Verkaufsmandat eb4y-2146

Kurzbriefing

Das Unternehmen **entwickelt** und **vertreibt eigene, branchenspezifische Unternehmenssoftware** auf **ERP-Basis** für die **Transport-** und **Logistikbranche**. Die Lösungen unterstützen die **Digitalisierung zentraler betrieblicher Prozesse** und verbinden **operative Logistikfunktionen mit kaufmännischen Anwendungen**.

Die Kombination aus **eigener Softwareentwicklung** und **langjähriger Branchenkompetenz** ermöglicht es, die **spezifischen Anforderungen der Logistikbranche** in **praxisorientierte Softwarelösungen** zu überführen. Ergänzend verfügt das Unternehmen über **umfassende Erfahrung** in der **Implementierung, Anpassung** und **Weiterentwicklung** der Systeme.

Zusätzliche **Wachstumspotenziale** liegen in der **Weiterentwicklung** des bestehenden **Softwareportfolios, dem Ausbau cloudbasierter Bereitstellungsmodelle** sowie **geplanten Erweiterungen** um **CRM-Funktionalitäten** und **KI-gestützte Prozessautomatisierung**.

Für die nächste Entwicklungsphase wird ein **strategischer Partner** gesucht, der **zusätzliche Vertriebs-** und **Marktzugänge** eröffnet und die Produktentwicklung sowie die **weitere Skalierung** des Geschäfts unterstützt.

Key Facts:

- Eigene, branchenspezifische ERP- und Logistiksoftware
- Integration operativer und kaufmännischer Geschäftsprozesse
- Langjährige Expertise in der Digitalisierung von Transport- und Logistikprozessen
- Internationale Aufstellung in Softwareentwicklung und Kundenbetreuung
- Wachstumspotenzial durch Cloud-Lösungen, CRM und KI-gestützte Automatisierung

Ziel:

Gesucht wird ein strategischer Investor oder Erwerber für eine Minderheitsbeteiligung bis zur vollständigen Übernahme.

KATEGORIE

ERP- und Logistiksoftware

UMSATZKLASSE

2–5 Mio. €

TRANSAKTION

Minderheitsbeteiligung bis zur Übernahme

WACHSTUM

- SaaS, KI, CRM
- Internationalisierung

gf: dipl. Ing. andreas homrighausen
merger & acquisitions
t +49 (170) 85 65 100
f +49 (170) 13 85 65 100

amtsgericht stuttgart
hrb 745540
https://my-eb4y.com
info@my-eb4y.com

excellent business4you gmbh
osianderstrasse 26
d-70197 stuttgart
ustid: de 290 881 079

Geschäftsmodell

Das Unternehmen **entwickelt** und **vertreibt eigene, branchenspezifische Softwarelösungen** zur **Digitalisierung** und **Steuerung komplexer Geschäftsprozesse** in der **Transport-** und **Logistikbranche**. Das Softwareportfolio verbindet **operative Abläufe** mit **ergänzenden kaufmännischen Funktionen** und ist auf die **besonderen Anforderungen der Branche** ausgerichtet.

Neben der **Vermarktung** der eigenen Software begleitet das Unternehmen seine Kunden bei der **Einführung, Anpassung** und **Nutzung** der Lösungen. Ergänzend umfasst das Leistungsangebot **Beratungsleistungen** sowie die **laufende Betreuung** und **Weiterentwicklung** der Anwendungen.

Die Verbindung aus **eigener Softwareentwicklung** und **fundiertem Branchenverständnis** ermöglicht es, **spezifische Kundenanforderungen** in **integrierte IT-Lösungen** zu überführen. Das **bestehende Portfolio** bietet zugleich Ansatzpunkte für die **weitere Standardisierung, Modernisierung** und **Skalierung** des Geschäfts.

Wachstumspotential

Das **Wachstumspotenzial** liegt insbesondere in der **Weiterentwicklung** und **Skalierung** des bestehenden **Softwareportfolios**. Die Überführung **ausgewählter Lösungen** in **cloudbasierte Bereitstellungsmodelle** soll eine **breitere Vermarktung** ermöglichen und die **Erschließung zusätzlicher Kunden** erleichtern.

Ein weiterer Entwicklungsschwerpunkt ist die **Erweiterung des Produktangebots** um ein **integriertes CRM-System für Logistikunternehmen**. Damit kann das **bestehende Portfolio** um **zusätzliche Funktionen ergänzt** und sein **Anwendungsbereich erweitert** werden.

Darüber hinaus ist der **Einsatz KI-gestützter Automatisierung** vorgesehen, insbesondere zur **automatisierten Auftragserfassung**. Dadurch können **operative Prozesse effizienter** gestaltet und der **funktionale Mehrwert** der bestehenden Lösungen weiter ausgebaut werden.

Zusätzliche **Wachstumsperspektiven** ergeben sich aus dem **Ausbau von Vertrieb** und **Marketing**. Ein **strategischer Partner** mit **ergänzenden Kundenzugängen, etablierten Vertriebskanälen** und **internationaler Marktreichweite** könnte die **Vermarktung beschleunigen** und die **Skalierung** des Geschäfts unterstützen.

Kunden

Das Unternehmen betreut Kunden aus der **Transport-** und **Logistikbranche**, darunter **mittelständische** und **größere Unternehmen** mit **komplexen operativen** und **kaufmännischen Geschäftsprozessen**. Die Kundenbasis umfasst auch **international tätige Unternehmen** mit **grenzüberschreitenden Geschäftsaktivitäten**.

Die Softwarelösungen unterstützen **zentrale betriebliche Abläufe** und werden an die **jeweiligen Anforderungen der Anwender angepasst**. Die **laufende Betreuung** der Kunden bietet Ansatzpunkte für die **Weiterentwicklung** bestehender Geschäftsbeziehungen.

Zusätzliche **Wachstumsperspektiven** ergeben sich aus dem **Ausbau bestehender Kundenbeziehungen** sowie der **Erschließung weiterer Kundengruppen** und **Märkte**. Ein **strategischer Partner** mit **zusätzlichen Vertriebsressourcen** und **komplementären Kundenzugängen** könnte diese Entwicklung unterstützen.

Finanzzahlen

Geschäftsjahr / Mio. €	2023	2024	2025	2026e
Umsatz	1,54	1,80	2,29	2,42
EBITDA	0,19	0,13	0,52	0,53
EBITDA-Marge in %	12,3	7,4	22,7	22,0

Mitarbeiter

Das Unternehmen verfügt über ein **erfahrenes Team** mit Kompetenzen **entlang der gesamten Wertschöpfungskette** – von der **Softwareentwicklung über Implementierung** und **Consulting** bis hin zu **Support** und **laufender Kundenbetreuung**. Das Team verbindet **technologische Expertise** mit einem **fundierten Verständnis** der **spezifischen Geschäftsprozesse** in der **Transport-** und **Logistikbranche**.

Die **fachliche** und **technische Kompetenz** ermöglicht es, **branchenspezifische Anforderungen** in Softwarelösungen zu überführen, **bestehende Anwendungen kontinuierlich weiterzuentwickeln** und Kunden bei der **Einführung** und **Nutzung** der Systeme zu unterstützen.

Die **internationale Aufstellung** des Unternehmens mit **standortübergreifender Softwareentwicklung** und **kundennahen Beratungs-** und **Supportfunktionen** bildet eine **solide Grundlage** für die **Weiterentwicklung des Produktportfolios** und die **Betreuung der Kunden**.

Management

Das Unternehmen verfügt über ein **unternehmerisch geprägtes Management mit langjähriger Erfahrung** an der Schnittstelle von **Logistik, Software** und **Digitalisierung**. Die Führung verbindet **fundiertes Verständnis** der **operativen Anforderungen** der **Logistikbranche** mit **technologischem Know-how** und der Fähigkeit, daraus **praxisorientierte Softwarelösungen** zu entwickeln und **erfolgreich bei Kunden** zu implementieren.

Die **enge Verbindung** von **Management, Branchenexpertise** und **technologischer Entwicklung** hat maßgeblich zum Aufbau des **spezialisierten Geschäftsmodells** und der **langfristigen Kundenbeziehungen** beigetragen.

Für die weitere Entwicklung bietet ein strategischer Partner die Möglichkeit, die **bestehende Management-** und **Fachexpertise** mit **zusätzlichen Ressourcen** in den Bereichen **Vertrieb, Internationalisierung** und **Produktentwicklung** zu ergänzen und damit die nächste **Wachstumsphase zu beschleunigen**.

Firmensitz

Das Unternehmen verfügt über **zwei Standorte**. Die **regionale Aufstellung** unterstützt die Verbindung von **kundennaher Beratung** und **Support** mit einem **international ausgerichteten Entwicklungssetup**.

Transaktionsvorhaben

Die Gesellschafter suchen einen **strategischen Partner** für die **langfristige Weiterentwicklung** des Unternehmens. Angeboten wird von einer **Minderheitsbeteiligung bis zur vollständige Übernahme**, um die **vorhandenen Wachstums-** und **Skalierungspotenziale** zu erschließen.

Transaktionskriterien

Gesucht wird ein **strategischer Investor** oder **Erwerber** aus der **Logistik-, Software-** oder **IT-Branche**, der **komplementäre Kundenzugänge, zusätzliche Vertriebskraft** und **technologische Synergien** einbringen kann.

Der Partner sollte die **bestehende Branchen-** und **Technologiekompetenz** ergänzen und die **Skalierung des Softwareportfolios** sowie die **Erschließung zusätzlicher Märkte** unterstützen.