

Aus MittelstandsWiki

Alternative Finanzierung für IT-Dienstleister



Bild: Sergey Nivens

Von Werner Weiß, [Tec7](#)

Steigende Ausgaben und volle Auftragsbücher: In Zeiten des Technologiewandels und der digitalen Transformation überrascht es wenig, dass der Markt für IT-Services seit Jahren beständig wächst. Der Grund: Verschiedene Produktionsstätten und mehrere Niederlassungen, komplexe [Wertschöpfungsketten](#), die eine [team- sowie standortübergreifende Zusammenarbeit](#) nötig machen. Damit werden auch die Anforderungen an die eigene IT immer größer – mit Folgen für die Dienstleister: Denn ihre Angebote verlagern sich hin zu Test-Services, zur Entwicklung von Software oder zum Betrieb von Applikationen. Weil diese Leistungen am Markt aber einander sehr ähnlich sind und daher [gut vergleichbar](#), sinken die Margen und der [Preiskampf wird härter](#). IT-Unternehmen müssen daher ihre

[Geschäftsmodelle](#) und Service-Portfolios den veränderten Kunden- und Technologieanforderungen sowie dem Wettbewerbsumfeld anpassen.

Anzeige

www.clicks.de/Online-Marketing-

Akquisen und Übernahmen erfordern Liquidität

Für IT-Unternehmen heißt das, dass sie unter Umständen schnell reagieren müssen, ihre Prozesse überdenken und in neue Segmente investieren. Ein erfolgreiches Beispiel hierfür ist die baden-württembergische [Datagroup AG](#). „Unser Ziel, der IT-Service-Provider mit der höchsten [Kundenzufriedenheit](#) zu sein, können wir nur erreichen, indem wir unser Angebot stetig erweitern und den Anforderungen am Markt anpassen“, betont der Finanzchef. „Das bedeutet für uns, dass wir auch damit zusammenhängende IT-Service-Leistungen entsprechend abbilden können.“ Die Datagroup ermöglicht dies durch den Zukauf und die Akquise von Unternehmen – denn damit lassen sich [Wachstumsziele](#) schneller und auch effizienter realisieren.

Michael Oberdorfer ist Leiter für Finanzen und Controlling der Datagroup AG, die als einer der führenden deutschen IT-Dienstleister mit über 1400 Mitarbeitern an 16 Standorten in Deutschland Business-Applikationen und IT-Infrastrukturen im IT-Outsourcing konzipiert, implementiert und betreibt. Er sagt: „Wir wollen der IT-Service-Provider mit der höchsten Kundenzufriedenheit sein.“ Das Erfolgsgeheimnis: die langjährige Kompetenz und Erfahrung im Transformieren, Optimieren, Betreiben und Weiterentwickeln von IT-Landschaften. „Genau das macht die gleich bleibende und sehr hohe Güte unserer Arbeit aus“, weiß Oberdorfer. Auch die Kunden der Datagroup wissen dies zu schätzen und profitieren von den umfassenden, individuellen und flexiblen Lösungen. Dazu zählen u.a. die Bundesagentur für Arbeit, Gruner+Jahr, die Evangelische Landeskirche in Württemberg oder der Fachgroßhandel in der Bäckereibranche BÄKO.

Datagroup AG, Michael Oberdorfer, Leiter für Finanzen und Controlling, Wilhelm-Schickard-Straße 7, 72124 Pliezhausen, Tel.: (07127) 970-041, michael.oberdorfer@datagroup.de, www.datagroup.de

„Wir sind ein sehr wachstumsorientierter Konzern bestehend aus rechtlich selbstständigen Gesellschaften an mehreren Standorten – insgesamt 16 [Übernahmen und Akquisitionen](#) haben wir seit 2006 bereits umgesetzt“, berichtet Michael Oberdorfer. „Bei all den Vorteilen, die [Unternehmenskäufe](#) mit sich bringen – sie erfordern im Gegenzug einen hohen Bedarf an finanziellen Mitteln. Den wesentlichen Teil des benötigten Geldes konnten wir über das klassische Investitionsdarlehen finanzieren.“

15 Mio. Euro Außenstände sind viel zu viel

Das Ergebnis dieses [Wachstums](#) kann sich sehen lassen: Die Datagroup verzeichnet laut Zahlen des ersten Halbjahrs im Geschäftsjahr 2015/2016 ein Umsatzvolumen von 82,7 Mio. Euro. „Als Dienstleister haben allerdings auch wir in der IT-Branche oft das [Problem offener Forderungen](#) – mit langen Zahlungszielen“, sagt Oberdorfer. „Bei 16 Gesellschaften und einer entsprechenden Anzahl an Aufträgen hatte sich beispielsweise im Jahr 2011 ein Bestand offener Forderungen in Höhe von 15 Mio. Euro angehäuft.“ Diesen Liquiditätsbedarf wollte das IT-Unternehmen über [Factoring](#) abdecken. Michael Oberdorfer: „Wir kannten Factoring bereits und haben dies bereits bei zwei unserer Gesellschaften angewendet.“ Die Management-Ebene von Datagroup wollte diese Möglichkeit für alle weiteren Gesellschaften prüfen lassen und holte sich hierfür Unterstützung von [Tec7](#).

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Werner Weiß ist Gründer und Geschäftsführer von Tec7. Tec7 unterstützt seine Kunden beim Strukturieren der Finanzierung im Unternehmen und berät zum Einsatz alternativer Modelle im Mix mit der klassischen Bankenfinanzierung. „Jedes Unternehmen hat einen spezifischen Liquiditätsbedarf, abhängig von den Zielen und der Struktur. Wir wählen dafür die passenden Finanzierungsarten aus und suchen im Kundenauftrag nach den richtigen Partnern am Markt“, erklärt Werner Weiß das Vorgehen von Tec7. „Wir



sehen es als unsere Aufgabe an, individuelle auf den Mandanten zugeschnittene Konzepte zu entwerfen und in seinem Auftrag nach Kapitalgebern zu suchen.“

**Tec7 - Factoring für den Mittelstand, Werner Weiß,
Maximilianstraße 13, 80539 München, Tel.: (089) 28890-120,
ww@tec7.net, www.tec7-factoring.de**

Michael Oberdorfer erinnert sich: „Herr Weiß wurde uns von dem Geschäftsführer einer der Gesellschaften empfohlen, die wir zugekauft hatten. Danach ging alles schnell und reibungslos über die Bühne.“ Bei den ersten Gesprächen im Oktober 2011 wurde zunächst eine umfassende Analyse der Unternehmensstrukturen und Kunden durchgeführt. Dabei zeigte sich, dass von den damals 15 Gesellschaften insgesamt zehn für Factoring infrage kamen. „Den passenden Factoring-Anbieter“, sagt Weiß, „suchten wir schließlich über eine Ausschreibung.“

Factoring-Anbieter im Auswahlverfahren

Die neuen Partner wählten hierfür im Vorfeld gemeinsam 20 geeignete Factoring-Anbieter aus und fragten ein Angebot ab. Die Rücklaufquote von 70 bis 80 % war beachtlich. Im Anschluss wurde mithilfe eines Rating-Verfahrens das Feld auf fünf Factoring-Anbieter eingegrenzt. Michael Oberdorfer: „Nach einer intensiven Beratung von Herrn Weiß sind wiederum zwei in die engere Auswahl gekommen, mit denen wir in detailliertere Gespräche gegangen sind.“ Nach gerade einmal drei Monaten wurde schließlich der passende Finanzierungspartner gefunden.

„Die Zusammenarbeit lief unkompliziert ab“, lobt Oberdorfer. „Das lag vor allem an den kurzen Entscheidungsprozessen und an der schnellen sowie fundierten Zuarbeit.“ Das IT-Unternehmen würde heute jedem, der auf der Suche nach alternativen Finanzierungslösungen ist, einen externen Fachmann empfehlen. Solche Spezialisten kennen nicht nur die passenden Anbieter, sondern auch die marktüblichen Preise, möglichen Sonderklauseln und Fallstricke. Eine derartige Markttransparenz kann man sich als Laie kaum in so kurzer Zeit selbst schaffen.

Besonderheit: Wartungs- und Werkverträge
Mit Factoring konnte die Datagroup schließlich knapp über die Hälfte des Liquiditätsbedarfs abdecken. Eine der

Einflussgrößen auf die Anwendbarkeit von Factoring ist neben der Umsatzgröße die Leistungserbringung in Form von Waren oder Dienstleistungen. Das heißt: Sie muss klar, transparent und abgeschlossen sein. Im Datagroup-Fall liegt den Geschäften allerdings seltener eine Ware, sondern vielmehr eine Dienstleistung zugrunde. Sind die Geschäfte über Dienstverträge geregelt, kann Factoring infrage kommen, denn hierbei ist die IT-Firma zur Leistung verpflichtet. „Komplizierter ist es bei den sogenannten Wartungs- und Werkverträgen“, erklärt Weiß, „bei denen ein konkreter Erfolg und nicht lediglich eine Tätigkeit gegen Entgelt gefordert ist. Solche Umsatzbereiche sind vom Factoring jedoch ausgeschlossen.“

Fazit: Mit dem IT-Marktwachstum Schritt halten

Die Datagroup-Strategie greift: Unternehmen zukaufen, weiter wachsen und mit einem erweiterten Angebotsportfolio den steigenden IT-Anforderungen gerecht werden. „Das wird auch in Zukunft der Fall sein“, prognostiziert Michael Oberdorfer. „Der IT-Markt wächst und wächst – auf der Stelle treten, ist da der falsche Weg.“ Bei dem stetigen Wachstumsprozess ist es daher nicht ausgeschlossen, die Konditionen der Factoring-Verträge in ein bis zwei Jahren prüfen und anpassen zu lassen. Oberdorfer hat fest vor, dann gleich auf die externe Expertise von Fachleuten zurückzugreifen.

Nützliche Links

- [Einkauf und Forderungen managen](#)
- [Finanzierungsalternativen im Mittelstand](#)
- [Factoring für Existenzgründer](#)
- [Forderungsmanagement](#)
- [Gesetz zur Bekämpfung des Zahlungsverzugs im Geschäftsverkehr](#)
- [Integrierte Planung](#)

- [Sale and Lease Back als strategischer Finanzierungsbaustein](#)

Abgerufen von „https://www.mittelstandswiki.de/wissen/index.php?title=Gastbeitrag:Wachstum_mit_Factoring&oldid=56244“

Erfasst am 16. Juni 2016.

Zuletzt bearbeitet am 16. Juni 2016.

Best of CyberPress



 **Mittelstands**
Themen für Unternehmen

**Sicher durch
die Matrix**

Was dedizierte Cloud-Zugänge zulassen

Kommentare

Sie möchten einen Kommentar schreiben?

Kommentare sind etwas für Soziale Netze, die Sie am besten über die integrierte Teilen-Funktion Ihres Smartphones erreichen. Deshalb haben wir sie und die nervigen Share-Buttons [abgeschafft](#). Wie wäre es stattdessen mit richtigen Texten? Im Pressezentrum erfahren Sie, wie Sie damit Wirtschaft schreiben.

[Jetzt Text hinzufügen](#)

Kooperationen



© just 4 business GmbH | Datenschutz | Impressum