

Verkaufsmandat eb4y-2051

Kurzbriefing

ProduktHersteller von Open Source Software entwickelt **Lösungen** für die **sichere online Kommunikation** im **öffentlichen Sektor** und sucht für das **weitere Wachstum** eine **Beteiligung** oder einen **Käufer**.

Bereits vor 5 Jahren erkannte unser Mandant, **den Wunsch** seiner **Enterprise-Kunden** aus **Sicherheitsgründen** und der **Abhängigkeit** von **ausländischen SW-Anbietern**, die **Hoheit** über die **eigenen Daten** zurückzugewinnen. Zu diesem Zeitpunkt war das **Unternehmen** als Softwarehersteller für **kundenspezifische Lösungen**, die **tief in die Geschäftsabläufe** seiner **Kunden integriert** sind, **mehr als 10 Jahre im Markt etabliert**.

Unter Verzicht auf Profitabilität hat deshalb unser Mandant eine **weitsichtige, unternehmerische Entscheidung** gefällt und das **Kerngeschäft zu 100%** auf die **digitale Souveränität am Arbeitsplatz** im **öffentlichen Sektor, neu ausgerichtet**.

Seitdem entwickelt das Unternehmen, als eines von **wenigen kompetenten SW-Herstellern**, **zukunftsweisende Kommunikations- und Kollaborationstools** nach **höchsten Sicherheitsstandards** für die **neue Arbeitswelt** auf Basis des offenen **Matrix Protokoll Standards**.

Dieses **Matrix Protokoll** ist u.a. von der **gematik**, der **Spitzenorganisationen im deutschen Gesundheitswesen**, zum Standard für **sichere Gesundheitskommunikation** zwischen **Patienten, Krankenkassen und Health Care Professionals**, wie **Ärzten, Therapeuten und medizinischen Einrichtungen**, **richtungweisend** auch für **andere Branchen**, definiert.

Deshalb setzen auch alle **sicherheitsrelevanten Unternehmen** mit **hochsensiblen Daten**, wie bspw., die **öffentliche Verwaltung, Behörden, Ministerien, Polizei** und **sogar die Bundeswehr**, auf das **Matrix Protokoll**.

Unser Mandant, der **frühzeitig das Potential** dieses zu **erwartenden Marktwachstum** für die **nächsten Jahre** **erkannt** hat, zählt heute zu den **sehr wenigen technischen Spezialisten in Deutschland**, der u.a. auch in **allen hierfür notwendigen Gremien** vertreten und bekannt ist.

Technologien:

- Matrix.org Protokoll
- Jitsi Meet Videokonferenzen
- React.js
- Python
- Kubernetes

Ziel: Beteiligung oder Unternehmensverkauf
gegen Gebot

to be passionate for human relations and targets

KATEGORIE

- Open Source-ProduktHersteller
- Security und digitale Souveränität
- Öffentlicher Sektor

UMSATZKLASSE

4 – 6 Mio. €

TRANSAKTION

Teilweise oder vollständige Übernahme aller Gesellschaftsanteile.

PROFITABILITÄT

~ 5 Mio. € mit negativem EBIT wegen laufender Investitionen

Geschäftsmodell

Der Mandant verfügt nun **seit Jahren als Vorreiter** über **exzellentes Know How** in der **Produktentwicklung** von **sicheren Kommunikationslösungen** auf Basis des **Matrix Protokolls**, wie z.B. **TI Messenger (Interoperables Instant Messaging)**. Der Fokus liegt auf der Entwicklung **digital souveräner Kommunikations-Tools** für die **Echtzeit Kommunikation** in der **Gesundheitsbranche** und im **öffentlichen Sektor**.

Heute gehört das Unternehmen zum **anerkannten Herstellerkreis** des **souveränen Arbeitsplatzes in der öffentlichen Verwaltung** (openDesk) und ist als **wichtiger Technologielieferant**, bei den im **Public Sector** tätigen, **namhaften** und **großen IT-Dienstleistern**, **bestens positioniert**. Dies **stärkt** die Position unseres Mandanten und **erhöht** die Eintrittsbarriere für neue Wettbewerber.

Wachstumschancen

Mit dem Startschuss **in 2022 für den Souveränen Arbeitsplatz für die Öffentliche Verwaltung** stellt die **Bundesregierung** wichtige Weichen zur **digitalen Unabhängigkeit**. In 2024 wurde zusätzlich das **Zentrum für digitale Souveränität (ZENDIS)** vom **Bundesinnenministerium** ausgegründet. Hier werden **zukünftig open source Entwicklungen** der öffentlichen Verwaltung **bundesweit koordiniert**. Mit dem **souveränen online Arbeitsplatz „openDesk“** beendet die öffentliche Verwaltung die **Abhängigkeit** von einzelnen **ausländischen SW-Anbietern** und bietet mehr **Transparenz** und **Sicherheit**.

Als **anerkannter Spezialist** hat deshalb unser Mandant schon vor **mehr als 2 Jahren** vom **Bundesministerium des Innern (BMI)**, vertrauensvoll erste **Fördergelder** in **mehrstelligem Million Betrag** erhalten, um **innovative Produkte** für den **öffentlichen Sektor** entwickeln zu können. Weitere sind in Verhandlung. Denn auch die **Regierung** ist sich bei zunehmenden **Cyber Attacken** auf sensible Daten bewusst, dass hier ein **völlig neuer Markt** für **Open Source Software-Lösungen, Made in Germany**, entsteht, den es **vorher nicht gab**. Gemeinsam mit unserem Mandanten gilt es hierzu nicht nur **SW-Lösungen** und **Produkte** zu liefern, sondern auch **neue Geschäftsmodelle** zu **entwickeln** und im Markt zu **etablieren**.

to be passionate for human relations and targets

Kunden

Seit Beginn der strategischen Neuausrichtung in 2019, als **Softwareprodukt-Hersteller** und **Technologieanbieter**, zählt das Unternehmen die **wichtigsten IT-Dienstleister** in der **öffentlichen Verwaltung** zu seinen Kunden.

Finanzzahlen

Jahr	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Umsatz	2,15 Mio. €	2,60 Mio. €	4,70 Mio. €	4,50 Mio. €	5,80 Mio. €	5,00 Mio. €
EBIT	0,09 Mio. €	0,02 Mio. €	0,33 Mio. €	-0,30 Mio. €	0,30 Mio. €	- 0,30 Mio. €

Umsatz- und Ergebnisentwicklung seit 2019, mit Beginn der Transformation und der Investition in die Produktentwicklung, bisher eigenfinanziert, unter Verzicht auf Profitabilität im Hinblick auf zukünftiges ROI.

Mitarbeiter

Das Unternehmen beschäftigt aktuell mehr als **20 festangestellte Mitarbeiter**. Dazu zählen **Software- Entwickler, Architekten, UI/UX-Designer, IT-Administratoren, DevOps-Engineers, Scrum-Master, Product Owner, IT-Projektleiter**.

Um **Auftragsspitzen abzudecken**, arbeitet das Unternehmen seit Jahren **vertrauensvoll** mit **10 weiteren Freelancern** zusammen.

Management

Das **Management** besteht aus dem **geschäftsführenden Gesellschafter**, einem **Operations Manager** und einer **Prozessbegleiterin**. **Projektleiter** und **Product Owner** führen die **operativen Projekte** mit **Accountverantwortung**.

Firmensitz

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

Transaktionsvorhaben

Um die **Marktposition beschleunigt auszubauen**, die bekannten **langen Sales Cycle** im Public Sector **durchfinanzieren** und den **so neu entstandenen Markt erschließen** zu können, sucht unser Mandant einen **strategischen Investor**, **möglichst mit Marktzugang**. Im Gegenzug bietet der **alleinige geschäftsführende Gesellschafter** eine

to be passionate for human relations and targets

Beteiligung, ggf. auch die **Übernahme aller Gesellschaftsanteile** zum Erwerb an. Gern möchte unser Mandant auch **langfristig partizipieren** und die **Unternehmensentwicklung weiterhin aktiv** gestalten.

TRANSAKTIONSKRITERIEN

Teilweise oder **vollständige** Übernahme aller Gesellschaftsanteile.

to be passionate for human relations and targets