

Verkaufsmandat eb4y-2102

Kurzbriefing

Ein auf **SAP spezialisiertes Software- und Beratungshaus** mit **langjähriger Erfahrung** in der **Digitalisierung geschäftskritischer Unternehmensprozesse** verfügt über ein **eigenes Portfolio innovativer Softwarelösungen**, das zunehmend als **Cloud- und SaaS-Lösung** vermarktet wird.

International tätige Industrieunternehmen vertrauen auf die **zertifizierten Softwarelösungen** des Unternehmens, die entlang der **Wertschöpfungskette zentrale Beschaffungs-, Stammdaten-, Workflow- sowie KI-gestützte Prozesse** adressieren. Die Lösungen sind **nahtlos in moderne Cloud-Umgebungen** innerhalb des **SAP-Ökosystems integrierbar** und unterstützen Unternehmen bei der **Digitalisierung zentraler Geschäftsprozesse**.

Gesucht wird ein **strategischer oder finanzieller Investor**, der die **weitere Wachstums- und Internationalisierungsstrategie** des Unternehmens **begleitet und aktiv unterstützt**.

Key Facts:

- Auf SAP spezialisiertes Software- und Beratungshaus mit über 20 Jahren Markterfahrung
- Eigenes Portfolio SAP-zertifizierter Softwarelösungen für geschäftskritische Prozesse
- Über mehrere Jahre rund 1,2 Mio. € in die Entwicklung eigener Softwareprodukte investiert
- Erfolgreiche Transformation vom Beratungsgeschäft zu einem skalierbaren Softwareunternehmen
- Steigender Anteil wiederkehrender Subskriptionsumsätze mit attraktiven Skalierungspotenzialen
- Internationale Entwicklungsorganisation mit hoher Technologie- und Kosteneffizienz
- Profitiert von den langfristigen Wachstumstrends im SAP-, Cloud- und KI-Markt

Ziel:

Gewinnung eines strategischen oder finanziellen Investors zur Unterstützung der nächsten Wachstumsphase des Unternehmens.

KATEGORIE

- SAP Software
- SAP Beratung
- Cloud & SaaS

FINANZKENNZAHLEN

EBITDA (bereinigt) in 2026: ca. 0,53 Mio. €
Steigender Anteil Subskriptionsumsätze

TRANSAKTION

- Flexible Beteiligungsmodelle
- Minderheit bis 100 %
- Partnerschaftliche Nachfolgelösung

WACHSTUM

- Wiederkehrende Subskriptionsumsätze
- Cloud- und SaaS-Geschäft
- KI-basierte SAP-Lösungen

to be passionate for human relations and targets

Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell des Unternehmens basiert auf der **Kombination eines etablierten SAP-Beratungs- und Projektgeschäfts** mit der **Entwicklung und Vermarktung eigener Softwarelösungen**. Während die Beratungsleistungen eine **langfristige Kundenbindung** sowie **stabile und planbare Umsätze gewährleisten**, wurde in den **vergangenen Jahren gezielt** in den Aufbau eines **eigenen Produktportfolios investiert**. Die **entwickelten Softwarelösungen** werden sowohl **im Rahmen von Kundenprojekten implementiert** als auch **zunehmend als Cloud- und SaaS-Lösungen vermarktet** und schaffen damit die Grundlage für den **kontinuierlichen Ausbau wiederkehrender Erlöse**.

Ergänzt wird das Geschäftsmodell durch eine **internationale Entwicklungsorganisation**. Diese unterstützt sowohl die **kontinuierliche Weiterentwicklung der eigenen Softwareprodukte** als auch die **wirtschaftliche Umsetzung anspruchsvoller Kundenprojekte**.

Die **enge Verzahnung von Beratung, Produktentwicklung und langfristigem Betrieb** eröffnet **zusätzliche Cross-Selling-Potenziale** innerhalb des **bestehenden Kundenstamms** und schafft **attraktive Skalierungsmöglichkeiten** für die **zukünftige Unternehmensentwicklung**.

Wachstumspotential

Das Unternehmen **profitiert von mehreren langfristigen Wachstumstrends** innerhalb des **SAP-Ökosystems**. Die **zunehmende Migration auf Cloud-Technologien**, der **Ausbau der SAP Business Technology Platform (SAP BTP)** sowie die **Integration Künstlicher Intelligenz** in betriebliche **Kernprozesse** führen zu einer **steigenden Nachfrage** nach **spezialisierten Softwarelösungen** und **Beratungsleistungen**.

Auf Basis seiner **langjährigen Beratungserfahrung** hat das Unternehmen diese **Marktveränderungen frühzeitig erkannt** und bereits vor **mehreren Jahren gezielt** in die **Entwicklung eines eigenen Softwareportfolios investiert**. Die **entwickelten Lösungen** adressieren **zentrale Geschäftsprozesse im SAP-Umfeld** und werden **zunehmend als Cloud- und SaaS-Lösungen vermarktet**. Gleichzeitig wird das **Produktportfolio kontinuierlich** um **KI-gestützte Funktionen** erweitert, um den **steigenden Anforderungen an Automatisierung und intelligente Prozessunterstützung** gerecht zu werden.

Zusätzliche **Wachstumspotenziale** ergeben sich aus dem weiteren Ausbau **wiederkehrender Erlösmodelle**, der **Intensivierung des Produktvertriebs** sowie der **Erschließung neuer Kundengruppen** und **weiterer Anwendungsfelder**. Gleichzeitig eröffnet der bestehende Kundenstamm **attraktive Cross-Selling-Potenziale** für die **sukzessive Einführung** weiterer Softwarelösungen.

Kunden

Das Unternehmen verfügt über einen **langjährig gewachsenen Kundenstamm** aus **international tätigen Industrieunternehmen** sowie **öffentlichen Auftraggebern**. Die Kundenbeziehungen zeichnen sich durch **langfristige Partnerschaften**, eine **hohe fachliche Spezialisierung** und die **erfolgreiche Umsetzung komplexer SAP-Projekte** aus. Die **hohe Kundenzufriedenheit** spiegelt sich in einer **Vielzahl wiederkehrender Projekt- und Serviceaufträge** sowie der **zunehmenden Nutzung der eigenen Softwarelösungen** wider.

to be passionate for human relations and targets

Finanzzahlen

Geschäftsjahr (in T€)	2022	2023	2024	2025	2026e	2027e	2028e
Gesamtumsatz	1.050	1.086	1.156	1.424	1.806	2.234	2.926
Anteil wiederkehrender Subskriptionsumsätze	0%	4%	10%	12%	16%	30%	43%
EBITDA (bereinigt)	438	290	299	412	529	656	979

Fußnote:

Das EBITDA wurde um außerordentliche sowie gesellschaftsbezogene Aufwendungen bereinigt

Mitarbeiter

Das Unternehmen verfügt über ein **erfahrenes Team aus SAP-Beratern, Softwareentwicklern und Projektspezialisten** mit **langjähriger Expertise** in der Digitalisierung **komplexer Unternehmensprozesse**.

Ergänzt wird die Organisation durch eine **internationale Entwicklungsstruktur**, die sowohl die **wirtschaftliche Umsetzung anspruchsvoller Kundenprojekte** als auch die **kontinuierliche Weiterentwicklung des eigenen Softwareportfolios** ermöglicht.

Die **Kombination** aus hoher fachlicher Spezialisierung und **internationaler Entwicklungsorganisation** bildet einen **wesentlichen Wettbewerbsvorteil** und schafft die Grundlage für **weiteres profitables Wachstum**.

Management

Das Unternehmen wird von einem **erfahrenen Management** geführt, das über eine **langjährige Expertise im SAP-Umfeld** sowie in der **Entwicklung, Implementierung und Vermarktung innovativer Softwarelösungen** verfügt. Das Management hat die **strategische Transformation** vom **projektorientierten Beratungsunternehmen** zu einem **Anbieter eigener Softwarelösungen** **konsequent vorangetrieben** und damit die **Grundlage** für den Ausbau eines **skalierbaren Cloud- und SaaS-Geschäfts** geschaffen. Die **frühzeitige Ausrichtung auf moderne Cloud-Technologien** und **wiederkehrende SaaS-Geschäftsmodelle** unterstreicht die **strategische Weitsicht** des Managements und die **konsequente Ausrichtung auf zukünftige Marktanforderungen**.

Firmensitz

Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Süddeutschland. Ergänzend verfügt das Unternehmen über internationale Entwicklungs- und Vertriebsressourcen und verbindet damit die Nähe zum europäischen Markt mit einer international ausgerichteten Organisationsstruktur.

to be passionate for human relations and targets

Transaktionsvorhaben

Im Rahmen eines strukturierten Investorenprozesses werden unterschiedliche Transaktionsmodelle geprüft. Vorstellbar sind sowohl Minderheits- als auch Mehrheitsbeteiligungen bis hin zu einer vollständigen Unternehmensübernahme.

Transaktionskriterien

Gesucht wird ein strategischer oder finanzieller Investor, der die weitere Entwicklung des Unternehmens unterstützt und die bereits eingeleitete Transformation vom projektorientierten Beratungsgeschäft hin zu einem skalierbaren Software- und SaaS-Geschäft begleitet. Die Gesellschafter können sich grundsätzlich vorstellen, auch nach einer Transaktion weiterhin am Unternehmen beteiligt zu bleiben und dessen zukünftige Entwicklung aktiv mitzugestalten. Gleichzeitig stehen sie auch einer vollständigen Unternehmensveräußerung offen gegenüber, sofern die Transaktionsstruktur und die strategischen Zielsetzungen des Investors den langfristigen Interessen des Unternehmens entsprechen.

to be passionate for human relations and targets