

Verkaufsmandat eb4y-1173

Kurzbriefing

Nachfolger für Channel-Marketing Experten gesucht. Das in Deutschland ansässige Unternehmen mit Niederlassung in Österreich sucht einen **Nachfolger**, der die Geschäfte **weiterführt** oder in seine **vorhandenen Strukturen integriert**. Seit 2009 begleitet unser Mandant **ausschließlich große Unternehmen**.

Key Facts:

- Multinationales Softwareentwicklungs- und Beratungsunternehmen mit profunder Expertise im Channel Marketing und Partnerprogramme
- Unser Mandant verfügt über langjährige Geschäftsbeziehungen zu verschiedenen Anbietern und Technologiemarktführern im Channel Business innerhalb der EMEA-Region.
- Business Intelligence Services und Datenmanagement
- Marketing as a Service (M-a-a-S) inkl. Marketing Automation, immer mit Fokus auf die Customer Business Journey
- Eigenentwickelte Lösungen, die individuell an die Bedürfnisse der Kunden angepasst werden können.
- Die Dienste können gut in bestehende Systemlandschaften integriert werden, u.a. PowerBI, Salesforce Marketing-Cloud
- Co-Marketing-Ansatz (MSA)
- Programme zur Nachfragegenerierung
- A-T-L- und B-T-L-Dienste
- Bereitstellung digitaler und sozialer Konzepte und Strategien

Ziel: **Unternehmensverkauf / -Nachfolge**

to be passionate for human relations and targets

KATEGORIE

Marketing as a Service
Kommunikation
Partnermanagement
Consulting

UMSATZKLASSE

5 – 10 Mio. €

TRANSAKTION

Unternehmensverkauf, gegen Gebot

PROFITABILITÄT

~ 10% EBIT

Geschäftsmodell

Unser Mandant unterstützt seit vielen Jahren **erfolgreich große Unternehmen** und **Konzerne** im **Channel Marketing** und in der **Etablierung, Ausbau** und **Optimierung** von **Partner- und Resellerprogrammen**. Das Unternehmen verwaltet mehrere Channel-Programme für **verschiedene Anbieter**, inkl. ihre **Partner-Ökosysteme**.

Auf **Basis von Datenauswertungen** konzipiert und implementiert das Unternehmen dabei **Strategien und Services**, mit ganz **klarem Fokus auf Sales Enablement, Partnerprogramme, Business Intelligence & Data Management, Channel Marketing** sowie einem **MSA-Ansatz zur Absatzsteigerung**.

Seinen Kunden bietet unser Mandant eine **datengetriebene Steuerung** und **Begleitung der Partner**, aber auch **Partnergewinnung, Incentivierung** und **Unterstützung in Sales und Marketing (Co-Marketing)**.

Des Weiteren bietet das Unternehmen auch die Erstellung entsprechender **Assets** und die **Ausführung passender Kampagnen** an. Das Portfolio reicht dabei von der Konzeption und Umsetzung entsprechender Partnerwebseiten bis hin zu **Omni-Channel Ansätzen**.

Kunden

Die Kunden setzen sich aus **großen** und **bekanntem Tech-Unternehmen** und **Konzernen** in den Bereichen **Herstellung, Handel** und **Integratoren** zusammen. Darunter sind auch **Marktführer** in den jeweiligen Bereichen zu finden.

to be passionate for human relations and targets

Finanzzahlen

Jahr	2018	2019	2020e	2021
Umsatz	7,2 Mio. €	9,7 Mio. €	6,9 Mio. €	6,0 Mio. €
EBIT	0,37 Mio. €	0,2 Mio. €	0,36 Mio. €	0,4 Mio. €

Die Adjustments liegen bei ca. 350.000,- EUR / Jahr.

Mitarbeiter

Das Team setzt sich aus **19 internen und ca. 11 externen** Mitarbeiter zusammen

Management

Das **Führungsteam** besteht aus einem **geschäftsführenden Gesellschafter** und einem **angestellten Geschäftsführer** für die Niederlassung in Österreich zusammen. Desweiteren verantworten Teamleads die jeweiligen Bereiche im Unternehmen.

Firmensitz

Das Unternehmen hat Ihren Hauptsitz in **Süddeutschland** und eine **Niederlassung in Österreich**.

Transaktionsvorhaben

Der Gesellschafter möchte das Unternehmen im Rahmen einer **geordneten Unternehmensnachfolge** übergeben.

TRANSAKTIONSKRITERIEN

Übernahme aller Gesellschaftsanteile.

to be passionate for human relations and targets