for you
eb4y
excellent business

diplom ingenieur
andreas homrighausen
merger & acquisitions

Suchmandat eb4y-1092

Kurzbriefing

Unser Mandant möchte **ganze Unternehmen, Unternehmensteile oder Teams** erwerben, die nahe an seinem Kerngeschäft tätig sind oder dieses sinnvoll ergänzen.

Seit Anfang der 2000er Jahre hat sich das Unternehmen als **Teil einer größeren Unternehmensgruppe** mit **unterschiedlichen, eigenständigen Geschäftsbereichen** im stark umkämpften **CRM – Markt** etabliert und setzt seitdem sehr erfolgreich **Projekte auf Basis führender CRM-Hersteller**, z.B. SAP CRM - C/4HANA, um.

Unser Mandant **sucht** Unternehmen mit **überlappenden oder ergänzenden Geschäftsmodellen**, um sein Wachstum zu forcieren und für zukünftige Herausforderungen gerüstet zu sein.

Ziel: Zukauf von Unternehmen und/oder Unternehmensteilen bzw. Beteiligung an Unternehmen

KATEGORIE

IT-Prozessberatung
CRM
IT-Strategieberatung

INVESTITION

Investitionsbereitschaft 0,5 bis 3 Mio. €

ZIEL

Beteiligung oder Übernahme
Strategische Partnerschaft

ZEITRAUM

Spätestens Ende 2019

dipl. Ing. andreas homrighausen
t +49 (170) 85 65 100
f +49 (170) 13 85 65 100

excellent business4you
www.my-eb4y.com
info@my-eb4y.com

merger & acquisitions
ina-seidel-strasse 26
d-73630 remshalden

Was genau sucht unser Mandant?

Unser Mandant sucht Unternehmen, die seine Wertschöpfungskette erweitern und/oder ein ähnliches Geschäftsmodell verfolgen.

Ihr Unternehmen ist zum Beispiel beratend in folgenden Bereichen tätig:

- **CRM**
- **GPM/GPO**
- **Digitalisierung/IoT**
- **Datenanalyse/BI**
- **vorzugsweise im DACH-Raum**

Sie erkennen ihr Unternehmen wieder und/oder Ihr Geschäftsmodell stimmt in etwa mit diesen Kriterien überein?
Sie können sich vorstellen Ihr Unternehmen zu verkaufen bzw. eine Beteiligung einzugehen?

Dann freuen wir uns sehr auf Ihre Kontaktaufnahme.

Unser Mandant

Seit Anfang der 2000er Jahre hat sich das Unternehmen im stark umkämpften **CRM – Markt** etabliert und setzt seitdem sehr erfolgreich **Projekte auf Basis führender CRM-Hersteller**, z.B. SAP CRM - C/4HANA, um. Ergänzend vertreibt und integriert es **Software für komplexe Provisionsmodelle**.

Als **Teil einer größeren Unternehmensgruppe** mit **unterschiedlichen, eigenständigen Geschäftsbereichen** profitiert unser Mandant von den **Kompetenzen und Synergien der Gruppe**.

- **Kunden:**
  Die Kunden finden sich weit gefächert aus den Branchen Finanz, Handel, Industrie und Pharma/Medizin überwiegend im DACH-Raum.
- **Finanzinformationen:**
  Die Unternehmensgruppe ist hochprofitabel. Der Gesamtumsatz beläuft sich auf etwa 100 Mio.€.
- **Wachstumspotential:**
  Seit der Gründung ist das Unternehmen jedes Jahr gewachsen und gewinnt regelmäßig neue Kunden aus dem Mittelstand und dem Enterprise-Bereich.
- **Firmensitz:**
  Das Unternehmen hat mehrere Standorte in **Süd- und Mitteldeutschland**

Transaktionsvorhaben

Um das Beratungsportfolio in den Geschäftsfeldern zu verstärken, möchte das Management gerne zum Verkauf stehende Unternehmen erwerben.
Neben dem vollständigen Erwerb sind eine Beteiligung oder der Erwerb einzelner Geschäftseinheiten vorstellbar.

Transaktionskriterien

Erwerb von Geschäftsanteilen – share- oder asset-deal.