessen

Maßnahmen im operativen Geschäft

- ② Analyse der Kunden- oder Lieferantenstruktur und Reduzieren von Klumpenrisiken (Ein Klumpenrisiko liegt vor, wenn einzelne Kunden / Lieferanten einen hohen Anteil am Umsatz haben.)
- ② Schriftliches Erfassen aller mündlichen oder schwebenden Geschäfte
- ② Aufstellung einer aussagekräftigen Kundendatenbank inkl. Vertragsmanagement mit allen wichtigen Informationen aus den Verträgen (z. B. Konditionen, Laufzeiten, Besonderheiten)
- ② Kundenverträge mit langfristigen Managed Service, SaaS Dienstleistungen anreichern

Optimierung Rechnungswesen

- ② Erlöskonten in der Buchhaltung entsprechend Sparten gliedern (nachhaltige Wartungs- / Serviceumsätze separat ausweisen)
- ② Einführen von Mechanismen / Tools für die Kostenrechnung und die Nachkalkulation
- ② Optimieren der Bilanz: Identifizieren und Auflösen von stillen Reserven; Prüfen von Rückstellungen; bilanzielle Aktivierung von Eigenleistungen, Durchführen von ordnungsgemäßen Bestandsdatenerfassungen
- ② Ertragsbelastende, betrieblich nicht notwendige und / oder private Aufwendungen abbauen
- ② Für größere Unternehmen: Führen mittels Kennzahlen, Etablieren eines Controllings

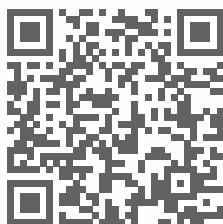
Digitalisierung und Optimierung der IT

- ② Realisieren eines ansprechenden und technisch ausgereiften Internet- und Markenauftrittes – Nutzen Sie hierfür die Hilfe von spezialisierten Dienstleistern, z. B. www.mi-marketing.de

KONTAKT

intelligentis,
eine Marke der ENWITO GmbH
Schandauer Straße 34
01309 Dresden

kontakt@intelligentis.de
Fon 0351/28 70 89-0
Fax 0351/28 70 89-90



www.intelligentis.de

 intelligentis®

Ihr **Spezialist** für Unternehmenstransaktionen
BERLIN · DRESDEN · DÜSSELDORF
FRANKFURT AM MAIN · ZÜRICH