

Verkaufsmandat eb4y-1174

Kurzbriefing

Nachfolger gesucht! Das seit **über 30 Jahren** am Markt tätige **Systemhaus für Telekommunikation und Netzwerktechnik** trifft mit seinem Angebot den Nerv der Zeit.

Mit nachhaltigen Systemlösungen und Experten an Beratern, Planern und Technikern setzt das Unternehmen Projekte zur Planung, Installation und Betrieb oder Sanierung von Netzwerk- und Kommunikations-Infrastrukturen hocheffizient um. Damit bietet es den Kunden ein nachhaltiges und zukunftsicheres Angebot, um den Anforderungen an Remote-Arbeitsplätzen und Home-Office gerecht zu werden.

Key Facts:

- Services: Beratung, Projektierung, Verkauf, Vermietung, Vermittlung von Leasingverträgen, Installation, Wartung, Entstörung und Betrieb von Kommunikationslösungen
- Leistungen: Telekommunikationsanlagen (TK-A), Voice Cloud (Cloud TK-A), UC – Lösungen, Call Center Lösungen, Security Lösungen (Alarmserver), Security Cloud (cloud Alarmserver), WLAN, WLAN-Ausleuchtungen (lokal und simuliert), Netzwerktechnik (Switch), Cabling (LAN, WLAN, Fernmeldenetz), LWL (Glasfasernetze)
- Betrieb einer eigenen langfristig vertraglich abgesicherten Voicecloud in einem deutschen Rechenzentrum (Kein Reseller Modell). Neue Partnerschaften zum Betrieb einer Voicecloud werden vom Technologiepartner nicht mehr angeboten.
- Hosted PBX: Durch den Betrieb einer virtuellen kundeneigenen TK-A in einem hochverfügbaren Rechenzentrum wird die gesamte Verfügbarkeit der Kommunikationslösung wesentlich erhöht.
- Technischer Ausrüster, Berater für das neue Arbeiten, digitale Zusammenarbeit und Remote Arbeitsplätze
- Ca. 700 Kunden mit größtenteils langfristigen Wartungsverträgen.

Marktumfeld:

- Investitionen in digitale Infrastruktur werden in den nächsten Jahren massiv steigen
- Der Bedarf nach Umstellung der Telekommunikationsanlage auf IP-Endgeräte und auf virtualisierte Systeme, sowie die Home-Office Integration in bestehende Infrastrukturen wird in den kommenden Jahren konstant hoch bleiben und das Geschäft nachhaltig sichern.
- Die Anforderungen an den sicheren und hochverfügbaren Betrieb von Kommunikationslösungen werden zunehmen, dadurch ist zu erwarten, dass der Umsatz mit Upgrades und Software Assurance Verträgen wächst.

to be passionate for human relations and targets

- Kombination aus Vertrieb und Einrichtung zukunftssicherer Kommunikationstechnik inklusive Planung, Beratung und Installation von W-LAN und Glasfasernetzen machen das Unternehmen zu einem modernem Komplett-Anbieter

Für einen Nachfolger sind das die besten Bedingungen, um einzusteigen und das Portfolio und die Kundenbasis weiter auszubauen.

Ziel: **Unternehmensverkauf / -Nachfolge**

KATEGORIE

Kommunikationstechnik
 Sicherheitslösungen
 Cloud Services
 Managed Services
 Netzwerkinfrastruktur

UMSATZKLASSE

5 – 10 Mio. €

TRANSAKTION

Unternehmensverkauf, gegen Gebot

PROFITABILITÄT

~ 10% EBIT

Geschäftsmodell

Mit **zwei kombinierbaren Geschäftsfeldern** ist das Unternehmen exzellent aufgestellt.

Das Leistungsportfolio im Geschäftsfeld **Telekommunikation und Netzwerktechnik** beinhaltet die Beratung, Planung, Einrichtung, Aktualisierung und Wartung/Support von nachhaltigen Kommunikationslösungen, die den neuen Anforderungen an online Zusammenarbeit und Home-Office gewachsen sind, beim Kunden zu installieren und diese langfristig zu binden.

Dies spiegelt sich auch im Umsatz wider. Davon stammen bereits über **20 % von Wartungs- und Service-Verträgen** mit Tendenz zur kontinuierlichen Steigerung.

Der Bereich Netzwerk bietet die Dienstleistung der Beratung, Planung und Installation oder Sanierung von Netzwerkinfrastrukturen. Ein margenträchtiges Angebot reicht hier von Glasfaser / LWL, Strukturierte Kupferverkabelung, bis zur Einrichtung von Ethernet / IP und WLAN / IP Netzen.

to be passionate for human relations and targets

Ein sehr guter Ruf als kompetenter und zuverlässiger Partner, gepaart mit exzellenten und langfristigen Kundenbeziehungen und dem nachhaltigen Geschäftsmodell ergeben hervorragende Perspektiven und Wachstumschancen für den Nachfolger.

Fakt ist, durch die Corona-Pandemie sind die Versäumnisse in der Digitalisierung über alle Branchen hinweg deutlich geworden. Insbesondere die öffentliche Hand hat sich verpflichtet nachzubessern. Hinzu kommt, dass sich die Arbeitsbedingen hin zu Home-Office und mobilem Arbeiten ändern werden.

Daraus folgt:

- Die Öffentlichen Einrichtungen werden zunehmend in WLAN- und Infrastruktur-Projekte investieren.
- Im Zuge der Digitalisierung werden zunehmend LWL (Glasfaser) Projekte entstehen
- Da im Bereich TK nur noch IP-Endgeräte entwickelt werden, entstehen Projekte zur Migration von herkömmlichen TK-Anlagen.
- Die Hochverfügbarkeit von Telekommunikationssystemen wird immer wichtiger, bedingt durch den Trend zu dezentralen Teams und Organisationen. Dadurch entstehen nachhaltig Projekte zur Virtualisierung (Virtual appliance) und Migration in hochverfügbare Rechenzentren
- Der Bedarf nach Home-Office Integrationen in bestehende TK-Anlagen wird langfristig für neue Projekte bei Bestands- und Neukunden sorgen.
- Die Infrastruktur muss ausgebaut werden, um dem Bedarf zu decken

Kunden

Die Zielgruppe unseres Mandanten sind **Unternehmen mit 20-200 digitalen Arbeitsplätzen**. In diesem Bereich arbeitet das Unternehmen bereits mit rund **700 Kunden** langfristig zusammen. Diese Kunden setzen sich aus **mittelständischen Unternehmen, Behörden und öffentlichen Instituten** zusammen.

Größter und langjähriger Kunde ist ein großer Lebensmitteleinzelhändler mit vielen Niederlassungen. Aufgrund der Übernahme eines Konkurrenten übernimmt er dessen Filialen und baut seine Standorte weiter aus.

Es werden ca. 50 neue Standorte geplant, die alle entsprechend kompatible Telefonanlagen und Services benötigen. Erste Arbeiten werden bereits übernommen. Die Fakturierung erfolgt ab 2022.

to be passionate for human relations and targets

Finanzzahlen

Jahr	2020	2021	2022e	2023e
Umsatz	5,3 Mio. €	6,2 Mio. €	6,5 Mio. €	6,8 Mio. €
EBIT	0,35 Mio. €	0,5 Mio. €	0,54 Mio. €	0,66 Mio. €

Mitarbeiter

Das Team setzt sich aus **40 Mitarbeiter** zusammen. Den größten Anteil stellen dabei die Techniker, die restlichen Mitarbeiter sind in Vertrieb, Verwaltung und Support tätig.

Management

Der geschäftsführende Gesellschafter hat seine ganze Unternehmensstruktur bereits für den Verkauf vorbereitet. Mit der Etablierung einer effizienten Führungsmannschaft ist das Unternehmen alleine voll geschäftsfähig. Die Niederlassungen sind gut ausbaubar.

Firmensitz

Das Unternehmen hat Ihren Hauptsitz in Süddeutschland und weitere Außenstellen in Deutschland.

Transaktionsvorhaben

Die Gesellschafter möchten das Unternehmen im Rahmen einer geordneten Unternehmensnachfolge übergeben.

TRANSAKTIONSKRITERIEN

Übernahme aller Gesellschaftsanteile.

to be passionate for human relations and targets