

# Verkaufsmandat eb4y-2140

## Kurzbriefing

**Sehr erfolgreich etabliertes IT-Dienstleistungsunternehmen mit Spezialisierung auf geschäftskritische Datenbankplattformen, Managed Database Services sowie hochverfügbare Datenbankanfrakturen** sucht im Rahmen einer **Unternehmensnachfolge** einen geeigneten Erwerber.

Seit mehr als 15 Jahren begleitet das Unternehmen seine Kunden über den **gesamten Lebenszyklus ihrer Datenbanksysteme** – von der **Analyse** und **Architektur** über **Implementierung, Migration** und **Performanceoptimierung** bis hin zu **Managed Database Services, Security** und **Lizenzberatung**.

Zu den **Kunden** zählen überwiegend Unternehmen aus **regulierten** und **geschäftskritischen Branchen**, deren **IT-Infrastrukturen höchste Anforderungen an Verfügbarkeit, Performance** und **Datensicherheit** erfüllen müssen.

Dank seiner **ausgeprägten technologischen Expertise**, des **hohen Anteils wiederkehrender Serviceumsätze** sowie **außergewöhnlich langfristiger Kundenbeziehungen** verfügt das Unternehmen über eine **hervorragende Marktposition** und eine **nachhaltig hohe Ertragskraft**.

### Key Facts:

- Spezialist für geschäftskritische Datenbanklösungen und Managed Services
- Überwiegend mehr als zehnjährige Kundenbeziehungen in anspruchsvollen Branchen
- Rund 40 % wiederkehrende, vertraglich abgesicherte Serviceumsätze
- ISO - zertifiziertes Qualitäts- und Informationssicherheitsmanagement
- Hochqualifiziertes Expertenteam mit ausgeprägter technologischer Expertise
- Organisches Wachstum bislang nahezu ohne aktive Vertriebs- und Marketingaktivitäten
- Nachhaltig profitables Unternehmen mit attraktiven Skalierungspotenzialen

### **Ziel:**

Unternehmensverkauf - gegen Gebot.

Nachfolgebegleitung durch den Gesellschafter gesichert.

---

to be passionate for human relations and targets

## KATEGORIE

- Managed Database Services
- Datenbankplattformen
- IT-Infrastrukturservices
- Hochverfügbare Datenbankplattformen
- IT-Consulting
- IT-Sicherheit
- Performanceoptimierung

## FINANZKENNZAHLEN

Umsatz 2025: ca. 2,8 Mio. €  
Jahresüberschuss: ca. 0,8 Mio. €

## TRANSAKTION

Unternehmensnachfolge

## WACHSTUM

- Ausbau der Managed Database Services
- Professionalisierung des Vertriebs
- Skalierung wiederkehrender Serviceumsätze
- Cross- und Upselling im Bestandskundengeschäft
- Gewinnung neuer Kunden

## Geschäftsmodell

Im Mittelpunkt des Geschäftsmodells stehen **Managed Database Services für geschäftskritische Datenbanksysteme**. Das Unternehmen übernimmt den **Betrieb**, die **Überwachung**, die **kontinuierliche Optimierung** sowie die **Absicherung der Datenbankumgebungen** seiner Kunden und erzielt hierdurch einen **hohen Anteil wiederkehrender Serviceumsätze**. **Rund 40 %** des Gesamtumsatzes basieren bereits auf **langfristigen Serviceverträgen**.

Ergänzt wird dieses Servicegeschäft durch **hochwertige Beratungsleistungen** entlang des gesamten **Lebenszyklus von Datenbanksystemen** – von der **Analyse** und **Architektur** über **Implementierung** und **Migration** bis hin zu **Performanceoptimierung**, **Security** und **Lizenzberatung**.

Die Kunden stammen überwiegend aus **regulierten Branchen** mit besonders **hohen Anforderungen an Verfügbarkeit, Performance und Datensicherheit**. Durch die **langfristige Betreuung** ihrer **geschäftskritischen Datenbankumgebungen** übernimmt das Unternehmen eine **zentrale Rolle im operativen IT-Betrieb** seiner Kunden. Daraus **resultieren langfristige Kundenbeziehungen, hohe Wechselbarrieren** sowie eine **planbare Umsatzentwicklung**.

Die Kombination aus **tiefem technologischem Know-how**, einem **hohen Anteil wiederkehrender Serviceumsätze** und **langjähriger Projekterfahrung** bildet die Grundlage für **nachhaltiges, profitables Wachstum** sowie **attraktive Skalierungspotenziale**.

## Wachstumspotential

Das Unternehmen verfügt über **erhebliches organisches Wachstumspotenzial**. Insbesondere der **weitere Ausbau der Managed Database Services** bietet aufgrund der **steigenden Nachfrage** nach dem **externen Betrieb geschäftskritischer Datenbanksysteme attraktive Skalierungsmöglichkeiten**. Der

---

to be passionate for human relations and targets

**zunehmende Fachkräftemangel** im Bereich **Datenbankadministration** sowie die **wachsenden Anforderungen** an **Verfügbarkeit, Performance** und **Datensicherheit** führen dazu, dass immer mehr Unternehmen auf **spezialisierte externe Dienstleister** zurückgreifen.

Zusätzliche **Wachstumspotenziale** ergeben sich durch den **gezielten Ausbau** von **Vertrieb** und **Marketing**. Das Unternehmen ist bislang **nahezu ausschließlich organisch** und **ohne nennenswerte Vertriebs- oder Marketingaktivitäten** gewachsen. Eine **professionelle Marktbearbeitung** eröffnet daher **erhebliches Potenzial** zur **Gewinnung neuer Kunden** und zur **weiteren Skalierung des Servicegeschäfts**.

Darüber hinaus bieten die **langjährigen Bestandskunden attraktive Cross- und Upselling-Möglichkeiten**. Durch die **Erweiterung bestehender Serviceverträge** sowie **zusätzliche Leistungen** in den Bereichen **Beratung, Security** und **Infrastruktur** kann der Umsatz **pro Kunde nachhaltig gesteigert** werden.

Ergänzend **investiert** das Unternehmen **kontinuierlich** in die **Ausbildung** und **Entwicklung eigener Nachwuchskräfte** und schafft damit **zusätzliche Kapazitäten** für die **zukünftige Unternehmensentwicklung**. Die **Kombination** aus **hoher Kundenbindung, steigenden wiederkehrenden Serviceumsätzen** und einem **wachsenden Markt** bildet eine **ausgezeichnete Grundlage** für **nachhaltiges und profitables Wachstum**.

## Kunden

Die **Kundenbasis** zeichnet sich durch einen **hohen Anteil** an Unternehmen mit **geschäftskritischen IT-Anwendungen** aus, deren Betrieb **höchste Anforderungen** an **Verfügbarkeit, Performance** und **Datensicherheit** stellt.

Die Kundenbeziehungen bestehen überwiegend seit **mehr als einem Jahrzehnt** und basieren auf einer **engen Zusammenarbeit beim Betrieb** und der **kontinuierlichen Weiterentwicklung der Datenbankumgebungen**. Der **hohe Anteil wiederkehrender Serviceverträge** sowie die **tiefe Integration** in die **IT-Landschaften** der Kunden führen zu einer **überdurchschnittlich hohen Kundenbindung, langfristig stabilen Geschäftsbeziehungen** und einer **planbaren Umsatzbasis**. **Rund 40 %** des Umsatzes sind bereits durch **langfristige Serviceverträge** vertraglich **abgesichert**.

## Finanzzahlen

Geschäftsjahr (in T€)	2023	2024	2025	2026e
<b>Umsatz</b>	2.519	2.471	2.770	2.800
<b>Ergebnis nach Steuern</b>	428	541	820	635
<b>Ergebnismarge nach Steuern</b>	17,0 %	21,9 %	29,6 %	22,7 %
<b>Bereinigtes Ergebnis nach Steuern*</b>	740	905	1.295	1.168
<b>Ergebnisbereinigungen (vor Steuern)**</b>	420	484	655	707

---

to be passionate for human relations and targets

#### Wichtige Hinweise:

\* Das **bereinigte Ergebnis nach Steuern** basiert auf Managementangaben und dient der Darstellung der **nachhaltigen Ertragskraft** des Unternehmens. Eine abschließende Verifizierung erfolgt im Rahmen einer Financial Due Diligence.

\*\* Die **eigentümerbezogenen Bereinigungen** berücksichtigen insbesondere Personal- und Sachkosten des Gesellschafters sowie seiner Familie, standortbezogene Aufwendungen, Management Fees und weitere **nicht betriebsnotwendige Kosten**.

\*\*\* Der Umsatz 2025 enthält **aktivierte Eigenleistungen** in Höhe von rund 180 T€. Der operative Umsatz liegt entsprechend niedriger.

## Mitarbeiter

Das Unternehmen verfügt über ein **hochqualifiziertes Team** mit **langjähriger Erfahrung** im **Betrieb** und der **Optimierung geschäftskritischer Datenbanksysteme**. Ergänzt wird das Team **bei Bedarf** durch ein **bewährtes Netzwerk spezialisierter externer Experten**, wodurch eine **hohe Flexibilität** und **Skalierbarkeit** bei der Umsetzung **anspruchsvoller Kundenprojekte** gewährleistet wird.

Zur **Sicherung** des **zukünftigen Wachstums** investiert das Unternehmen **kontinuierlich** in die **Ausbildung** und **Entwicklung** eigener **Nachwuchskräfte**. **Erfahrene Führungskräfte**, **etablierte Prozesse** sowie der **gezielte Wissenstransfer innerhalb des Unternehmens** schaffen eine **nachhaltige organisatorische Basis** für die weitere Unternehmensentwicklung.

## Management

Das Unternehmen wird **seit seiner Gründung** erfolgreich von seinem **geschäftsführenden Gesellschafter** geführt, der die **technologische** und **strategische Entwicklung** des Unternehmens **maßgeblich geprägt** hat.

**Unterstützt** wird der geschäftsführende Gesellschafter von einem **erfahrenen Managementteam** sowie **langjährigen Schlüsselmitarbeitenden** mit **hoher fachlicher Expertise**. Die **etablierte Führungs- und Organisationsstruktur** gewährleistet eine **hohe operative Stabilität** und bildet eine **verlässliche Grundlage** für die **erfolgreiche Fortführung** des Unternehmens.

## Firmensitz

DACH-Raum

## Transaktionsvorhaben

Der geschäftsführende Gesellschafter beabsichtigt, das Unternehmen im Rahmen einer **geregelten Unternehmensnachfolge** an einen **geeigneten strategischen** oder **finanziellen Investor** zu veräußern.

---

to be passionate for human relations and targets

## Transaktionskriterien

Zur **Sicherstellung** eines erfolgreichen Übergangs steht der geschäftsführende Gesellschafter für eine **individuell zu vereinbarende Übergangsphase** zur Verfügung. Gemeinsam mit dem **bestehenden Managementteam** und den **langjährigen Schlüsselmitarbeitenden** wird eine **strukturierte Übergabe** sowie die **kontinuierliche Fortführung** des **operativen** Geschäfts **sichergestellt**.

---

to be passionate for human relations and targets