

uplift

Wie geht es weiter?

Exit-Optionen für Inhaber von europäischen Nischen-Softwareunternehmen

Vorwort

Von Alex Myers, Gründer
und Co-CEO, Uplift



In Europa gibt es mehrere Tausend gut etablierte Nischen-Softwareunternehmen, die erfolgreich die Herausforderungen ihrer Kunden lösen – beispielsweise im Baugewerbe, dem Finanz- oder Gesundheitswesen, der Fertigung, der Landwirtschaft oder der Lebensmittelproduktion und -verarbeitung.

Diese Unternehmen sind in der Regel über viele Jahre hinweg gewachsen und haben sich im Zuge von Technologie- und Softwareinnovationen weiterentwickelt. Ihr Erfolg beruht auf ihrem umfassenden Know-How und ihrer Leidenschaft für die Lösung kritischer Probleme.

Mit einem Umsatz zwischen 1 und 25 Millionen Euro spielen sie nicht nur eine wichtige Rolle in ihrem Umfeld und in den Branchen, in denen sie tätig sind. Sie sind auch eine wichtige Stütze der europäischen Wirtschaft. Und viele von ihnen tun dies auf bescheidene Art und Weise, ohne viel Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen.

Als Gründer und Inhaber dieser Unternehmen werden Sie sich irgendwann die entscheidende Frage stellen müssen:

„Wie geht es weiter?“

Vielleicht führen Sie Ihr Unternehmen schon seit vielen Jahren und denken darüber nach, wie Sie Ihr Privat- und Berufsleben neu ausbalancieren können.

Möglicherweise möchten Sie in Zukunft weniger Zeit am Arbeitsplatz verbringen. Zuvor möchten Sie jedoch die Möglichkeit haben, sich aktiv an der nächsten Phase Ihres Unternehmens zu beteiligen. Vielleicht haben Sie auch andere Interessen, denen Sie nachgehen möchten. Sie brauchen eine Möglichkeit, sich zurückzuziehen, mit der Gewissheit, dass das Unternehmen für die Zukunft gut gerüstet ist.

Wir haben dieses Booklet erstellt, um Sie über Ihre Exit-Optionen zu informieren und Sie bei der Planung Ihres nächsten Kapitels zu unterstützen.

1

Der unerschlossene Software-Markt in Europa

Die meisten gut etablierten europäischen Nischen-Softwareunternehmen wurden von leidenschaftlichen Gründern wie Ihnen aufgebaut und geführt.

Viele von Ihnen haben aus erster Hand ein dringendes Geschäftsproblem erkannt, das eine bestimmte Personengruppe in einer bestimmten Branche betrifft – und Sie haben sich mit aller Kraft der Lösung dieses Problems gewidmet.

Sie bieten marktführende, unternehmenskritische Lösungen an, die in einer bestimmten Branche weit verbreitet sind.

Unternehmen wie das Ihre haben sich eine umfassende Kompetenz und ein spezialisiertes Know-How angeeignet, die für die jeweilige Nische von großem Nutzen sind. Durch Ihre kundenorientierte Ausrichtung haben Sie sich einen hohen Marktanteil und einen guten Ruf erarbeitet, der sich in einer geringen Kundenfluktuation, hohen Weiterempfehlungsraten

und zufriedenen Stammkunden niederschlägt.

Der Erfolg Ihres Unternehmens beruht zum Teil auf Ihrer Unternehmenskultur – insbesondere auf der Beziehung zwischen Ihnen und Ihren Mitarbeitern.

Ihre Mitarbeiter fühlen sich wohl, weil sie Ihre Leidenschaft teilen und wissen, welchen Wert sie einbringen. Im Gegenzug fühlen Sie sich Ihren Mitarbeitern gegenüber verpflichtet: Viele von ihnen haben das Unternehmen über Jahre hinweg mit aufgebaut.

Nach diesen Jahren harter Arbeit stehen Sie an der Spitze eines äußerst erfolgreichen Unternehmens, das mehrere Millionen Euro erwirtschaftet und auf das Sie stolz sein können. Ihr Unternehmen hat mehr als nur einen finanziellen Wert.

Es ist nicht nur für Sie wichtig, sondern auch für Ihre Kunden und Mitarbeiter.

Das Leben nach der Zeit im Unternehmen

Irgendwann kommt der Zeitpunkt, an dem Sie sich überlegen müssen, wie es weitergehen soll.

Das Nachdenken über die Zukunft kann durch wichtige persönliche oder grössere Lebensereignisse ausgelöst werden. Manchmal ist es aber auch eine Idee, die sich langsam am Horizont abzeichnet und die ein gewisses Maß an Vorausplanung erfordert.

Der Wunsch nach einer besseren Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben oder das Gefühl, dass jetzt der richtige Zeitpunkt für eine Veränderung im Berufsleben ist, sind häufige Faktoren für Zukunftsentscheidungen.

Unabhängig vom Auslöser gilt: In der Regel wollen die Gründer eine lebensverändernde finanzielle Rendite für ihre harte Arbeit erhalten und sicherstellen, dass ihr Unternehmen auch nach ihrem Ausscheiden erfolgreich ist.

Daher ist es wichtig, alle Optionen mit ihren Vor- und Nachteilen zu kennen.



2

Vier klassische Exit-Optionen



Strategischer Verkauf

Der Verkauf an ein größeres Unternehmen der Branche kann eine bequeme Option sein, geht aber oft auf Kosten der Marke und Unternehmenskultur. In vielen Fällen wird das Unternehmen mit ehemaligen Konkurrenten verschmolzen und übernimmt deren Namen. Häufig werden nicht alle Mitarbeiter übernommen und das Unternehmen ist nach kurzer Zeit nicht mehr wiederzuerkennen. Für Gründer, die ihr Lebenswerk erhalten und die Zukunft ihrer Mitarbeiter und Kunden sichern wollen, ist dies keine gute Option.



Management-Buy-Out (MBO)

Die Bewertung für einen MBO ist oft schwierig zu definieren und dann zu erzielen. MBOs erweisen sich daher oft als unmöglich zu arrangieren. Gehälter, finanzielle Leistung und Marktposition spielen eine Rolle. Der Wert kann in die Millionen gehen, und es kann für Managementteams sehr schwierig sein, solche Summen aufzubringen, insbesondere ohne das Unternehmen mit hohen Schulden zu belasten.



Venture Capital (VC)

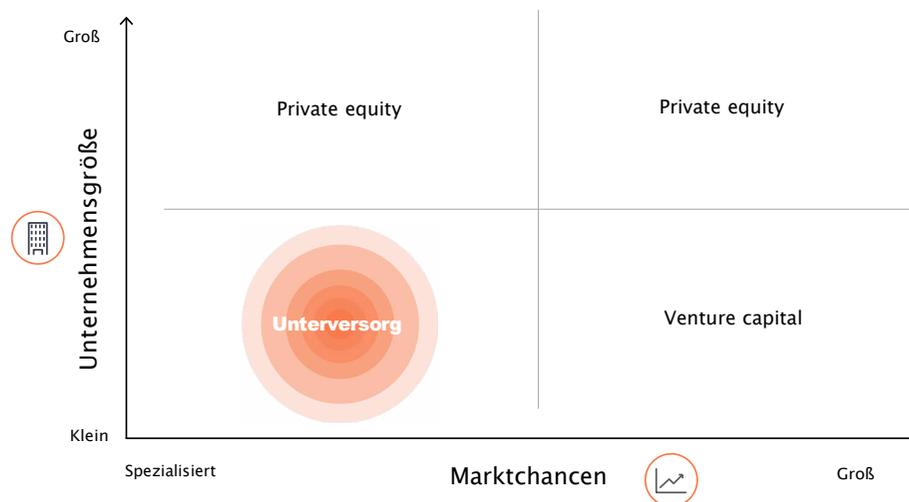
Risikokapital konzentriert sich auf wachstumsstarke Unternehmen, die sich in einem frühen Stadium befinden, einen großen Markt bedienen und erhebliche Wachstums- und Renditechancen bieten. Das Geld fließt in der Regel in die vielversprechendsten Startups, von denen erwartet wird, dass sie zu den nächsten Marktführern werden. VC erwartet ein schnelles Wachstum – und einen schnellen Exit.

Sowohl VC als auch PE erwarten ein hohes Wachstum und schnelle Renditen. Das bedeutet, dass ihre Risikobereitschaft höher ist – und damit auch die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen scheitert. Studien zeigen, dass etwa 20 % der von PE-Firmen unterstützten Leveraged Buyouts innerhalb von 10 Jahren scheitern.



Private Equity (PE)

PE strebt ein schnelles Wachstum und einen schnellen Exit an – oft ein 3-4faches Wachstum und ein Exit in 3-4 Jahren. Dies funktioniert nur unter bestimmten Bedingungen. PE ist in der Regel an größeren Unternehmen interessiert, die Fremdkapital aufnehmen können und einen großen Markt bedienen. Private Equity kann eine Option für spezialisierte Unternehmen sein, aber der Ansatz steht im Widerspruch zu all jenen, die Stabilität und stetiges Wachstum anstreben.



3

Das Unternehmen in der Familie halten oder

Nachfolge

Die familieninterne Nachfolge ist eine Option für alle, die sich weiterhin eine enge Bindung zum Unternehmen wünschen und den Generationswechsel vorsichtig und langfristig vorbereiten konnten. Sie kann jedoch zu einer Katastrophe führen, wenn der Nachfolger nicht bereit ist oder nicht richtig in das Management passt. Untersuchungen haben ergeben, dass 70 % der Unternehmen scheitern , wenn die Zügel an die zweite Generation übergeben werden. Wenn es klappt, ist der finanzielle Ertrag für den ausscheidenden Inhaber begrenzt.

Liquidation

Die Schließung des Unternehmens kann ein bedauernswerter letzter Ausweg sein. Nach Jahren harter Arbeit kann es enttäuschend sein, das Unternehmen aufzulösen und zu erleben, wie Konkurrenten die hart verdienten Kunden abwerben.

4

Eckiger Pflock, rundes Loch

Die bisherigen Optionen erscheinen nicht sehr vielversprechend.

Die Nachteile überwiegen. Der Versuch, ein Unternehmen an eine dieser Optionen anzupassen, gleicht dem Versuch, einen eckigen Pflock in ein rundes Loch zu schlagen. Für Gründer könnte dies ungünstige Auswirkungen wie zum Beispiel eine Unterbewertung und eine geringe Rendite oder eine ungesicherte Zukunft des Unternehmens.

5

Es muss einen
anderen Weg
geben

Den gibt es. Er heißt Permanent Equity.

Diese Investitionsform ist weniger bekannt als die oben genannten Formen. Sie kann aber für viele Nischen-Softwareunternehmen, die nachweislich profitabel sind und eine klare Zukunftsvision haben, die ideale Lösung sein.

Bei Permanent Equity geht es darum, langfristig eine hohe Rendite und ein maximales Wachstum für das Unternehmen zu erzielen. Im Gegensatz zu Private Equity und Venture Capital hat das dauerhafte Beteiligungskapital keinen Anlagehorizont.

Großartige Angebote für großartige Unternehmen

Uplift bietet ein Permanent Equity-Modell, das zu Ihrer Vision, Werten und Zielen passt.

Wir konzentrieren uns auf faire Unternehmensbewertungen, zahlen faire Preise und maximieren das langfristige Wachstum – über Jahrzehnte, nicht nur über Jahre. Wir tun dies, ohne den Unternehmen eine untragbare Schuldenlast aufzubürden. Wir erkennen den Wert des ursprünglichen Geschäfts und der ursprünglichen Vision, aber auch den Wert der treuen Kunden, der engagierten Mitarbeiter, der vertrauenswürdigen Partner und der Branchen, in denen diese Unternehmen tätig sind.

In einigen Fällen können wir ergänzende Fusionen und Übernahmen (M&A) anregen. Wir können sogar Investitionen in Etappen arrangieren, sodass Sie einen Teil des Geldes vom Tisch

nehmen können, während Sie weiterhin am Unternehmen beteiligt bleiben und von den Vorteilen der Partnerschaft profitieren.

Unsere Investitionen werden von einem Team unterstützt, das über ganz Europa verteilt ist und die Vielfalt der europäischen Unternehmenskulturen wirklich versteht. Mit unserer umfassenden Software- und Markterfahrung unterstützen wir die kontinuierliche Innovation und Produktentwicklung.

Unser Ansatz basiert auf der Überzeugung, dass Investoren vom Erfolg solider Softwareunternehmen profitieren. Mit anderen Worten: Wir bieten großartige Angebote für großartige Unternehmen.

Der unerschlossene
Software-Markt in
Europa

Vier klassische
Exit-Optionen

Das Unternehmen
in der Familie halten
oder liquidieren

Eckiger Pflock,
rundes Loch

Es muss einen
anderen Weg
geben

Warum ist
Uplift anders?

Wichtige Fragen
bei der Exit-
Entscheidung

Fazit: ein neuer
Weg für Nischen-
Softwareunternehmen

Erfahren Sie
mehr über
Uplift

Verschiedene Arten von Permanent Equity

Permanent Equity ist jedoch nicht immer gleich Permanent Equity.

Einige Private Equity-Gesellschaften behaupten, sie würden „jetzt kaufen und das Unternehmen für immer halten“, ohne dass dies tatsächlich der Fall ist.

Stattdessen verfolgen sie einen standardisierten, konventionellen Ansatz, der einfach nicht für jedes Nischen-Softwareunternehmen geeignet ist.

Die Unternehmen sind zu Beginn oft unterbewertet. Nach der Übernahme werden sie mit ihren wiederkehrenden Einnahmen allein gelassen, ohne weitere Investitionen in Wachstum oder Innovation. Die Kundentreue wird gefährdet, indem die Preise in die Höhe getrieben werden.

Als Vermögenswert werden sie wie schmelzende Eiswürfel behandelt, die bald verschwinden – das ist kaum die langfristige Rentabilität, die Gründer anstreben. Dieser Ansatz entspricht vielleicht dem Wortlaut, aber nicht dem Geist von Permanent Equity.

Der unerschlossene
Software-Markt in
Europa

Vier klassische
Exit-Optionen

Das Unternehmen
in der Familie halten
oder liquidieren

Eckiger Pflock,
rundes Loch

Es muss einen
anderen Weg
geben

Warum ist
Uplift anders?

Wichtige Fragen
bei der Exit-
Entscheidungs

Fazit: ein neuer
Weg für Nischen-
Softwareunternehmen

Erfahren Sie
mehr über
Uplift

6

Warum ist Uplift anders?



Flexible
Angebotsstrukturen,
einschließlich
mehrstufiger
Investitionen für
Gründer



Wir sind Experten in
der Softwarebranche
und konzentrieren
uns zu 100 % auf
europäische Nischen-
Softwareunternehmen



Bessere Angebote für
bessere Unternehmen
– wir konzentrieren
uns auf wirklich
faire Bewertungen
und langfristiges
Wachstum



Wir legen Wert
auf Zuhören,
Empathie und
Zusammenarbeit



Wir sind in Europa
ansässig. Wir
verstehen und
respektieren lokale
Kulturen



Wir sind gut kapitalisiert
und belasten unsere
Unternehmen nach
einem erfolgreichen
Transaktionsabschluss
nicht mit hohem
Fremdkapital

7

Wichtige Fragen bei der Exit- Entscheidung

Fühlen Sie sich angesprochen? Wenn ja, dann sollten Sie sich einige Fragen stellen, um herauszufinden, welche der oben genannten Optionen für Sie und Ihr Unternehmen die richtige ist.

- Was sind die Prioritäten...

- » Für Ihr Leben und Ihre nächsten Schritte?

- » Für Ihr Unternehmen?

- » Für Ihre Kunden und Mitarbeiter?

- Was ist Ihnen wichtiger: jetzt abzukassieren oder in den nächsten Jahren (teilweise oder ganz) dabei zu bleiben?

- Wie wichtig ist es für Sie, einen Partner zu finden, der Ihr Unternehmen versteht und Ihr Lebenswerk (und alles, wofür Sie gearbeitet haben) schützen kann?

- Könnte Ihr Unternehmen für zukünftiges Wachstum von zusätzlichem Know-How im Softwarebetrieb profitieren?

- Wann ist der richtige Zeitpunkt für einen Wechsel?

8

Fazit: Ein neuer Weg für Nischen-

Bis vor kurzem gab es eine Lücke bei den Investitions- und Finanzierungsmöglichkeiten für spezialisierte europäische Softwareunternehmen, die in Nischenmärkten tätig sind.

Solche qualitativ hochwertigen Unternehmen sind reif für Investitionen. Aber die Investitionsmöglichkeiten waren irrelevant oder unpassend. Bis jetzt.

Das Permanent Equity-Modell von Uplift ist eine ideale Option für diese unterversorgten Gründer.



9

Erfahren Sie mehr über Uplift

Gefällt Ihnen das Permanent Equity-Modell von Uplift und unsere Philosophie, zusammenzuarbeiten, um bessere Ergebnisse für alle Beteiligten zu erzielen? Dann lassen Sie uns wissen, wenn Sie mehr erfahren oder ein erstes Gespräch vereinbaren möchten.

Wir passen uns Ihrer Geschwindigkeit an.

Wenn Sie bereit für eine Bewertung sind, [melden Sie sich bitte hier an](#). Innerhalb einer Woche erhalten Sie von uns eine unverbindliche Bewertung. In den nächsten drei Wochen beweisen wir Ihnen, dass wir kulturell gut zusammenpassen, auf kontinuierliches Wachstum ausgerichtet sind und faire Renditen erwirtschaften werden. Wenn Sie der Meinung sind, dass wir gut zusammenpassen, kann unser agiles Team das Geschäft innerhalb von neun Wochen abschließen.

Oder [melden Sie sich hier für unseren Newsletter an](#), um über Uplift und die Entwicklungen im Bereich Permanent Equity auf dem Laufenden zu bleiben.

Über Uplift

Uplift ist der bevorzugte Permanent Equity-Partner für europäische Software-Gründer. Wir konzentrieren uns auf europäische Nischen-Softwareunternehmen mit einem Umsatz von 1 bis 25 Millionen Euro. Unser Team besteht aus Software-Experten aus ganz Europa, die mit Gründern zusammenarbeiten, um bessere Angebote für bessere Unternehmen zu schaffen. Wir arbeiten gemeinsam an der Bewahrung der Marke und der Unternehmenskultur, während wir langfristige Investitionen tätigen, die das Wachstumspotenzial der Unternehmen freisetzen und den Gründern einen vollständigen oder teilweisen Exit ermöglichen. Weitere Informationen finden Sie auf unserer [Website](#).