

Verkaufsmandat eb4y-2096

Kurzbriefing

Etablierter deutscher Softwarehersteller einer Low-Code-Enterprise-Plattform mit Fokus auf **datengetriebene Business-Applikationen** mit **komplexen Use-Cases** sucht für den **nächsten Wachstumsschritt** einen **strategischen Käufer** oder **Investor**.

Seit mehr als 10 Jahren werden mit der **skalierbaren Application-Plattform ohne klassische Programmierung** insbesondere in **Großunternehmen** mit **anspruchsvollen Fach-, Governance- und Integrationsanforderungen** **sehr schnell Applikationen entwickelt und betrieben**.

Beim **größten Enterprise-Kunden** arbeiten mehr als **35.000 Nutzer** mit **über 60 Applikationen**.

Die **aktuellen Business Development Aktivitäten** fokussieren sich auf den **Ausbau von KI-Use-Cases**, die **Positionierung der Plattform als Bestandteil eines souveränen deutschen Cloud Offerings** und die **Ablösung von ABAP-Individualentwicklungen im SAP Clean Core Kontext**.

Im Zuge einer **geregelten Nachfolge** wird eine **vollständige Übernahme** oder eine **Mehrheitsbeteiligung** angestrebt.

Key Facts:

- Etablierte Low-Code-Enterprise-Plattform
- Fokus auf komplexe Datenmodelle und Business-Objekte
- Wichtiger Baustein für KI-Szenarien
- Technologieunabhängiger Architekturansatz
- >500 konfigurierbare Funktionsbausteine
- Skalierbarkeit bis >10.000 User pro Anwendung
- Migration umfangreicher SAP-ABAP - Individualentwicklungen
- Wiederkehrende Erlöse aus Software und Services

Ziel:

Unternehmensverkauf oder Beteiligung – gegen Gebot.

to be passionate for human relations and targets

KATEGORIE

- Softwarehersteller
- Low-Code-Development Plattform
- Application Platform as a Service (aPaaS)
- Cloud / On-Premises
- Enterprise Software
- Prozessdigitalisierung

UMSATZKLASSE

1 – 2 Mio. €

TRANSAKTION

Vollständige Übernahme möglich.
Struktur flexibel gestaltbar.

PROFITABILITÄT

EBITDA-Marge von 18%

Geschäftsmodell

Der Mandant entwickelt und vertreibt eine **Low-Code-Plattform** zur Erstellung komplexer, datengetriebener **Business-Applikationen ohne klassische Programmierung**.

Die Plattform erlaubt mit ihren über **500 Funktionsbausteinen** die einfache Konfiguration umfangreicher Anwendungen **direkt im Browser** und unterstützt den gesamten **Application-Lifecycle** von **Entwicklung** über **Test** bis zum **produktiven Betrieb**. Durch **standardisierte Schnittstellen** ist eine **tiefe Integration** in bestehende **Enterprise-Systemlandschaften (ERP, CRM, DMS etc.)** gewährleistet.

Die **technologische Architektur** trennt **Business-Logik** vollständig vom zugrunde liegenden **Technologie-Stack** und ermöglicht dadurch eine **hohe Flexibilität** hinsichtlich **Infrastruktur, Datenbanken und Application Servern**. Die Lösung ist als **Cloud-Modell** oder **On-Premise** verfügbar, **technologieunabhängig** und für **sicherheitskritische Umgebungen** geeignet. Dies schafft **Investitionssicherheit** und **reduziert langfristige Abhängigkeiten**.

Das Erlösmodell kombiniert **Softwarelizenz-Einnahmen** mit **wiederkehrenden Applikations-Wartungs-Umsätzen** sowie **projektbezogenen Applikationserweiterungen** und **-neuimplementierungen**. Der **steigende Anteil wiederkehrender Erlöse** bildet eine solide Grundlage für **planbare Cashflows** und **Skalierung**.

Ein **zentraler Vorteil** sind die vergleichsweise **niedrigen Betriebskosten je Applikation**. Durch die standardisierte Plattformarchitektur, **hohe Wiederverwendbarkeit** von Komponenten können Applikationen mit **schlanken Teams implementiert** und **effizient** betrieben werden. Gleichzeitig ermöglicht der **kostengünstige Einstieg** in die Plattform den Kunden mit **überschaubarem Ressourceneinsatz** erste Anwendungen zu realisieren und **schnelle sichtbare Erfolge** zu erzielen. Dies senkt für die Kunden die **Eintrittsbarrieren erheblich** und unterstützt eine **schrittweise, kontrollierte Skalierung** innerhalb der Organisationen.

to be passionate for human relations and targets

Wachstumspotential

Das Unternehmen ist in den vergangenen Jahren **organisch gewachsen** und hat seinen **Fokus** konsequent auf **Produktstabilität, Skalierbarkeit** und **Enterprise-Tauglichkeit** gelegt. Die bisherige investitionsintensive Entwicklung war stark **technologie-** und **produktgetrieben**, mit klarer **Priorisierung nachhaltiger Kundenbeziehungen** und **wiederkehrender Erlösmodelle**. Durch die erfolgreiche Implementierung in einigen Großkonzernen konnte ein **belastbarer Proof-of-Scale** erbracht werden, der die Leistungsfähigkeit der Plattform unter **realen Enterprise-Bedingungen** dokumentiert.

Für die kommenden Jahre wird eine **beschleunigte Wachstumsstrategie** angestrebt. Diese basiert insbesondere auf folgenden **Wachstumstreibern**:

- der Skalierung der AppFactory bei weiteren Konzernen und dem Mittelstand
- der Positionierung der Plattform als wichtiger Baustein in KI-Szenarien
- der Ergänzung souveräner europäischer Cloud-Angebote durch eine LowCode-Komponente
- den strukturierten Ausbau von Implementierungs- und Vertriebspartnern über Systemintegratoren, Software-Hersteller und Beratungshäuser
- der Positionierung im SAP-Clean-Core-Umfeld zur Ablösung von ABAP-Individualentwicklungen

Kunden

Namhafte **DAX-Konzerne** aus **verschiedensten Branchen** zählen zu den Bestandskunden. Mehr als **150 Business-Anwendungen** wurden bereits auf der Low-Code-Plattform realisiert und werden von über **50.000 Nutzern** im **operativen Einsatz** verwendet – ein klarer Beleg für **Skalierbarkeit** und **Praxistauglichkeit**.

Finanzzahlen

Jahr / in Mio. €	2023	2024	2025	2026e	2027e	2028e
Umsatz	1,32	1,42	1,50	1,61	1,85	2,13
EBITDA	0,22	0,21	0,24	0,29	0,34	0,40
Adj. EBITDA	0,39	0,46	0,46	0,53	0,59	0,65

Wichtiger Hinweis:

Mehr als **50 % des Umsatzes** sind **jährlich wiederkehrend**.

Die Finanzzahlen reflektiert eine **rein organische Unternehmensentwicklung aus heutiger Sicht**. Es wurden weder Kapitalmaßnahmen oder anorganische Wachstumsschritte (z. B. Ausbau des Vertriebs oder Akquisitionen) berücksichtigt.

to be passionate for human relations and targets

Mitarbeiter

Das Unternehmen hat **16 festangestellte Mitarbeitende**, die sich auf folgende Teams aufteilen:

- Sales-Team (2)
- Delivery-Team (9)
- Product-Team (4)
- Admin-Team (2)

Management

Das Management besteht aus **zwei operativ tätigen Gesellschaftern**. Einer von ihnen ist als Geschäftsführer bestellt.

Firmensitz

Der Firmensitz ist in Süddeutschland.

Transaktionsvorhaben

Die Gesellschafter möchten sich **planbar** und **sukzessive** aus dem operativen Geschäft zurückziehen und bieten deshalb für die geordnete Unternehmensnachfolge eine **mehrjährige Nachfolgebegleitung** an.

Transaktionskriterien

Übernahme aller Gesellschaftsanteile oder Mehrheitsbeteiligung – gegen Gebot.

Rückbeteiligung möglich. Nachfolgebegleitung langfristig gesichert.

to be passionate for human relations and targets