

Verkaufsmandat eb4y-2108

Kurzbriefing

Wachstumsstarker und **etablierter Software-Entwicklungspartner** und **IT-Dienstleister** mit Fokus auf **digitale Transformation**, **maßgeschneiderte Softwarelösungen** sowie **strategisches IT-Consulting** sucht im Rahmen des nächsten Wachstumsschritts **einen Investor**.

Das Unternehmen positioniert sich als **End-to-End-Digitalisierungspartner** – von **Strategie, Business-Analyse** und **Architektur** über **Entwicklung** und **Implementierung** bis hin zum **operativen Betrieb**. Mit einer **nachhaltigen EBITDA-Marge** von **über 18 % (aktuell)** und einer **hohen Kundenbindung** ist das Unternehmen im **österreichischen und europäischen Public-Sektor**, im **Healthcare** und im **Industrie-Markt** exzellent aufgestellt.

Key Facts:

- Maßgeschneiderte Softwarelösungen (keine Standardprodukte)
- End-to-End IT-Service- und Consulting-Anbieter
- Nachhaltige EBITDA-Marge >18 %
- Starke Projektpipeline und strategische Key Accounts
- 25 aktive Kunden mit langfristigen Geschäftsbeziehungen

Ziel:

Unternehmensverkauf oder Beteiligung – gegen Gebot.

Erwerb zwischen 49 % bis 100 % der Anteile möglich.

KATEGORIE

- Digitale Transformation
- IT-Consulting & Business Analyse
- IT-Dienstleistungen
- KI-Integration
- Softwareentwicklung (Custom Software)
- UX/UI & Experience Design
- App-, Web- und POS-Entwicklung

UMSATZKLASSE

4 – 6 Mio. € (2024–2026)

TRANSAKTION

Mehrheitliche Übernahme oder vollständiger Erwerb möglich. Rückbeteiligung der operativen Gesellschafter optional.

PROFITABILITÄT

2026: Umsatzwachstum auf min. 5,6 Mio. € bei einer Ziel-EBITDA-Marge von 18%

to be passionate for human relations and targets

Geschäftsmodell

Der Mandant ist ein **spezialisierte IT-Dienstleister** mit Fokus auf **individuelle, maßgeschneiderte Softwarelösungen** und **digitale Geschäftsprozesse**.

Das integrierte Leistungsportfolio umfasst vier ineinandergreifende Kernbereiche:

- **Strategieberatung & IT-Consulting**
- **Business Analyse & Requirements Engineering**
- **UX/UI & Experience Design**
- **Entwicklung, Implementierung & Betrieb digitaler Systeme**

Das Unternehmen arbeitet **technologieoffen**, setzt **agile Methoden** ein und **integriert KI-Technologien** dort, wo sie wirtschaftlich sinnvoll und wertstiftend einsetzbar sind.

Die Wertschöpfung reicht von der **Analyse** über **Konzeption** und **Design** bis hin zu **Entwicklung, Implementierung** und **langfristigem Betrieb**.

Die Kombination aus **strategischer Beratung**, **technischer Umsetzungskompetenz** und **nachhaltiger Betreuung** stellt einen klaren **Wettbewerbsvorteil** dar.

Besonders auszeichnend ist die Fähigkeit zur **schnellen, strukturierten** und zugleich **pragmatischen Lösungskonzeption**. Diese basiert auf einer **ausgeprägten Beratungs-DNA im Führungsteam** und wird durch **hohe Technologiekompetenz** sowie **konsequente Umsetzungskraft** ergänzt. Das Unternehmen verfügt über eine **ausgeprägte Execution- und Delivery-Stärke** mit **hohem Qualitätsanspruch** und **starkem Commitment** gegenüber Kunden und Projekterfolg. **Termintreue, Verlässlichkeit, Transparenz** und **Ergebnisorientierung** sind **zentrale Leistungsmerkmale**.

Wachstumspotential

Das **Wachstumspotential** wird getragen von einer **steigenden Nachfrage** nach **individueller Digitalisierung**, insbesondere im **Public-Sektor** - sowie im **Healthcare Umfeld**. Bestehende Key Accounts bieten darüber hinaus **attraktive Möglichkeiten** für den **Ausbau** und die **Vertiefung langfristiger Geschäftsbeziehungen**.

Parallel dazu eröffnen **erste Internationalisierungserfolge** insbesondere über **öffentliche Auftraggeber** und **etablierte Partnernetzwerke** neue Märkte und Kundensegmente, während die **Skalierung** über bestehende **Nearshoring-Strukturen**, **Effizienzgewinne** und **flexible Ressourcennutzung** ermöglicht.

Ein weiterer **Wachstumstreiber** ist die Integration von **KI-Lösungen** in **bestehende Kundenprojekte**, wodurch sowohl **innovative Dienstleistungen** als auch **Mehrwerte** für die Kunden geschaffen werden.

Auf Basis der **intensiven Vertriebsaktivitäten** konnte eine Pipeline **strategischer Großprojekte** entwickelt werden, die im derzeitigen Wachstumsszenario noch nicht vollumfänglich abgebildet ist, jedoch **erhebliches Potenzial** für die **zukünftige Unternehmensentwicklung** bietet.

In Summe bietet das Unternehmen eine **belastbare operative Plattform** mit **klar differenzierender Umsetzungskompetenz** und **attraktiven Skalierungsmöglichkeiten**.

to be passionate for human relations and targets

Kunden

Das Unternehmen betreut mehr als **25 aktive Auftraggeber** aus dem **öffentlichen Sektor, dem Healthcare-Markt, Handels- und Industriebetriebe** sowie **technologieorientierte Unternehmen** und ist damit **breit diversifiziert** zwischen **Public- und Private - Sektor**. Zahlreiche **langjährige** Kundenbeziehungen zeichnen sich durch **hohe Zufriedenheit** und **wiederkehrende Folgeprojekte** aus, was **stabile Umsätze** und **planbares Wachstum** gewährleistet. Der größte Kunde trägt derzeit 28 % zum Umsatz bei, während das **ausgewogene Portfolio** insgesamt eine **solide und verlässliche, skalierbare Ertragsbasis** bietet.

Finanzzahlen

Jahr / in Mio. €	2023	2024	2025	2026e
Umsatz	1,82	3,50	3,60	5,60
EBITDA	-0,07	0,51	0,60	1,00

Für 2027 strebt das Unternehmen basierend auf der derzeitigen Pipeline einen Umsatz von 7 Mio. € an.

Wichtiger Hinweis:

Annähernd 55% des Umsatzes sind **jährlich wiederkehrend (Lizenz, Wartung und wiederkehrende Projektumsätze)** und zusätzliche 20% der Umsätze stammen von **Multi-Year-Programmen**. Ein Auftragsvolumen von rund **4,6 Mio. €** ist bereits für **2026 fixiert, die verbleibende 1 Mio. € ist soft committed**.

Mitarbeiter

Das Unternehmen plant für 2026 mit **22 festangestellten Mitarbeitenden** und insgesamt **rund 47 Personen**, einschließlich **Freelancer** und langfristigen **Nearshoring-Partnern**. Das interdisziplinäre Team aus **Entwicklern, Analysten** und **Designern** arbeitet in **flachen Hierarchien** und **kollaborativer Kultur**, was nicht nur **schnelle Entscheidungen** und **hochwertige Projektumsetzungen** ermöglicht, sondern auch eine **flexible Skalierung** der Kapazitäten zur Abdeckung **wachsender Kunden- und Projektanforderungen** sicherstellt.

Management

Das Management besteht aus **zwei operativen geschäftsführenden Gesellschaftern**, die gemeinsam rund **51 % der Gesellschaftsanteile** halten. Beide sind **jung, wachstumsorientiert** und **offen** für eine **mittelfristige Bindung** oder **Rückbeteiligung**. Zwei weitere Gesellschafter sind **nicht operativ** tätig und wünschen sich einen neuen strategischen Wachstumspartner für die nächste Phase des Unternehmens und stehen bei **Bedarf für strategische Begleitung** weiter zur Verfügung.

to be passionate for human relations and targets

Firmensitz

Der Firmensitz ist in Österreich.

Transaktionsvorhaben

Die Gesellschafter suchen einen strategischen Investor, der Interesse an starkem organischen und auch anorganischen Wachstum hat und durch seine Referenzen eine Verbreiterung des Portfolios ermöglicht, um Vertriebspotentiale optimal zu nutzen. Im Gegenzug werden zwischen 49 % und 100 % der Gesellschaftsanteile zum Erwerb angeboten.

Transaktionskriterien

Unternehmensverkauf oder mehrheitliche Beteiligung.

Sicherstellung der weiteren Wachstumsstrategie, u.a. auch durch das Angebot der operativen Gesellschafter, entweder weiterhin Gesellschaftsanteile zu behalten oder eine Rückbeteiligung an der Gesellschaft des Erwerbers einzugehen.

to be passionate for human relations and targets