

Verkaufsmandat eb4y-2006

Kurzbriefing

Hochspezialisierter FinTech-Softwarehersteller mit SW-Lösungen für international agierende Großbanken sucht im Zuge des **Carve-out** einen **Käufer**.

Vollintegriert in alle marktüblichen Kernbanksysteme, der **Banksteuerung** und dem **Meldewesen** entwickelt der Mandant **spezifische Lösungen** für das **weltweite Kreditgeschäft** seiner Kunden.

Expertise:

- Kredit Product Design
- Kredit-Antrag,
- Kredit-Genehmigung
- Kredit-Verkaufsunterstützung
- Kreditbewirtschaftung

Ziel: Carve-out aus einem Unternehmensverbund – gegen Gebot

Nachfolgebegleitung langfristig gesichert

KATEGORIE

- Core-Banking
- Softwarehersteller
- Prozessberatung

UMSATZKLASSE

4 – 5 Mio. €

TRANSAKTION

Unternehmensverkauf

PROFITABILITÄT

~ 18%

Geschäftsmodell

Der Mandant verfügt über **exzellentes Know-how** im **Bankwesen**. In Folge der sich **ständig ändernden** und **nie endenden Regulatorik** in den **Geschäftsprozessen** seiner Kunden, ergibt sich **automatisch seit Jahrzehnten** und **auch in der Zukunft**, die **Notwendigkeit, permanente Anpassungen** und **Weiterentwicklungen** an den **Software-Lösungen** umzusetzen. Daher sind **Projektlaufzeiten über viele Jahre keine Seltenheit**.

to be passionate for human relations and targets

Wachstumschancen

Die **extrem hohe Integration** der SW-Lösungen in die Systemlandschaft, die ebenfalls **hohe Anzahl von Anwendern** am **Point of Sale** und die **sehr langlaufenden IT-Projekte** erschweren potentiellen Marktbegleitern den Einstieg in das Kreditgeschäft bei den Bankkunden. Die gleichzeitig bereits vor Jahren **durchgeführte Lieferantenkonsolidierung erhöht die Markteintrittsbarriere für Wettbewerber** nochmals **deutlich**. Im Gegenzug eröffnet es dem potenziellen Erwerber auch die Möglichkeit, wegen der bestehenden Lieferantenummer, seine eigenen Produkte und Dienstleistungen über den Mandanten bei den Kunden zu platzieren.

Kunden

Namhafte, internationale operierende Banken vertrauen mit **mehreren zehntausend Anwendern** am **Point of Sale seit Jahrzehnten** auf die Leistungsfähigkeit der Software-Lösungen.

Finanzzahlen

Jahr	2023	2024e
Umsatz	3,90 Mio. €	4,3 Mio. €
EBIT	0,60 Mio. €	0,9 Mio. €

Wichtiger Hinweis:

Rund 2,3 Mio. € sind **jährlich wiederkehrender** Umsatz, bestehend aus **Wartungs- und Managed-Service-Verträgen** mit einer **durchschnittlichen Vertragslaufzeit** von **36 Monaten** und **automatischer Verlängerung** um jeweils **1 Jahr, abgesichert** ist.

Mitarbeiter

Das Unternehmen beschäftigt an **zwei** Standorten **13 FinTech-Experten**. Das **hochkarätige Team** besteht aus **Software-Entwicklern/Architekten, IT-Projektleitern und Prozess-/IT-Consultants**.

Management

Das **Management** besteht seit Firmengründung aus **2 Fremdgeschäftsführern**, welche das **operative Geschäft** im **jeweiligen Land** führen. **Beide Geschäftsführer** sind bereit **langfristig** weiterhin für einen **neuen Shareholder** zur Verfügung stehen und im Zuge des Carve-outs, ggf. auch **anteilig Geschäftsanteile** zu übernehmen.

to be passionate for human relations and targets

Firmensitz

Das Unternehmen hat seinen **Hauptsitz** in **Deutschland** sowie einen **weiteren Standort** in einer **naheliegenden europäischen Metropole**.

Transaktionsvorhaben

In Folge eines **Generationenübergangs** und im Zuge des **Carve-out's** aus dem Firmenverbund werden **100% der Gesellschaftsanteile** zum Erwerb angeboten.

TRANSAKTIONSKRITERIEN

Vollständige Übernahme aller Gesellschaftsanteile. Aus **Risikogesichtspunkten** ist eine **anteilige Übernahme von Gesellschaftsanteilen** durch die **Geschäftsführung** verhandelbar.

to be passionate for human relations and targets