

Verkaufsmandat eb4y-2144

Kurzbriefing

Etabliertes Softwareunternehmen mit AI-gestützter Enterprise-Plattform für die durchgängige Steuerung von Strategie, Innovation und Transformation sucht Investor für die nächste Wachstumsphase.

Das Unternehmen verfügt über eine **skalierbare, cloudbasierte Enterprise-SaaS-Plattform**, die **strategische Managementprozesse, Innovationsmanagement** sowie die **Steuerung von Transformationsprogrammen** bis hin zur **Umsetzung integriert**. Die Plattform unterstützt die durchgängige Verbindung **strategischer und operativer Unternehmenssteuerung** und schafft damit die **Grundlage für AI-gestützte Managemententscheidungen**. Die Lösung ist bei **namhaften Enterprise-Unternehmen** im Einsatz und **generiert wiederkehrende SaaS-Umsätze**.

Im Fokus der nächsten Entwicklungsphase stehen die **Skalierung des Go-to-Market** sowie die **Monetarisierung** und der **Ausbau** der aktuell in den **Markt eingeführten AI-Funktionalitäten**. Gesucht wird ein Investor, der **insbesondere zusätzliche Vertriebs- und Marktzugänge** sowie **Ressourcen für die Skalierung** einbringen kann. Eine Beteiligung bis hin zur vollständigen Übernahme ist möglich.

Key Facts:

- Etablierter Enterprise-Softwareanbieter mit skalierbarer cloudbasierter Plattform
- AI-gestützte Lösungen für Strategie, Innovation und Transformation
- Integrierte Plattform für strategische und operative Unternehmenssteuerung
- Enterprise-Kunden aus regulierten, technologiegetriebenen und kapitalintensiven Branchen
- Gegründet aus einem erfahrenen Management- und Unternehmerumfeld, unterstützt durch Industrie- und Managementpersönlichkeiten

Ziel:

Gesucht wird ein Investor, idealerweise ein strategischer Partner, zur Skalierung des bestehenden Geschäfts und zur Erschließung des erheblichen Potenzials der AI-gestützten Plattform.

KATEGORIE

- Enterprise Software / SaaS
- Strategie & Innovation
- Transformation & Execution
- AI-gestützte Managementplattform

FINANZKENNZAHLEN

Umsatz 2026e: 3,1 Mio. €
Kontrahierte SaaS-Umsätze 2026e: 2,2 Mio. €
Umsatzziel 2030: 13 Mio. €

to be passionate for human relations and targets

TRANSAKTION

- Strategischer Investor gesucht
- Beteiligung bis hin zur vollständigen Übernahme
- Management steht für die weitere Entwicklung zur Verfügung

WACHSTUM

- Skalierung des Go-to-Market
- Ausbau des SaaS-Geschäfts
- Internationalisierung
- Erschließung des AI-Potenzials

Geschäftsmodell

Das Unternehmen **entwickelt** und **vertriebt** eine cloudbasierte **Enterprise-Softwareplattform zur ganzheitlichen Steuerung von Unternehmensstrategie, Innovation und Transformation**.

Die Plattform unterstützt **insbesondere größere Unternehmen** dabei, **strategische Ziele zu entwickeln, zu strukturieren** und in **konkrete Maßnahmen und Programme** zu überführen. Sie verbindet **Strategieentwicklung, Ziel- und KPI-Management, Innovationsmanagement** sowie die **Planung und Steuerung von Transformations- und Umsetzungsprogrammen** in einer **integrierten Plattform**.

Ein **besonderer Mehrwert** liegt in der **durchgängigen Verbindung von Markt- und Umfeldbedingungen** mit **strategischen Zielsetzungen** sowie den daraus **abgeleiteten Initiativen, Projekten, Verantwortlichkeiten und Ergebnissen**. Die Plattform **verbindet** damit die **strategische Priorisierung** mit der **konkreten Planung und Umsetzung von Maßnahmen und Projekten**. So entsteht eine durchgängige Verbindung von der **strategischen Zielsetzung bis zur operativen Umsetzung und Ergebnismessung**. Dadurch werden **komplexe strategische und operative Veränderungsprozesse** für das Management **transparent und steuerbar**.

Das Unternehmen erzielt seine Umsätze im **Wesentlichen über wiederkehrende SaaS-Erlöse** aus der Nutzung der Plattform. **Ergänzend entstehen Umsätze** durch **Implementierung und begleitende Beratungsleistungen** bei der Einführung und Nutzung der Lösungen.

Wachstumspotential

Das **Wachstumspotenzial** liegt insbesondere in der **weiteren Skalierung** des bestehenden Geschäftsmodells und der **Weiterentwicklung des Go-to-Market**. Die **technologisch etablierte Plattform** und der **bestehende Enterprise-Kundenstamm** bieten hierfür eine **belastbare Grundlage**.

Die **Marktdynamik** wird insbesondere durch die **zunehmende Bedeutung integrierter Strategieumsetzung, die steigende Komplexität strategischer Entscheidungen** sowie die **zunehmende Nutzung von Künstlicher Intelligenz im Management** geprägt. Mit der zunehmenden Verbreitung von AI-Anwendungen steigt zugleich die **Bedeutung strukturierter Unternehmens- und Managementdaten** als Grundlage für **belastbare und kontextbezogene Entscheidungen**. Gartner **prognostiziert**, dass bis 2027 **50 % der Geschäftsentscheidungen** durch AI Agents unterstützt oder automatisiert werden.

Der nach Unternehmensplanung **adressierbare Gesamtmarkt (Total Addressable Market, TAM)** umfasst rund **2.500 Unternehmen im DACH-Raum**, davon **rund 670 Unternehmen im definierten Zielsegment (Serviceable Available Market, SAM)**. Bei einer **angestrebten durchschnittlichen jährlichen Ver-**

to be passionate for human relations and targets

tragsgröße von rund **€200k ARR je Kunde** besteht bei **zunehmender Marktdurchdringung** ein **erhebliches langfristiges Marktpotenzial**. Bei einer **Durchdringung von 40 %** des definierten Zielsegments wird **langfristig ein ARR-Potenzial von rund €40 Mio.** erwartet.

Für die **nächste Wachstumsphase** ist insbesondere eine **Ausweitung der Vertriebs- und Marketingaktivitäten** vorgesehen. Mit **Investitionen von rund €3 Mio. in Sales & Marketing** soll die Zahl der Kunden **bis 2030 um 57 Neukunden** erweitert und der **ARR von aktuell rund €2,2 Mio. auf rund €10 Mio. gesteigert** werden. Der **Umsatz** soll im gleichen Zeitraum von **rund €3,1 Mio. auf rund €13 Mio.** wachsen.

Weitere **Wachstumstreiber** sind die **Internationalisierung**, die **Ausweitung des SaaS-Geschäfts** sowie die **weitere Monetarisierung** und der **Ausbau der integrierten AI-Funktionalitäten**. Die **weitgehend abgeschlossenen Produktinvestitionen** ermöglichen es, den Fokus der **nächsten Phase** gezielt auf die **Skalierung des Go-to-Market** und die **Erschließung zusätzlicher Marktpotenziale** zu legen.

Differenzierung

Die Plattform verbindet **strategische Planung** und **Priorisierung** mit der **konkreten Steuerung** von **Initiativen, Projekten** und **deren Umsetzung** in einer **integrierten Lösung**. Dadurch werden **strategische Zielsetzungen, operative Maßnahmen** und **deren Ergebnisse** durchgängig miteinander **verbunden**.

Ein **wesentlicher Differenzierungsfaktor** liegt in der Verbindung von **Strategie-, Innovations- und Transformationsmanagement** mit der **operativen Umsetzung**. Die Plattform schafft einen **integrierten Kontext für Managemententscheidungen** und ermöglicht die Nutzung von **AI auf Basis strukturierter strategischer und operativer Unternehmensdaten**.

Im Gegensatz zu spezialisierten Einzellösungen für einzelne Management- oder Projektprozesse verfolgt die Plattform einen **integrierten Ansatz von der strategischen Zielsetzung und Priorisierung** bis zur **Umsetzung und Ergebnismessung**.

Kunden

Die Plattform ist bereits bei **namhaften internationalen Enterprise-Unternehmen** **produktiv** im Einsatz und unterstützt diese bei der **Steuerung komplexer Strategie-, Innovations- und Transformationsprozesse**. Die Kundenbasis umfasst **führende Unternehmen** aus **unterschiedlichen regulierten, technologiegetriebenen und kapitalintensiven Branchen** mit **komplexen strategischen und operativen Steuerungsanforderungen**.

Darüber hinaus **bestehen technologische und funktionale Partnerschaften** im Umfeld der **Implementierung und Einführung** der Plattform.

Finanzzahlen

Geschäftsjahr (in Mio. €)	2024	2025	2026e
Umsatz	0,68	2,61	3,14
davon kontrahierte SaaS-Umsätze	-	1,76	2,18
davon kontrahierte Consulting-Umsätze	-	0,84	0,95

to be passionate for human relations and targets

Hinweis:

Das Unternehmen wurde Ende 2024 neu ausgerichtet. Produkt und Positionierung wurden fokussiert, die Plattform um AI-Funktionalitäten erweitert und die Kostenbasis gestrafft. Die damit verbundenen Restrukturierungsaufwendungen belasten das EBITDA 2026e.

Mitarbeiter

Ein **interdisziplinäres Team** von rund 30 Mitarbeitenden (25 FTE) vereint **Kompetenzen** in der **Softwareentwicklung** und **AI** sowie in den Bereichen **Strategie, Innovation** und **Transformation**.

Das Team verfügt über **umfassende fachliche** und **technologische Expertise** für die **Weiterentwicklung** und **Implementierung** der Plattform. Der aktuell noch schlank **aufgestellte Vertrieb** und **Marketingbereich** bietet zugleich einen **wesentlichen Hebel** für die weitere **Skalierung** des Geschäfts.

Management

Das **Management** verfügt über **langjährige internationale Erfahrung** in **Top-Management, Strategieberatung, Produkt- und Marktentwicklung** sowie **Innovation** und **Transformation**.

Ergänzt wird das Management durch **ausgewiesene Kompetenzen** in **Sales & Partnerships, Technologie** und **AI, Administration** sowie **Product Management**.

Insgesamt **vereint das Managementteam** damit **umfassende strategische, operative** und **technologische Erfahrung** für die weitere Skalierung des Unternehmens.

Firmensitz

Deutschland mit Präsenz im DACH-Raum

Transaktionsvorhaben

Gesucht wird ein strategischer Investor für eine Beteiligung an der Gesellschaft. Alternativ ist auch eine vollständige Übernahme denkbar. Das bestehende **Management** steht für die **weitere Entwicklung** und **Skalierung** des Unternehmens **zur Verfügung**.

Transaktionskriterien

Gesucht wird ein Investor zur Unterstützung der **nächsten Wachstumsphase**. Eine **Beteiligung** bis hin zur **vollständigen Übernahme** ist möglich.

Im Fokus stehen **insbesondere strategische Partner** mit **Zugang zu Enterprise-Kunden, etablierten Vertriebsstrukturen** und/oder **internationalen Märkten**. Darüber hinaus kommen **Finanzinvestoren** mit **Erfahrung im Wachstum von Enterprise-Software- bzw. SaaS-Unternehmen** als Partner in Betracht.

Die **umfangreichen Produktinvestitionen** sind **weitgehend abgeschlossen**. Wachstumskapital kann daher **gezielt** für die **Skalierung der Go-to-Market-Strategie** sowie die weitere **Monetarisierung der AI-gestützten Funktionalitäten** eingesetzt werden.

to be passionate for human relations and targets