

Geld verdienen in overnametrajecten mét ICT Due Diligence

Kunt u zich echt veroorloven geen ICT DD te doen?

Voor de meeste ondernemers is het niet de dagelijkse praktijk om ondernemingen over te nemen. Voor velen slechts een enkele keer in hun zakelijke carrière. En zelfs voor u, die vanuit uw investeringservaring hier vaak mee te maken hebben, zijn er altijd risico's en kosten, die u toch liever inzichtelijk had gehad tijdens de prijsonderhandelingen.

Neem bijvoorbeeld de kosten en risico's van de ICT in een onderneming. Als gemiddeld percentage binnen het midden- en kleinbedrijf (MKB), geldt dat de totale ICT kosten 2% – 4% van de jaaromzet zijn. Voor een bedrijf waarbij ICT "vergroeid" is met de productie of operatie, kan dit al eenvoudig doorgroeien naar 8%. En in geval van ICT(-achtige) bedrijven een veelvoud daarvan.

Dit zit vooral in *verwevenheid* en *noodzaak* van een goede ICT omgeving voor de operatie, in combinatie met technische vakmensen én dure *lifecycles* van applicatie systemen. Dus zijn ICT en ICT projecten een significante post op de balans én bij waardebeoordeling.

Veel ondernemers worden afgeschrikt door de advieskosten, die het hele traject al met zich meebrengt. En nemen daarom de ICT, mét al zijn risico's en verwevenheid, maar als stelpost of sluitpost mee in hun bieding. Dat is natuurlijk niet gezond ondernemerschap en kan zorgen voor een hoop vervelende conclusies, wanneer de overname is beklonken.

Kortom, tijd voor een ICT Due Diligence à la KRATOS mét garantie.

Valkuilen

Drie van de grotere valkuilen waar u tegenaan loopt.

Waardebeoordeling ICT investeringen versus effectieve kosten – Welke waarde hangt u aan (toekomstige) noodzakelijke ICT projecten? U wilt inzicht in de geschatte projectkosten en waar mogelijk de jaarlijkse kosten. Hopelijk liggen er al business cases voor deze ICT investeringen?

Maar nog veel moeilijker is te bepalen, welke invloed deze ICT projecten hebben op de aanpalende processen en systemen.

Een noodzakelijke update van een ERP of POS/kassa systeem is wellicht geschat op 250K met een ROI van 2 jaar. Maar als dat betekent dat uw helpdesk/service organisatie gedurende 6 maanden dubbel werk moet uitvoeren óf uw verkooporganisatie haar rapportage uit verschillende systemen moet halen, dan zijn de effectieve kosten vele malen hoger.

Verborgen (applicatie)kosten – Hoe zit het met de zogenaamde *verborgen* applicatiekosten?



- Kosten die voortkomen uit de *lifecycle*, waarin het systeem met al de connecties zich in bevindt? Denk hierbij ook aan die handige klantspecifieke ontwikkelingen of nog erger: eigen ontwikkelingen!
- Welke onderhoudskosten door derden zijn er bij rapportages?
- Welke modules en systemen ondersteunen welke processen en wáár staat dat actueel gedocumenteerd?
- 'Last but not least', in hoeverre worden er ICT kosten gebudgetteerd voor onderhoud calamiteiten plannen en documentatie?

Kortom, redenen genoeg om de ICT omgeving goed te laten onderzoeken op de samenhang tussen zowel Systemen, Processen en Mensen.

Human Capital – De moeilijkste én belangrijkste pijler tijdens een overname. Welke *human* risico's kent deze organisatie?

ICT beheerders en ontwikkelaars vormen deels de ruggengraat van iedere MKB onderneming. Wat speelt er en heeft er gespeeld in het verleden? Welke samenwerkingscultuur is er? Wie loopt er straks weg én wie moet er weg? Wie heeft welke kennis en moeten we in ieder geval als aanjager voor verandering mee hebben?

Kortom, een operationele ICT Due Diligence, zonder een visie op de toekomstige HR- en cultuurveranderingen, is weggegooid geld!

Operationele ICT Due Diligence à la KRATOS mét garantie

Hoe kan KRATOS u hierbij ondersteunen?

De KRATOS Due Diligence is pragmatisch en onderzoekt, anders dan anderen, over de 4 management assen: *Mensen, Processen, Systemen en Culturen*. Naast het inzicht in de bovenstaande valkuilen, stelt het advies u in staat om in het kooptraject adequaat te laten onderhandelen.

Ons vertrouwen in deze aanpak is zelfs zo groot, dat wij u een garantie kunnen geven. De kosten van uw operationele ICT Due Diligence onderzoek kunnen worden terugverdiend, met minimaal een factor 10, indien uw overname of participatie slaagt. U leest dat goed! Een factor 10, dus niet een 10% marge.

Dit alles gecombineerd met enthousiasme en glasheldere communicatie op alle niveaus, geeft het beste recept voor een succesvolle overname mét ondersteuning van KRATOS.

Benieuwd wat onze aanpak voor u kan betekenen?

Neem contact met ons op! Wij lichten het graag in een persoonlijk gesprek toe.

Met vriendelijke groeten,
Aristides Grigoriou

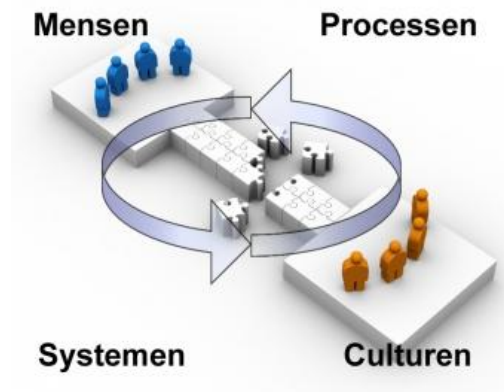
Managing Partner

A.Grigoriou@kratos-mm.nl

+31 (0)6 440 780 38

www.kratos-mm.nl

KRATOS Merger Management



Merger Management is het veranderen door het samenbrengen van Mensen, Culturen, Processen en Systemen™