



# xevIT

**Die xevIT GmbH, ein Full-Service-IT-Lösungsanbieter mit Fokus auf die Segmente Healthcare, Öffentliche Hand, Banken und industrielle Kunden, wurde 2001 von vier IT-Unternehmern gegründet und erfolgreich zu einem der größten deutschen Cisco-Lösungsanbieter entwickelt.**

[www.xevit.com](http://www.xevit.com)

## CHALLENGE

Das altersbedingte Ausscheiden eines Gesellschafters gab den Anlass zur Evaluation möglicher Nachfolgelösungen. goetzpartners wurde daraufhin angefragt, bei der Prüfung dieser Optionen zu unterstützen.

Während der ergebnisoffenen Diskussion aller Optionen galt es für das Beraterteam von goetzpartners, die Interessen aller vier Gründungsgesellschafter zu vereinen. Ebenso übernahm das Beraterteam von goetzpartners einen wesentlichen Teil der Informationsaufbereitung und -präsentation, da auf Kundenseite nur ein kleiner Personenkreis in den Verkaufsprozess involviert wurde.

## SOLUTION

- **Erstellung einer soliden Erfolgsprognose des Unternehmens in seinem Marktumfeld**
- **Transparente Identifizierung der kritischen Erfolgsfaktoren, auch hinsichtlich der strategischen Vision des Unternehmens**
- **Zügige Klärung der kommerziellen und finanziellen Fragestellungen in den Verkaufsvorbereitungen**
- **Klare Planung bezüglich der zentralen Prozessfaktoren, der lieferbaren Inhalte und der benötigten Ressourcen**
- **Durchführung einer Lender Education zur Feststellung der Finanzierungsoptionen und Kaufpreisoptimierung**
- **Begleitung der parallel zueinander stattfindenden Verhandlungen bis kurz vor Closing**

## RESULT

Die xevIT GmbH nebst ihrer Tochterfirma sigeso GmbH wurden an den multinationalen IT-Infrastruktur-Lösungsanbieter Conscia A/S verkauft, ein Portfoliounternehmen von Nordic Capital. Die xevIT GmbH passte als erstes deutsches Tochterunternehmen ideal in Conscias Wachstumsstrategie, die u.a. die Entwicklung hin zum größten Cisco-Dienstleister Europas zum Ziel hat.

# xevIT

Gemeinsam mit den Gründern von xevIT identifizierte das Team von goetzpartners eine Unternehmensvision und Zukunftsstrategie, prüfte strategische Handlungsalternativen und definierte Maßnahmen zur Weiterentwicklung der Bereiche Service, Prozesse, Systeme und Vertrieb.

Basierend darauf wurde eine prägnante „Equity Story“ entwickelt, die die Attraktivität der Unternehmung für mögliche Käufer beschreibt. goetzpartners agierte dabei als zentraler Counterpart und unterstützte das Management bei der Planungsvorbereitung sowie der Einbettung des Business Plans in die übergeordnete Unternehmensstrategie. Darüber hinaus entwickelte goetzpartners und das Management eine M&A-Strategie, welche vor allem für Finanzinvestoren ein wichtiger Baustein ist. Die attraktivsten potentiellen Partner wurden angesprochen, um sicherzustellen, dass mögliche Diskussionen zur Zusammenarbeit darstellbar sind.

Neben den M&A Dienstleistungen beleuchtete zusätzlich das Debt Advisory Team von goetzpartners die Bereitschaft von Banken und Debt Funds hinsichtlich einer gegebenenfalls notwendigen Akquisitionsfinanzierung bei einer potenziellen Übernahme. Dadurch erleichterte man potenziellen Investoren den Erhalt der Finanzierung, konnte durch direkte Kommunikation mit Financiers eventuelle Vorbehalte ausräumen und damit das mögliche Volumen tendenziell erhöhen. Idealerweise wirkte sich dies positiv auf die Transaktionssicherheit und -Bewertung aus. Durch den kompetitiven Finanzierungsprozess wurden auch bestmögliche Konditionen und Finanzierungsangebote für potenzielle Investoren erzielt.

Auf Basis der fundierten Transaktionsexpertise im IT-Services-Umfeld sowie dem umfassenden Erfahrungsschatz von goetzpartners in der Begleitung inhabergeführter Unternehmen wurden gezielt strategische sowie Finanzinvestoren angesprochen. Der direkte Draht zu den relevanten Entscheidern ermöglichte frühzeitig offene Diskussionen zum jeweiligen Transaktionswillen und die Identifizierung der relevantesten Interessenten.

goetzpartners entwickelte einen mehrstufigen Verkaufsprozess, welcher von Beginn der Ansprache bis zur Vertragsunterschrift vier Monate dauerte. Das Transaction Advisory Team von goetzpartners sorgte dafür, dass alle Kaufinteressenten inhaltlich und prozessual unterrichtet wurden und achtete zugleich darauf, dass der Wettbewerb zwischen den Investoren offen blieb, um eine Maximierung der gesetzten Ziele zu erreichen. Zusätzlich begleitete das Beraterteam die parallel zueinander stattfindenden Verhandlungen bis zur Vertragsunterschrift. So blieben den Gesellschaftern bis zur finalen Entscheidung alle Optionen offen.

Die xevIT GmbH nebst ihrer Tochterfirma sigeso GmbH wurden an den multinationalen IT-Infrastruktur-Lösungsanbieter Conscia A/S verkauft, ein Portfoliunternehmen von Nordic Capital. Die xevIT GmbH passte als erstes deutsches Tochterunternehmen ideal in Conscias Wachstumsstrategie, die u.a. die Entwicklung hin zum größten Cisco-Dienstleister Europas zum Ziel hat.

// *Das Team von goetzpartners hat uns von Anfang an mit der zügigen und zielgerichteten Vorbereitung des Verkaufsprozesses, mit seinem unternehmerischen Denken und dem Zugang zu allen relevanten Entscheidungsträgern mitgenommen und beeindruckt. Die Koordination des breiten und verkäuferoptimierten Auktionsprozesses durch goetzpartners zusammen mit der Möglichkeit, bis zum letzten Tag mehrere strategische Optionen zu besitzen, haben uns das gute Gefühl gegeben, die für uns richtige Entscheidung treffen zu können.* //

**STEPHAN KIRCHMANN**

Geschäftsführer,  
xevIT GmbH