

# Verkaufsmandat eb4y-1197

## Kurzbriefing

**IT-Systemintegrator** im Bereich **Dokumenten-, Enterprise Content- und Workflow-Management**, sucht für die **Nachfolgeregelung aus Altersgründen** einen **Käufer**. Seit **mehr als 20 Jahren**, als **verlässlicher Lieferant** und **SW-Spezialist** rund um die Themen **DMS/ECM/WFM** bekannt, realisiert das Unternehmen mit **starken Partnerschaften** zu **namhaften Softwareherstellern** optimal zugeschnittene Projektlösung für seine Kunden.

### Key Facts:

- Prozesse, digitale Workflows
- SW-Integration zu ERP/CRM-Systemen (SAP, Sage, etc.)
- Capturing
- Digitale Akten
- Automatisierte Verarbeitung von Eingangsdokumenten
- Revisions sichere Archivierung
- E-Mail-Management

**Ziel:** Unternehmensverkauf aus Altersgründen – gegen Gebot  
Nachfolgebegleitung gesichert

### KATEGORIE

IT-Systemintegrator  
Softwarevertrieb (DMS/ECM/WFM)  
Managed-Service, Monitoring, Support  
Produktnahes Consulting und -Entwicklung  
Prozessautomatisierung

### UMSATZKLASSE

1 – 2 Mio. €

### TRANSAKTION

Unternehmensverkauf gegen Gebot

### PROFITABILITÄT

> 10 %

---

to be passionate for human relations and targets

## Geschäftsmodell

Neben der **technologischen Expertise** bietet das Unternehmen **umfassende Beratungsdienstleistungen** und ein **professionelles Projektmanagement**, um sicherzustellen, dass Kundenprojekte **effizient** und **erfolgreich umgesetzt** werden. Von der **Auswahl** und **Bereitstellung geeigneter SW-Lösungen**, übernimmt der IT-Spezialist als **geschätzter Vertriebs- und Implementierungspartner** namhafter **Softwarehersteller**, den **kompletten Umsetzungsprozess** im Auftrag seiner Kunden.

## Kunden

Mehr als 60 aktive **mittelständische Kunden** und **etablierte Großunternehmen**, überwiegend aus **Produktion und Handel**, vertrauen auf die **langjährige Erfahrung** in der **Implementierung digitaler Prozessabläufe** und setzen auf die **maßgeschneiderten Lösungen** unseres Mandanten.

## Finanzzahlen

Jahr	2021	2022	2023e	2024e
<b>Umsatz</b>	1,38 Mio. €	1,20 Mio. €	≈ 1,4 Mio. €	≈ 1,5 Mio. €
<b>EBIT</b>	0,16 Mio. €	0,12 Mio. €	≈ 0,17 Mio. €	≈ 0,18 Mio. €
<b>Adjusted EBIT</b>	0,30 Mio. €	0,27 Mio. €	≈ 0,28 Mio. €	≈ 0,33 Mio. €

Wichtiger Hinweis:

**Rund 40% des Umsatzes** sind **jährlich wiederkehrende Wartungserlöse** mit einer **durchschnittlichen Vertragslaufzeit** zwischen **12 und 36 Monaten**, mit **automatischer Verlängerung**, jeweils um **1 Jahr**.

## Mitarbeiter

Das schlank aufgestellte Unternehmen beschäftigt neben der Geschäftsleitung zur Zeit 7 Mitarbeiter, wovon 4 Minijobber sind, die gemeinsam den Vertrieb, die Beratung, das Marketing, die Buchhaltung und die Steuerung der Aufträge organisieren. Zur Auftragsabwicklung bedient sich der Mandant seit Unternehmensgründung einem festen Bestand an externen Projektleitern und Consultants, die Wirtschaftsinformatiker, Programmierer oder Techniker sind oder einen kaufmännischen Background haben.

## Management

Die Unternehmensführung besteht aus dem **alleinigen Gesellschafter**.

---

to be passionate for human relations and targets

## Firmensitz

Das Unternehmen hat seinen Firmensitz in **Deutschland**.

## Transaktionsvorhaben

Der Unternehmensinhaber möchte sich **sukzessive** aus dem operativen Geschäft zurückziehen und bietet deshalb für die **geordnete Unternehmensnachfolge** eine **Begleitung bis zu 2 Jahren** an.

## Transaktionskriterien

Übernahme **aller Gesellschaftsanteile** – gegen Gebot.

Nachfolgebegleitung langfristig gesichert.

---

to be passionate for human relations and targets