

Verkaufsmandat eb4y-2149

Kurzbriefing

Technologieorientiertes Engineering- und Beratungsunternehmen für die Modernisierung geschäftskritischer Enterprise-IT bietet einem **strategischen Investor** oder **Erwerber** die Möglichkeit, an der **Weiterentwicklung** eines **etablierten** und **technologisch hoch spezialisierten Geschäfts** zu **partizipieren**.

Das Unternehmen verfügt über **langjährige Erfahrung in der Modernisierung und Integration komplexer IT-Landschaften** und verbindet **tiefes technologisches Know-how an der Schnittstelle von Legacy-Systemen, Integration und modernen IT-Architekturen**. Die **technologische Kompetenz** ist im **anspruchsvollen Enterprise-Umfeld** etabliert und bildet eine belastbare Grundlage für die weitere Entwicklung.

Der Markt ist durch einen **hohen Modernisierungsbedarf** bestehender IT-Landschaften sowie **steigende Anforderungen an Integration, Automatisierung** und den Einsatz von **Künstlicher Intelligenz (KI)** und **Machine Learning (ML)** geprägt. Daraus ergeben sich **attraktive Wachstumsperspektiven** für **spezialisierte Anbieter mit nachgewiesener technologischer Kompetenz**.

Für die nächste Entwicklungsphase sucht die Gesellschaft einen **strategischen Investor** oder **Erwerber** mit **operativem Mehrwert**, der **insbesondere durch Kundenzugang, systematischen Vertrieb** und die **Erschließung neuer Geschäftsfelder** dazu beiträgt, die bestehende **technologische Kompetenz stärker zu kommerzialisieren** und die **Kundenbasis zu verbreitern**.

Key Facts:

- Spezialist für Modernisierung komplexer und geschäftskritischer Enterprise-IT
- Kombination aus Integration, Automation, Cloud, AI und Legacy Modernization
- Strategisches Potenzial durch die Verbindung von Beratung, Engineering und technologischer Weiterentwicklung
- Tiefes technologisches Know-how an der Schnittstelle von Legacy und modernen IT-Architekturen
- Etablierte Positionierung im anspruchsvollen Enterprise-Umfeld

Ziel:

Gesucht wird ein strategischer Investor oder Erwerber mit operativem Mehrwert zur Unterstützung der nächsten Entwicklungsphase. Eine langfristige Begleitung ist durch das Management gesichert.

to be passionate for human relations and targets

KATEGORIE

Technologieorientiertes Engineering- und Beratungsunternehmen für die Modernisierung komplexer, mission-kritischer Enterprise-IT

UMSATZKLASSE

5–10 Mio. €

TRANSAKTION

Mehrheitsbeteiligung oder Übernahme durch strategischen Investor oder Erwerber

WACHSTUM

- Ausbau von KI/ML, Cloud, Integration und Legacy-/Mainframe-Modernisierung
- Skalierung standardisierbarer Angebote
- Aufbau eines breiteren Kundenportfolios

Geschäftsmodell

Das Unternehmen ist heute **primär als technologieorientiertes Engineering- und Beratungsunternehmen** tätig und unterstützt **mittelgroße und größere Unternehmen** sowie **öffentliche Organisationen** bei der **Modernisierung komplexer und geschäftskritischer IT-Landschaften**. Das etablierte Leistungsportfolio umfasst insbesondere **Integration & Automation, Cloud & Platform Engineering, Custom Development** sowie **Application & Legacy Modernization**. Im Mittelpunkt steht die **technische Integration** und **Weiterentwicklung bestehender Enterprise- und Legacy-Systeme unter Einsatz moderner Technologien**.

Die Leistungserbringung erfolgt überwiegend **projektbezogen** und umfasst den **gesamten Modernisierungsprozess – von Analyse und Architektur über technische Umsetzung, Refactoring, Replatforming und Migration** bis zur **Weiterentwicklung** und dem **Betrieb moderner IT-Lösungen**. Ergänzend entwickelt das Unternehmen **wiederverwendbare Assessments, Referenzarchitekturen, Accelerators** und **eigene technische Komponenten**, um Projekterfahrungen und Lösungen stärker zu **standardisieren** und **wiederverwendbar** zu machen.

Auf Basis der **etablierten technologischen Kompetenz** werden derzeit **neue Geschäftsfelder** und **standardisierbare Angebote** entwickelt. Die **vorhandenen Kompetenzen in KI und ML** werden gezielt zu **eigenständigen Leistungsangeboten** ausgebaut. Ebenso befindet sich ein Angebot zur **IBM-Mainframe-Modernisierung im Aufbau**. Perspektivisch sollen **standardisierte Leistungen** und **wiederkehrende Services, insbesondere im Bereich Managed Services**, das bislang überwiegend projektbasierte Geschäftsmodell ergänzen.

Wachstumspotential

Das wesentliche Wachstumspotenzial liegt in der **stärkeren Kommerzialisierung** und **Skalierung** der bereits **vorhandenen technologischen Kompetenz**. Die bestehende **Erfahrung aus komplexen Enterprise- und Legacy-Projekten** bietet eine belastbare Grundlage, um **wiederverwendbare Assessments**,

to be passionate for human relations and targets

Modernisierungspakete, Referenzarchitekturen und technische Komponenten zu standardisieren und als **klar definierte Leistungsangebote** zu vermarkten. Dadurch kann das bislang überwiegend projektbasierte Geschäft **effizienter skaliert** und **schrittweise um wiederkehrende Leistungen** ergänzt werden.

Zusätzliche Wachstumsperspektiven ergeben sich aus der Weiterentwicklung **bestehender Kompetenzen in KI/ML** sowie dem **Aufbau der Mainframe-Modernisierung**. Die Verbindung von **Modernisierung, Integration, Cloud und KI** eröffnet dabei die Möglichkeit, **zusätzliche Projekte** und **standardisierbare Leistungen** zu erschließen und die **technologische Positionierung** weiter **auszubauen**.

Ein wesentlicher Hebel ist zudem die **Verbreiterung der Kundenbasis**. Die **technologische Kompetenz** und die **bestehenden Referenzen** bieten eine gute Grundlage für die **Erschließung neuer Kunden und Märkte**. Ein strategischer Partner kann insbesondere durch **Kundenzugang, systematischen B2B-Vertrieb, Cross-Selling** und die **Professionalisierung von Marketing und Vertrieb** dazu beitragen, die bisher noch vergleichsweise konzentrierte Kundenbasis zu verbreitern und die **vorhandene technische Leistungsfähigkeit stärker zu kommerzialisieren**. Ergänzend bietet eine **Buy-and-Build-Strategie** die Möglichkeit, **komplementäre Kompetenzen** und **Kundenzugänge** gezielt durch Akquisitionen zu ergänzen.

Kunden

Das Unternehmen verfügt über **langjährige Kundenbeziehungen** im **anspruchsvollen Enterprise- und Public-Sector-Umfeld**. Die Kunden stammen insbesondere aus Branchen mit **komplexen IT-Landschaften** sowie **hohen Anforderungen an Verfügbarkeit, Integration, Sicherheit und Governance**. Darunter befinden sich Unternehmen aus **infrastrukturell geprägten Branchen** sowie **öffentliche und staatsnahe Organisationen**.

Die Kundenprojekte sind häufig durch **komplexe Systemlandschaften, eine hohe Zahl beteiligter Systeme und Schnittstellen** sowie **langfristige Modernisierungs- und Integrationsanforderungen** geprägt. Dies führt zu einer **engen technischen Einbindung in die IT-Landschaften** der Kunden und bildet die Grundlage für **Folgeprojekte** und eine **weitergehende Zusammenarbeit**.

Die Kundenbasis ist derzeit noch vergleichsweise konzentriert. Die **stärkere Diversifizierung** der Kundenstruktur stellt damit eine **wesentliche Herausforderung** und zugleich einen **wichtigen Ansatzpunkt für die weitere Geschäftsentwicklung** dar.

Finanzzahlen

	Kennzahl
Umsatz	ca. 8 Mio. €
EBITDA	> 1 Mio. €
Eigenkapitalquote	ca. 75 %

to be passionate for human relations and targets

Mitarbeiter

Das Unternehmen beschäftigt rund **30 Mitarbeiter** an den **verschiedenen Standorten**. Das Team verfügt über eine **hohe technologische Qualifikation** und **langjährige Erfahrung** in den Bereichen **Integration, Cloud, AI/ML, Softwareentwicklung** sowie **Application & Legacy Modernization**.

Die Organisation ist **bewusst schlank** und zeichnet sich durch **kurze Entscheidungswege, hohe Eigenverantwortung** und **ausgeprägte technische Expertise** aus.

Parallel wird das **Kompetenzprofil gezielt weiterentwickelt**. Im Bereich **AI** wird beispielsweise ein **eigenes Claude-/Anthropic-Team** aufgebaut. Ziel ist die **Zertifizierung von mindestens zehn Mitarbeitern** und damit die Schaffung der Voraussetzungen für eine mögliche Partnerschaft.

Management

Das Unternehmen wird von einem **mehrköpfigen, erfahrenen Managementteam** mit **langjähriger Expertise** im Umfeld **komplexer Enterprise-IT** geführt. Die Verantwortlichkeiten sind dabei auf unterschiedliche, sich ergänzende Bereiche verteilt – von der **strategischen Entwicklung** und den **Kundenbeziehungen über Technologie** und **Architektur** bis hin zur **operativen Umsetzung** und dem **Betrieb**.

Die Kombination aus **strategischer, technologischer** und **operativer Verantwortung** ermöglicht **kurze Entscheidungswege** sowie eine **enge Verzahnung von Kundenanforderungen, technischer Konzeption** und **Delivery**. Gleichzeitig schafft die **Aufteilung** eine gute Grundlage für die **weitere Skalierung** des Unternehmens.

Firmensitz

Das Unternehmen verfügt über eine **internationale Aufstellung** mit **mehreren Standorten in Europa**. Die Präsenz in **unterschiedlichen Märkten** ermöglicht eine **flexible Betreuung international tätiger Kunden** und unterstützt den **Zugang zu qualifizierten Fachkräften**.

Die operative Aufstellung verbindet dabei **lokale Kundennähe** mit einer **standortübergreifenden Zusammenarbeit der Teams**.

Transaktionsvorhaben

Gesucht wird ein **strategischer Investor bzw. Erwerber** mit operativem Mehrwert, der das Unternehmen bei der **nächsten Wachstumsphase** unterstützt und **gemeinsam** mit dem **bestehenden Management** die **weitere Entwicklung** vorantreibt.

Im **Fokus** steht insbesondere die **Erschließung neuer Kunden** und **Märkte, die Professionalisierung von Vertrieb** und **Marketing** sowie der **Ausbau der bestehenden technologischen Kompetenzen** und **standardisierbarer Angebote**. Denkbar ist sowohl eine **Mehrheitsbeteiligung** als auch eine **vollständige Übernahme**.

to be passionate for human relations and targets

Transaktionskriterien

Gesucht wird ein **langfristig orientierter Partner** mit Interesse an einer **nachhaltigen Weiterentwicklung** des Unternehmens. Das **bestehende Gesellschafter- und Managementteam** verfügt über eine **langfristige Perspektive** und steht – je nach gewünschter Transaktionsstruktur – auch nach einer **Beteiligung oder Übernahme** für eine **mehrjährige Begleitung** zur Verfügung.

Von besonderem Interesse ist ein Partner, der **neben dem organischen Ausbau** auch eine **Buy-and-Build-Strategie** gemeinsam mit dem Unternehmen verfolgen möchte. Dabei bieten sich insbesondere der **Ausbau komplementärer technologischer Kompetenzen**, die **Erschließung neuer Märkte** sowie die **Ergänzung des bestehenden Leistungsportfolios** durch passende **Akquisitionen** an.

Darüber hinaus sind ein **guter Zugang zu Kunden und Märkten**, **Erfahrung im Aufbau** und in der **Skalierung von Technologieunternehmen** sowie die **Bereitschaft zur Weiterentwicklung des bestehenden Geschäftsmodells** von Bedeutung.

to be passionate for human relations and targets