

Verkaufsmandat eb4y-2023

Kurzbriefing

Softwareanbieter im Bereich **Dokumentenmanagement** und **Workflow**, **fokussiert** auf **spezielle Branchensegmente in Deutschland**, sucht im Rahmen einer **Nachfolgeregelung** einen **Käufer**.

Mit starken **Partnerschaften** zu namhaften **Softwareherstellern** implementiert unsere Mandantin seit mehr als **10 Jahren** Softwarelösungen rund um die Themen **Dokumentenmanagement**, **digitale Archivierung** und **Rechnungsverarbeitung**. Dabei hat es sich zu einem namhaften und **führenden Anbieter** für mittelständische Unternehmen in der Bundesrepublik entwickelt.

Key Facts:

- Prozesse, digitale Workflows
- Integrationen zu namhaften ERP-Systemen
- Digitale Akten
- Posteingangsverarbeitung
- Revisions sichere Archivierung
- Digitale Signatur

Ziel: Unternehmensverkauf oder mehrheitliche Beteiligung – gegen Gebot
Nachfolgebegleitung gesichert

KATEGORIE

IT-Systemintegrator
Softwareproduktvertrieb
Softwareprojektgeschäft
Cloudservices
Produktnahes Consulting und -Entwicklung
Prozessautomatisierung

UMSATZKLASSE

3 – 4 Mio. €

Wichtiger Hinweis:

Die Transformation zum
Software-as-a-Service - (SaaS) Anbieter)
ist vollständig vollzogen.

TRANSAKTION

Unternehmensverkauf oder
mehrheitliche Übernahme gegen Gebot

WACHSTUM SAAS

> 10% p.a.

to be passionate for human relations and targets

Geschäftsmodell

Unser Mandant bietet ein starkes **Produktportfolio** für die **Digitalisierung der Arbeitswelt** von morgen. Mit den bestehenden Cloud-Produkten **im Bereich Dokumentenmanagement, digitaler Archivierung und Rechnungsverarbeitung** sind Sie am Puls der Zeit und schaffen in Verbindung mit **intelligentem Workflowmanagement** einen **Mehrwert** für ihre Kunden.

Das Unternehmen pflegt **langjährige Partnerschaften** zu **verschiedenen DMS/ECM-Herstellern** und ist mit diesen den Weg der **Transformation** von einem **On-Premise-Anbieter** zu einem **Software-as-a-Service Unternehmen** gegangen. Die damit einhergehenden, **ständig steigenden wiederkehrenden Umsätze** bei den Herstellern führten dazu, dass sich das Unternehmen zu den führenden Anbietern am deutschen Markt mit den besten Einkaufskonditionen entwickelt hat.

Ergänzend zur Cloudsoftware bietet das Unternehmen **Beratungsleistung** an, um seine Kunden bei der Systemintegration in die bestehende Softwarelandschaft zu unterstützen.

Kunden

Mehr als 200 aktive, **mittelständische Kunden** aus **der Industrie, dem Handel und dem Dienstleistungssektor** vertrauen der **langjährigen Expertise** unseres Mandanten.

Finanzzahlen

Jahr	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Umsatz	2,65 Mio. €	2,69 Mio. €	3,08 Mio. €	3,35 Mio. €	3,65 Mio. €	3,94 Mio. €
ARR (SAAS)	1,11 Mio. €	1,48 Mio. €	1,88 Mio. €	2,18 Mio. €	2,63 Mio. €	3,07 Mio. €

Wichtiger Hinweis:

Bereits in **2023 sind mehr als 60%** des Umsatzes jährlich **wiederkehrende Erlöse (ARR)** mit einer **ersten Vertragslaufzeit** von mindestens **24 Monaten** und **automatischer Verlängerung um jeweils 1 Jahr** abgesichert. Durch die sukzessive Umstellung auf **Software-as-a-Service (SAAS)** steigt der Anteil der **wiederkehrende Erlöse (ARR)** den kommenden Jahre weiter an.

Mitarbeiter

Heute beschäftigt das Unternehmen bundesweit ca. **20 Mitarbeiter*innen**, die **fast ausschließlich vom Homeoffice aus tätig sind**.

to be passionate for human relations and targets

Management

Die Unternehmensführung besteht seit Jahren aus einem fremdeingesetzten Geschäftsführer, der im Auftrag des alleinigen Gesellschafters handelt. Das Unternehmen verfügt über eine zweite Managementebene. Der Gesellschafter steht als Beirat zur Verfügung und ist nicht mehr operativ in der Geschäftsführung tätig.

Firmensitz

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

Transaktionsvorhaben

Der **Gesellschafter** möchte seine **Geschäftsanteile zu 100%** veräußern und hat sich bereits aus dem Geschäft zurückgezogen, weshalb er vor Jahren **den Fremdgeschäftsführer eingesetzt** hat. Der **Fremdgeschäftsführer** steht zur Verfügung, um für den künftigen Erwerber tätig zu sein, ist aber auch bereit die Geschäftsführung abzugeben, sollte dies gewünscht sein.

Es wird nach einem Investor gesucht, welcher die Unternehmung im bisherigen Sinne fortführt und fähig ist, weiteres Wachstum zu initiieren.

Transaktionskriterien

Übernahme **aller Gesellschaftsanteile** gegen Gebot.

to be passionate for human relations and targets