

Verkaufsmandat eb4y-2052

Kurzbriefing

Start-Up, eine **Ausgründung** aus einem **großen Technologieunternehmen**, entwickelt ein **cloud-basiertes Customer-Relationship-Management System (CRM)**, speziell zugeschnitten auf die **Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU)**. Ziel ist, KMU dabei zu unterstützen, ihre **Kundenbeziehungen effizienter** zu verwalten, **Vertriebsprozesse** zu optimieren, um **nachhaltiges Wachstum** zu erzielen.

Unser Mandant ist ein **etabliertes Unternehmen** und verfügt über **fundierte Branchenkenntnisse**, bewährte Technologie und ein starkes Netzwerk. Gesucht wird ein **strategischer Investor** oder **Wachstumskapital**, um die **Marktdurchdringung** zu beschleunigen, bestehende Technologie weiterzuentwickeln, **Vertriebskanäle** ausbauen und die Präsenz in Deutschland und darüber hinaus, zu stärken.

Nutzen Sie die Möglichkeiten der **exzellenten Softwarelösung** unseres Mandanten, gepaart mit Ihrer Vertriebs- und Marketing-Kompetenz für einen großartigen **Unternehmenserfolg**.

Key Facts:

- Schneller Start und einfache Administration
- Kein Onboarding-Aufwand
- Lead- und Deal Management
- Kontakt- und Unternehmen-Management
- Einfaches Dashboard mit wichtigen KPIs
- Effektives Aktivitätenmanagement

Ziel: Beteiligung oder Unternehmensverkauf– gegen Gebot

KATEGORIE

Softwareproduktvertrieb
Cloudservices
Produktnahes Consulting und -Entwicklung
Prozessautomatisierung

UMSATZKLASSE

Bis 1,0 Mio. €

TRANSAKTION

Unternehmensverkauf oder
oder mehrheitliche Beteiligung

Wachstumspotenzial

Der Markt für Customer-Relationship-Management (CRM)-Software in Deutschland lag für 2024 bei 3,51 Mrd. EUR.

to be passionate for human relations and targets

Geschäftsmodell

In der zunehmend **digitalisierten Welt** wird es für Unternehmen immer wichtiger, ihre **Kundenakquise** und **-pflege** auf ein hohes digitales Niveau zu heben. **Customer-Relationship-Management (CRM)-Systeme** spielen dabei eine **entscheidende Rolle**.

Allerdings zeigt sich, dass **kleine und mittlere Unternehmen (KMU)** erheblichen **Nachholbedarf** haben.

Genau hier hat sich unser Mandant mit seinem **Customer-Relationship-Management (CRM)-System** positioniert und konnte bereits in **Quartal 4 in 2024**, mit dem **Launch der SW**, die **ersten Kunden** gewinnen.

Kunden

Mehr als **10 aktive, mittelständische Kunden** aus der **Industrie, dem Handel** und dem **Dienstleistungssektor** vertrauen unserem Mandanten.

Umsatzerwartungen

Jahr	2025	2026	2027	2028	2029
Umsatz in Mio. EUR	0,8	1,0	2,0	3,0	6,0

Davon sind 90% wiederkehrende SAAS-Umsätze.

Mitarbeiter

Neben der Geschäftsführung beschäftigt das Unternehmen **5 Mitarbeiter*innen**.

Management

Das Management besteht aus 1 Gesellschafter und 2 Geschäftsführern.

Firmensitz

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

Transaktionsvorhaben

Der alleinige Gesellschafter möchte den nächsten Wachstumsschritt einleiten. Neben dem Erwerb von Anteilen ist auch eine mehrheitlich Anteilsübernahme oder eine Unternehmensübernahme vorstellbar.

to be passionate for human relations and targets

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

Transaktionskriterien

Übernahme **von Gesellschaftsanteilen** oder **mehrheitliche Beteiligung** oder **Unternehmensübernahme** gegen Gebot.

to be passionate for human relations and targets