

# Verkaufsmandat eb4y-2137

## Kurzbriefing

**Hoch spezialisierter Software- und Plattformanbieter** für die **KI-gestützte Modernisierung geschäftskritischer Legacy-Anwendungen** bietet einem **strategischen Investor** oder **Erwerber** die Möglichkeit, an der **Skalierung** einer proprietären Softwareplattform in einem **weltweit wachsenden Transformationsmarkt** zu **partizipieren**.

Das Unternehmen kombiniert mehr als **zwei Jahrzehnte Erfahrung** in der **Analyse, Weiterentwicklung und Transformation komplexer Unternehmensanwendungen** auf **geschäftskritischen Legacy- und Enterprise-Plattformen** mit **eigenen Softwarelösungen** für **Analyse, Wissensextraktion, Qualitätssicherung und automatisierte Modernisierung**.

Auf Basis dieses **technologischen** und **fachlichen Know-hows** adressiert die Gesellschaft einen **weltweit wachsenden Markt**, der durch den **hohen Modernisierungsbedarf** bestehender Unternehmensanwendungen, den **zunehmenden Fachkräftemangel** bei **Legacy-Technologien** sowie den **rasanten Fortschritt** im Bereich **Künstliche Intelligenz** geprägt ist. Die entwickelten Softwarelösungen ermöglichen Unternehmen, **komplexe Transformationsprojekte effizienter, risikoärmer und deutlich schneller** umzusetzen.

Neben einem **profitablen Beratungs- und Projektgeschäft** befindet sich das Unternehmen **aktuell** in der **Transformation** zu einem **international skalierbaren Software- und Plattformanbieter** mit **wachsendem Anteil wiederkehrender Lizenz- und Subskriptionsumsätze**.

Für die **nächste Wachstumsphase** sucht die Gesellschaft einen **strategischen Investor, Mehrheitsgesellschafter** oder **Erwerber** zur **Beschleunigung der Produktentwicklung** und **internationalen Marktdurchdringung**.

### Key Facts:

- Spezialist für KI-gestützte Modernisierung geschäftskritischer Legacy-Anwendungen
- Eigene Softwarelösungen für Analyse, Modernisierung und Qualitätssicherung komplexer Unternehmensanwendungen
- Skalierbares Geschäftsmodell mit erheblichem Softwarepotenzial
- Profitables Kerngeschäft mit starkem Wachstum
- Kombination aus Software, Beratung und wiederkehrenden Lizenzmodellen
- Zugang zu einem internationalen Spezialmarkt mit hoher Eintrittsbarriere
- Etabliertes internationales Branchennetzwerk

---

to be passionate for human relations and targets

**Ziel:**

Finanzierung der Marktdurchdringung, Produktentwicklung und Internationalisierung der Softwareplattform.

Die langfristige Begleitung durch den Gesellschafter ist gesichert.

**KATEGORIE**

- Enterprise Software
- Application Modernization
- KI-gestützte Softwaretransformation
- Software Development Tools
- Developer Productivity & Automation
- Digital Transformation
- DevOps & Quality Assurance
- SaaS- und Lizenzmodelle

**UMSATZKLASSE**

1 – 2 Mio. €

**TRANSAKTION**

Strategische Beteiligung, Mehrheitsbeteiligung oder vollständige Übernahme - gegen Gebot.

**WACHSTUM**

- Skalierung der Softwareplattform
- Ausbau wiederkehrender Lizenz- und Subskriptionsumsätze
- Internationale Expansion in bestehende und neue Kundensegmente
- Zusätzliche Wachstumspotenziale durch KI-gestützte Modernisierungslösungen
- Aufbau von Partner-, Reseller- und OEM-Strukturen
- Erweiterung des Produktportfolios und Erschließung neuer Zielmärkte

**Geschäftsmodell**

Historisch wurde das Unternehmen als **hochspezialisierter Beratungs- und Entwicklungspartner** für Unternehmen mit **geschäftskritischen Legacy-Anwendungen** aufgebaut. Aus den **Anforderungen zahlreicher Modernisierungsprojekte** entstand eine **eigene Softwareplattform**, die **heute den Kern der zukünftigen Unternehmensentwicklung** bildet.

Das Unternehmen unterstützt Organisationen bei der **Analyse, Modernisierung und Weiterentwicklung geschäftskritischer Legacy-Anwendungen**. Im Fokus stehen **komplexe Softwarelandschaften** auf **historisch gewachsenen Legacy- und Enterprise-Plattformen** sowie **geschäftskritische Unternehmenanwendungen** mit **hohem Modernisierungsbedarf**.

Hierfür kombiniert die Gesellschaft **langjährige Transformations- und Entwicklungsexpertise** mit **Softwarelösungen**, die Unternehmen bei der **Analyse von Quellcode, der Wissensextraktion** aus **bestehenden Anwendungen, der Qualitätssicherung** sowie der **KI-gestützten Modernisierung** unterstützen.

---

to be passionate for human relations and targets

Die Lösungen ermöglichen eine **strukturierte** und **nachvollziehbare Transformation komplexer Anwendungslandschaften** und **reduzieren gleichzeitig Projektrisiken, Abhängigkeiten von Legacy-Spezialisten** sowie den **Aufwand für Analyse-, Dokumentations- und Modernisierungsprozesse**.

Das Geschäftsmodell basiert heute auf einer **Kombination** aus **Beratungs-, Entwicklungs- und Modernisierungsleistungen** sowie dem **Einsatz eigener Softwareprodukte**. Die **Projektaktivitäten** liefern dabei **wertvolle Praxiserfahrungen** für die **kontinuierliche Weiterentwicklung der Plattform** und schaffen einen **direkten Zugang zu neuen Produktanwendungen**.

Die Umsätze werden **derzeit überwiegend** durch **Beratungs- und Transformationsprojekte** erzielt und **zunehmend durch Softwarelizenzen, Wartungsleistungen** sowie **produktbezogene Services** ergänzt. Hierdurch verbindet das Unternehmen die **Stabilität** eines **etablierten Dienstleistungsgeschäfts** mit den **Vorteilen** eines **softwarebasierten Lösungsansatzes**.

## Wachstumspotential

Die Gesellschaft befindet sich **aktuell in der Transformation** von einem **projektorientierten Dienstleister** zu einem **skalierbaren Software- und Plattformanbieter**. Aufbauend auf der **langjährig etablierten Marktposition** und dem **tiefen Domänenwissen** im Bereich der **Legacy-Modernisierung** eröffnet die **zunehmende Produktisierung** des vorhandenen Know-hows **erhebliche zusätzliche Wachstumspotenziale**.

Der adressierte Markt wird durch **mehrere langfristige Wachstumstreiber** geprägt. **Weltweit** stehen Unternehmen vor der **Herausforderung, geschäftskritische Anwendungen auf historisch gewachsenen Legacy- und Enterprise-Plattformen zu modernisieren**, während **gleichzeitig die Verfügbarkeit entsprechender Fachkräfte kontinuierlich abnimmt**. **Moderne KI-Technologien** schaffen erstmals die Möglichkeit, **wesentliche Teile dieser Transformationsprozesse zu automatisieren** und **deutlich effizienter umzusetzen**. Dabei zeigt sich bei der **Zielgruppe** mit dem Einsatz **unterschiedlicher KI Tools** in der **Praxis**, dass es zwar ein **sehr großes Potential** gibt, jedoch auch **neue Herausforderungen** durch den **Einsatz der KI Tools** auftreten.

Diese **Herausforderungen** löst die Gesellschaft mit ihren **eigen entwickelten Produkten und Prozessen**.

**Zusätzliche Wachstumspotenziale** ergeben sich aus dem **Ausbau wiederkehrender Lizenz- und Subskriptionsumsätze**, der **internationalen Vermarktung der Softwarelösungen** sowie dem **Aufbau von Partner-, Reseller- und OEM-Strukturen**.

Das **Management** sieht **insbesondere im Zusammenspiel von Künstlicher Intelligenz, Legacy-Modernisierung und automatisierter Qualitätssicherung** einen Markt mit **erheblichem Entwicklungspotenzial**. **Zusätzliche Investitionen in Produktentwicklung, Vertrieb und Internationalisierung** können die **Marktdurchdringung beschleunigen** und die **Skalierung des Geschäftsmodells nachhaltig** unterstützen.

## Kunden

Das Unternehmen betreut **Großunternehmen** und **mittelständische Unternehmen** mit **geschäftskritischen Legacy-** und **Enterprise-Anwendungen**. Die Kundenbasis umfasst Unternehmen aus verschiedenen **Industrie-, Handels-, Technologie- und Dienstleistungssegmenten**, deren Anwendungen eine **zentrale Bedeutung** für die **operativen Geschäftsprozesse** besitzen. Die Lösungen kommen **insbesondere** dort zum Einsatz, wo **hohe Anforderungen an Stabilität, Nachvollziehbarkeit, Qualitätssicherung** und die **langfristige Modernisierung** bestehender Anwendungslandschaften bestehen.

Neben der **etablierten Kundenbasis** verfügt die Gesellschaft **über Zugang zu internationalen Zielmärkten** und **relevanten Anwendernetzwerken**, die **zusätzliche Wachstumspotenziale** eröffnen.

## Finanzzahlen

Jahr / in Mio. €	2023	2024	2025	2026e	2027e	2028e
Umsatz	0,79	1,15	1,60	1,60	9,50	35,00
EBIT	0,21	0,27	0,20	0,26	4,50	22,50
EBIT-Marge in %	27,0	23,4	12,4	16,3	47,4	64,3

### Hinweis:

Die rückläufige EBIT-Marge im Geschäftsjahr 2025 ist im Wesentlichen auf **gezielte Investitionen** in **Personal, Produktentwicklung** und den **Ausbau der Softwareplattform** zurückzuführen.

Die Gesellschaft befindet sich **aktuell** in der **Transformation** von einem **projektorientierten Dienstleister** zu einem **skalierbaren Software- und Plattformanbieter**. Die **Planung der kommenden Geschäftsjahre** reflektiert insbesondere die **erwartete Skalierung** der **proprietären Softwarelösungen** sowie den **Ausbau wiederkehrender Lizenz- und Subskriptionsumsätze**.

## Mitarbeiter

Das Unternehmen beschäftigt derzeit rund **20 hochqualifizierte Mitarbeitende**, von denen der **überwiegende Teil** in den **Bereichen Software- und Produktentwicklung** tätig ist. Ergänzt wird das Team durch **erfahrene Mitarbeitende** in den Bereichen **Vertrieb, Marketing, Beratung** und **Projektmanagement**.

Das vorhandene Team vereint **tiefes technologisches Know-how** mit **langjähriger Projekterfahrung** und stellt eine **solide Basis** für die weitere **Unternehmensentwicklung** dar. **Parallel** werden die **organisatorischen Strukturen** und **Verantwortungsbereiche kontinuierlich ausgebaut**, um die **nächste Wachstumsphase** des Unternehmens zu unterstützen.

---

to be passionate for human relations and targets

Das Unternehmen **profitiert** von seiner **hohen technologischen Spezialisierung** und verfügt über eine **attraktive Positionierung** im **Markt für qualifizierte Fachkräfte**.

## Management

Das Unternehmen wird von seinem **Gründer und geschäftsführenden Gesellschafter** geführt. Er verfügt über **langjährige Erfahrung** in den Bereichen **Softwareentwicklung, Legacy-Modernisierung** und **Enterprise-Anwendungen** sowie über ein **etabliertes Netzwerk** innerhalb **relevanter Technologie- und Anwendergemeinschaften**.

Unter seiner **Leitung** wurden die **heutige Marktposition**, das **spezialisierte Know-how** und die **Softwarelösungen** des Unternehmens aufgebaut. Seine **technologische Expertise, langjährige Projekterfahrung** und **Marktkennntnis** bilden eine **wesentliche Grundlage** für die weitere **Unternehmensentwicklung**.

## Firmensitz

Der Firmensitz ist in Deutschland.

## Transaktionsvorhaben

Für die **nächste ambitionierte Wachstumsphase** sucht die Gesellschaft einen **strategischen Investor, Mehrheitsgesellschafter** oder **Erwerber**, der die **internationale Marktdurchdringung**, die **weitere Produktentwicklung** und die **Skalierung der Softwareplattform** **aktiv** unterstützt.

Neben einer **strategischen Beteiligung** wird auch die **vollständige Übernahme** des Unternehmens **geprüft**. Der **geschäftsführende Gesellschafter** steht dem **Investor** oder **Erwerber** auf Wunsch **langfristig** für die **nächste Wachstumsphase** zur Verfügung.

## Transaktionskriterien

**Besonders interessant** sind **strategische Investoren** mit **Zugang zu relevanten Enterprise-Kunden, internationalen Vertriebskanälen, Technologiepartnerschaften** oder **komplementären Softwarelösungen** im Umfeld von **Legacy-Modernisierung, Enterprise-Software** und **Künstlicher Intelligenz**.