

Verkaufsmandat eb4y-2082

Kurzbriefing

Durch Integration mehrerer regionaler IT-Unternehmen ist ein **leistungsstarkes, vollintegriertes Systemhaus** aufgebaut worden. Das Unternehmen verfügt über eine **breite Kundenbasis**, ein **umfassendes Full-Service- und Full-Product-Portfolio** und zeichnet sich durch **hohe Kundenbindung, wiederkehrende Umsätze** sowie eine **klare Wachstumsstrategie** aus. Für die **nächsten Expansions-schritte** wird ein Investor oder Käufer gesucht, **der Kapitalstärke** und **strategisches Know-how** einbringt.

Key Facts:

- Portfolio:
 - IT- und Output-Infrastruktur
 - ECM/DMS
 - Cloud- und Managed Services
 - IT-Sicherheit
 - IT-Outsourcing
- Struktur: Mehrere Standorte in Deutschland

Ziel:

Unternehmensverkauf oder Beteiligung zur Realisierung der nächsten Wachstumsphasen.

KATEGORIE

- IT-Systemhaus
- Managed Services & Outsourcing
- Dokumentenmanagement / ECM
- Cloud Services & IT-Sicherheit
- Infrastruktur und Output-Management

UMSATZKLASSE

4 – 11 Mio. € (2023–2026)

TRANSAKTION

Unternehmensverkauf oder
(mehrheitliche) Beteiligung.

WACHSTUM

- Integration weiterer IT-Unternehmen und Fachhändler
- Kompetenzausbau IT-Sicherheit
- Umsatz von 3,8 Mio. € auf über 8,1 Mio. € innerhalb von drei Jahren erzielt

to be passionate for human relations and targets

Geschäftsmodell

Das Unternehmen agiert als **vollintegriertes IT-Systemhaus** mit einem **umfassenden Leistungsportfolio**. Die Geschäftsfelder reichen von **IT- und Output-Infrastruktur** über **ECM- und Dokumentenmanagementlösungen** bis hin zu **Cloud- und Managed Services, IT-Sicherheit** sowie **Outsourcing**. Kunden profitieren von einem **breiten Technologieangebot**, das durch ein **Self-Service-Portal** transparent gesteuert wird und eine **hohe Qualität** sowie **maximale Verfügbarkeit** gewährleistet. Als **Master-Vendor** übernimmt das Unternehmen die **Gesamtverantwortung für die IT-Services seiner Kunden** und begleitet sie entlang ihrer gesamten **digitalen Transformation**.

Wachstumspotential

Das Unternehmen profitiert von einem **hohen Anteil wiederkehrender Umsätze** (u. a. Managed Services, Managed-Print-Services) und setzt auf eine **klare Upsell-Strategie**, die **bestehende Kundenbeziehungen vertieft** und **zusätzliche Umsatzpotenziale** erschließt. Parallel dazu wird das Leistungsportfolio durch den Ausbau von IT-Kompetenzen, ECM- und DMS-Lösungen sowie einer leistungsfähigen Backoffice- und Vertriebsorganisation kontinuierlich gestärkt. Ergänzend erfolgt die **Integration weiterer Systemhäuser und Fachhändler**, um Marktanteile zu gewinnen und das Unternehmen zu einem **führenden IT-Dienstleister in Deutschland** zu entwickeln.

Die Kombination aus **organischem** und **anorganischem Wachstum**, einer stabilen Kundenbasis sowie der positiven Markt- und Transformationsdynamik im IT-Sourcing eröffnet **erhebliche Perspektiven** für Investoren und Käufer, die gemeinsam mit dem Unternehmen die **nächsten Entwicklungsschritte** umsetzen wollen.

Kunden

Das Systemhaus betreut mehr als **1.500 Kunden**, darunter mittelständische Unternehmen, öffentliche Auftraggeber sowie Großunternehmen. Zusätzlich sind **mehrere tausend Druck- und Kopiersysteme** unter Vertrag, die gemeinsam mit IT-Verträgen ein **stabiles Fundament an wiederkehrenden Umsätzen** bilden.

Finanzzahlen

Jahr / in Mio. €	2023	2024	2025	2026e
Umsatz	3,80	7,40	8,15	11,00
Investitionen	0,45	0,35	0,40	0,25
EBIT	(0,22)	0,05	0,45	1,30

Wichtiger Hinweis:

Annähernd 45 % des Umsatzes sind **jährlich wiederkehrend** mit einer durchschnittlichen Vertragslaufzeit zwischen 24 und 60 Monaten mit automatischer Verlängerung.

to be passionate for human relations and targets

Mitarbeiter

Aktuell beschäftigt das Unternehmen ca. **55 Mitarbeiter** (≈ 50 FTE). Die Organisation besteht aus hochqualifizierten IT-Spezialisten, Sales und Administration.

Management

Das Management besteht aus einer **erfahrenen Führungsebene** mit langjähriger IT- und Branchenexpertise. Ergänzend ist eine **zweite Managementebene** etabliert, die die Bereiche Vertrieb, Business Development, Projektmanagement, IT-Services und Backoffice verantwortet und somit eine **stabile operative Führung** sicherstellt.

Firmensitz

Mehrere Standorte in Deutschland.

Transaktionsvorhaben

Gesucht wird ein Investor oder Käufer, der die nächste Wachstumsphase finanziell und strategisch begleitet.

Transaktionskriterien

Flexible Gestaltung: Unternehmensverkauf oder mehrheitliche Beteiligung.

to be passionate for human relations and targets