

# Verkaufsmandat eb4y-2112

## Kurzbriefing

**Etablierter Anbieter** für die **Digitalisierung, Automatisierung** und **Integration geschäftskritischer Informations- und Dokumentenprozesse** mit **hoher Kundenbindung, wiederkehrenden Umsätzen** und **attraktiven Wachstumsperspektiven** steht im Rahmen einer **Unternehmensnachfolge** zum Erwerb bereit.

Das Unternehmen entwickelt und vertreibt seit vielen Jahren **spezialisierte Softwarelösungen** zur **effizienten Verarbeitung, Steuerung** und **Integration** von Informationen in **bestehende Unternehmensprozesse**. Die Software wird sowohl in **modernen Cloud-Umgebungen** als auch in **kundenspezifischen IT-Landschaften** eingesetzt und unterstützt Organisationen bei der **Optimierung von Effizienz, Compliance** und **Prozesssicherheit**.

Auf Basis einer **langjährig etablierten Kundenbasis**, eines **hohen Anteils wiederkehrender Erlöse** sowie eines **technologisch bewährten Lösungs- und Produktportfolios** verfügt das Unternehmen über eine **stabile Marktposition** in **anspruchsvollen** und **regulierten Marktsegmenten**.

Im Rahmen einer geplanten Unternehmensnachfolge wird ein strategischer Käufer oder Investor gesucht. Eine **Übernahme bis hin zu 100 % der Gesellschaftsanteile** ist möglich. Der geschäftsführende Gesellschafter steht dem Erwerber auf Wunsch für eine **strukturierte Übergangs- und Wachstumsphase weiterhin zur Verfügung**.

### Key Facts:

#### **Marktposition**

- Langjähriger Anbieter von Digitalisierungs-, Automatisierungs- und Integrationslösungen
- Stabile Marktposition in anspruchsvollen und regulierten Marktsegmenten
- Hohe Reputation und langjährige Kundenbeziehungen
- Nachweislich erfolgreiche Umsetzung geschäftskritischer Digitalisierungsvorhaben

#### **Kundenbasis**

- Breite und langjährig etablierte Kundenbasis
- Hoher Anteil wiederkehrender Bestandskunden
- Kunden aus regulierten sowie dokumentationsintensiven Branchen
- Hohe Kundenbindung durch tiefe Integration der Lösungen in bestehende Geschäftsprozesse

---

to be passionate for human relations and targets

### Umsatzqualität

- Hoher Anteil wiederkehrender Erlöse aus Software-, Wartungs-, Cloud- und Serviceverträgen
- Hohe Planbarkeit und Stabilität der Cashflows
- Attraktive Profitabilität und belastbares Geschäftsmodell
- Ausgewogene Umsatzstruktur aus wiederkehrenden Erlösen und Projektgeschäft

### Technologie

- Eigenentwickelte und etablierte Software
- Flexible Bereitstellung als Cloud- oder On-Premises-Lösung
- Hohe Integrationsfähigkeit in bestehende Unternehmensanwendungen
- Kontinuierliche Weiterentwicklung durch moderne Automatisierungs- und KI-Technologien
- Bewährte Lösungen für anspruchsvolle und regulierte Anwendungsbereiche

### Ziel:

Unternehmensverkauf bis zu 100 % der Gesellschaftsanteile gegen Gebot.

Langfristige Nachfolgebegleitung durch den Gesellschafter gesichert.

### KATEGORIE

- Enterprise Software
- Business Process Automation
- Digitale Transformation
- Dokumenten- und Informationsmanagement

### UMSATZKLASSE

2 – 3 Mio. €

### TRANSAKTION

Unternehmensverkauf oder Übernahme von bis zu 100 % der Gesellschaftsanteile gegen Gebot.

### WACHSTUM

- Skalierung innerhalb bestehender Kundengruppen
- Ausbau des Partnergeschäfts
- Zusätzliche Potenziale durch KI-gestützte Automatisierungslösungen
- Wachstumspotenziale in regulierten Branchen

---

to be passionate for human relations and targets

## Geschäftsmodell

Das Unternehmen unterstützt Organisationen bei der **Digitalisierung, Automatisierung und Integration dokumenten- und informationsbasierter Geschäftsprozesse**. Im Fokus steht dabei der **Übergang von eingehenden analogen und digitalen Informationen in strukturierte und automatisierte Unternehmensprozesse**.

Hierfür **kombiniert** das Unternehmen **langjähriges Prozess-Know-how, eigene Softwarekomponenten sowie ausgewählte Partnerlösungen zu integrierten Gesamtlösungen, die nahtlos in bestehende ERP-, DMS-, ECM-, Finanzbuchhaltungs- und weitere Unternehmenssysteme eingebunden werden**.

Die Lösungen ermöglichen die **intelligente Erfassung, Verarbeitung, Klassifizierung und Weiterleitung von Informationen und Dokumenten** und schaffen damit die Grundlage für **effiziente, transparente und regelkonforme Geschäftsprozesse**. Aufgrund der **tiefen Integration** in die **bestehende IT-Landschaft** übernehmen die Lösungen eine **geschäftskritische Funktion** innerhalb der Organisationen der Kunden.

Das **Geschäftsmodell** basiert auf einer **ausgewogenen Kombination** aus **wiederkehrenden Erlösen, Software-, Wartungs- und Cloud-Services** sowie **projektbezogenen Beratungs-, Implementierungs- und Integrationsleistungen**. Hieraus resultieren **langfristige Kundenbeziehungen, eine hohe Kundenbindung und stabile, planbare Cashflows**.

Durch die **Verbindung** von **Prozessverständnis, technologischer Integrationskompetenz und langjähriger Erfahrung in regulierten und dokumentationsintensiven Branchen** verfügt das Unternehmen über eine **starke Marktposition und nachhaltige Wettbewerbsvorteile**.

## Wachstumspotential

Wesentliche Wachstumstreiber liegen im weiteren **Ausbau bestehender Kundenbeziehungen** durch **zusätzliche Digitalisierungs-, Automatisierungs- und Integrationsleistungen** sowie in der **Erschließung neuer Anwendungsbereiche** innerhalb der vorhandenen Kundenorganisationen. Die **hohe Integrationstiefe** der Lösungen und die **langjährigen Kundenbeziehungen** schaffen hierfür **hervorragende Voraussetzungen**.

Zusätzliche Potenziale ergeben sich aus dem **Ausbau bestehender Technologie-, Vertriebs- und Implementierungspartnerschaften** sowie aus der **fortschreitenden Digitalisierung geschäftskritischer Informations- und Dokumentenprozesse**.

**Steigende regulatorische Anforderungen**, insbesondere in **dokumentationsintensiven Branchen**, **erhöhen** zusätzlich den Bedarf an **intelligenten Automatisierungs- und Digitalisierungslösungen**.

Darüber hinaus **investiert** das Unternehmen **kontinuierlich** in **moderne Automatisierungs- und KI-Technologien** zur **weiteren Optimierung** von Dokumenten- und Informationsprozessen. Hierdurch eröffnen sich **zusätzliche Möglichkeiten** zur Steigerung des **Kundennutzens** sowie zur **Erweiterung des Leistungsportfolios**.

Die Kombination aus **hoher Kundenbindung, wiederkehrenden Erlösen, etablierter Marktposition** und den **zusätzlichen Cross- und Upselling-Potenzialen** bildet eine solide Grundlage für **nachhaltiges und profitables Wachstum**.

---

to be passionate for human relations and targets

## Kunden

Das Unternehmen verfügt über eine **breit diversifizierte** und **langjährig etablierte Kundenbasis** mit **hoher Bestandskundenquote**. Die Kunden stammen überwiegend aus **anspruchsvollen** und **dokumentationsintensiven Branchen**, in denen **Prozesssicherheit, Nachvollziehbarkeit, Compliance** und **Effizienz** von **zentraler Bedeutung** sind.

Die **langjährigen Kundenbeziehungen** unterstreichen die **Stabilität** und **Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells**.

## Finanzzahlen

Kennzahl	Wert
Umsatzklasse	2 – 3 Mio. €
EBIT	Nachhaltig profitables Geschäftsmodell
Wiederkehrende Erlöse	ca. 60 %
Geschäftsmodell	Software, Wartung, SaaS-/Cloud-Services sowie Consulting
Wachstum	Organisch und skalierbar

## Mitarbeiter

Das Unternehmen beschäftigt ein **qualifiziertes Team** im unteren zweistelligen Mitarbeiterbereich mit **langjähriger Erfahrung** in **Softwareentwicklung, Implementierung, Kundenbetreuung, Projektmanagement** und **Vertrieb**.

Die Organisation zeichnet sich durch **kurze Entscheidungswege, hohe Kundenorientierung** sowie **umfassende Erfahrung** in der **Entwicklung** und **Umsetzung anspruchsvoller Digitalisierungsvorhaben** aus.

Durch die Kombination aus **eigener Entwicklungs- und Implementierungskompetenz, tiefem Prozessverständnis** sowie einer **effizienten Organisationsstruktur** ist das Unternehmen in der Lage, **Kunden langfristig zu begleiten** und gleichzeitig **attraktive Skalierungspotenziale zu realisieren**.

Das vorhandene Team bildet eine **solide Grundlage** für die **weitere Unternehmensentwicklung** und unterstützt die Umsetzung **zukünftiger Wachstumsinitiativen**.

## Management

Das Unternehmen wird seit vielen Jahren durch den geschäftsführenden Gesellschafter geführt und verfügt über **umfangreiche Erfahrung** in der **Digitalisierung, Automatisierung** und **Optimierung geschäftskritischer Informations- und Dokumentenprozesse**.

---

to be passionate for human relations and targets

Unter seiner Leitung wurden ein **technologisch bewährtes Lösungs- und Produktportfolio**, eine **langjährig gewachsene Kundenbasis** sowie **belastbare organisatorische Strukturen** aufgebaut.

Die Organisation verfügt über **etablierte Prozesse, klare Verantwortlichkeiten** und ein **erfahrenes Mitarbeiterteam**, sodass die **operative Leistungsfähigkeit** des Unternehmens **nicht von der unmittelbaren Verfügbarkeit einzelner Personen** abhängig ist.

## Firmensitz

Der Firmensitz ist in Deutschland.

## Transaktionsvorhaben

Im Rahmen einer **langfristig geplanten Unternehmensnachfolge** werden Gesellschaftsanteile bis hin zu einer vollständigen Übernahme angeboten.

Gesucht wird ein **strategischer Käufer** oder **Finanzinvestor**, der die **nächste Wachstumsphase** des Unternehmens **aktiv begleitet** und die **bestehende Marktposition weiter ausbauen** möchte.

Der geschäftsführende Gesellschafter steht dem Erwerber auf Wunsch für eine **langfristige Übergangs- und Wachstumsphase** weiterhin **operativ** oder **beratend** zur Verfügung und unterstützt damit eine **geordnete Übergabe** sowie die **nachhaltige Weiterentwicklung** des Unternehmens.

## Transaktionskriterien

Ziel der Transaktion ist die Sicherung der **langfristigen Unternehmensentwicklung** sowie die **Fortführung des erfolgreichen Geschäftsmodells** auf Basis der **bestehenden Kunden-, Technologie- und Marktposition**.

---

to be passionate for human relations and targets