

Verkaufsmandat eb4y-2152

Kurzbriefing

Eingespieltes, sofort einsetzbares Softwareentwicklungsteam mit KI-Kompetenz sucht strategischen Partner, der eigene Kunden und Entwicklungsaufträge einbringt.

Das **etablierte Softwareunternehmen** entwickelt **individuelle digitale Lösungen** für Unternehmen und Organisationen und **verbindet langjährige Softwareentwicklungskompetenz** mit dem **gezielten Einsatz moderner KI-Technologien**. Kunden werden von der **Konzeption und Entwicklung über die Integration** bis zur **Weiterentwicklung bestehender Anwendungen** begleitet.

Eine **besondere Stärke** liegt in der **Weiterentwicklung und Modernisierung anspruchsvoller Softwarelösungen**. Auch **komplexe oder technisch gewachsene Anwendungen** können **analysiert, strukturiert** und auf eine **belastbare Grundlage** für die **weitere Entwicklung** gestellt werden.

Gesucht wird **kein reiner Kapitalgeber**, sondern ein **Partner mit eigenem Kundenzugang und konkretem Bedarf an Softwareentwicklung**, der die vorhandenen Entwicklungskapazitäten unmittelbar mit **zusätzlichem Geschäft** auslasten kann.

Key Facts:

- Individuelle Softwarelösungen für anspruchsvolle Digitalisierungsanforderungen
- Ausgeprägte Kompetenz im Einsatz moderner KI-Technologien
- Kompetenz in der Weiterentwicklung und Modernisierung bestehender Softwarelösungen
- Eingespieltes Team von über 20 Mitarbeitenden – unmittelbar für zusätzliche Entwicklungsprojekte einsetzbar
- Erfahrung in der Entwicklung eigener digitaler Lösungen

Ziel:

Erschließung zusätzlicher Wachstumspotenziale durch neuen Kundenzugang und konkrete Softwareentwicklungsaufträge für das bestehende, eingespielte Entwicklungsteam.

KATEGORIE

- Individualsoftware
- Softwareentwicklung
- KI-gestützte Softwareentwicklung
- Softwaremodernisierung
- Digitalisierung

FINANZKENNZAHLEN

Umsatz 2026e: ca. 1,5–2,0 Mio. €
Bereinigtes EBIT 2026e: ca. 0,3–0,4 Mio. €

to be passionate for human relations and targets

TRANSAKTION

- Strategischer Partner
- Minderheits- oder Mehrheitsbeteiligung
- vollständige Übernahme möglich
- langfristige Zusammenarbeit

WACHSTUM

- Zusätzliche Entwicklungsaufträge
- Ausbau der Kundenbasis
- KI-gestützte Softwareentwicklung
- bessere Auslastung der Entwicklungskapazitäten

Geschäftsmodell

Das Unternehmen entwickelt **individuelle Softwarelösungen**, mit denen **Geschäftsprozesse digitalisiert, vereinfacht** und **technisch nachhaltig** abgebildet werden. Ausgangspunkt sind **häufig gewachsene Prozesse, manuelle Abläufe** oder **nicht ausreichend verbundene Systeme**. Daraus entstehen **maßgeschneiderte Anwendungen**, die **Prozesse effizienter** machen, **Daten zusammenführen** und **bestehende IT-Landschaften ergänzen**.

Das **technische Leistungsspektrum** reicht von **Webanwendungen** und **individuellen Datenbanklösungen** über **ERP-Anbindungen** und **Automatisierungen** bis hin zu **mobilen Anwendungen**. Je nach Anforderung werden **geeignete Technologien** und **Architekturen** eingesetzt und auf die **jeweiligen Prozesse** und **Systemlandschaften zugeschnitten**. Der **gezielte Einsatz moderner KI-Technologien** unterstützt dabei eine **effiziente** und **wirtschaftliche Entwicklung individueller Softwarelösungen**.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der **Weiterentwicklung** und **Modernisierung** bestehender Softwarelösungen. Das Unternehmen kann sich auch in **komplexe** oder **technisch gewachsene Anwendungen** einarbeiten, bestehende Strukturen **analysieren** und **Lösungen** für deren **planbare Weiterentwicklung** schaffen.

Darüber hinaus verfügt das Unternehmen **über Erfahrung in der Entwicklung eigener digitaler Lösungen** aus konkreten Kundenanforderungen. Damit verbindet das **Geschäftsmodell individuelle Auftragsentwicklung** mit der Möglichkeit, **wiederkehrende Anforderungen** in **eigenständige digitale Lösungen** zu überführen.

Wachstumspotential

Das wesentliche Wachstumspotenzial liegt in der **besseren Auslastung** der bestehenden **Entwicklungskapazitäten** und der **Erschließung zusätzlicher Kunden- und Auftragsvolumina**. Ein Partner mit **eigenem Kundenzugang** und **konkretem Bedarf an Softwareentwicklung** kann unmittelbar zusätzliche Entwicklungsprojekte in das Unternehmen einbringen, **ohne hierfür zunächst eigene Entwicklungskapazitäten aufbauen zu müssen**.

Der **gezielte Einsatz moderner KI-Technologien** ermöglicht eine **effiziente** und **wirtschaftliche Umsetzung individueller Softwarelösungen** und unterstützt damit die Erschließung weiterer Digitalisierungsvorhaben. Zusätzliche Potenziale bestehen im **Ausbau langfristiger Entwicklungsbeziehungen**, **wiederkehrender Aufträge** und **Rahmenvereinbarungen**.

to be passionate for human relations and targets

Damit bietet das Unternehmen insbesondere für einen **strategischen Partner** die Möglichkeit, **bestehende Kundenanforderungen** mit einem **eingespielten** und **unmittelbar einsetzbaren Entwicklungsteam** umzusetzen und **gleichzeitig** die **vorhandenen Ressourcen besser auszulasten**.

Kunden

Das Unternehmen verfügt über einen **branchenübergreifenden Kundenstamm** aus **unterschiedlichen wirtschaftlichen** und **institutionellen Bereichen**. Im Mittelpunkt stehen Unternehmen und Organisationen mit **individuellen** oder **geschäftskritischen Digitalisierungsanforderungen**, für die **Standardlösungen nicht ausreichen**.

Die **Kundenbeziehungen** entstehen sowohl aus der **Entwicklung individueller Softwarelösungen** als auch aus der **Übernahme** und **Weiterentwicklung bestehender Anwendungen**. Dabei begleitet das Unternehmen seine Kunden von der **Konzeption** über die **Umsetzung** bis zur **Weiterentwicklung** und schafft durch die **enge Verbindung** von Beratung und Entwicklung eine **langfristige Zusammenarbeit**.

Finanzzahlen

Geschäftsjahr (in T€)	2023	2024	2025	2026e
Gesamtumsatz	1.232	1.567	1.554	1.750
Personalaufwand	1.030	1.226	1.461	1.285
EBIT	66	19	-167	30
Bereinigtes EBIT	427	380	111	390

Hinweis:

Das EBIT wurde um die in den geänderten Jahresabschlüssen ausgewiesenen, wirtschaftlich ergebnisneutralen Umbuchungen der Forschungszulagen bereinigt. Das bereinigte EBIT berücksichtigt zusätzlich die Vergütung der Gesellschafter-Geschäftsführer einschließlich freiwilliger Zuwendungen. Das negative EBIT 2025 war insbesondere durch den Aufbau einer eigenen Vertriebsstruktur und zusätzlichen Overhead belastet. Gleichzeitig ging Bestandumsatz verloren, ohne dass entsprechendes Neugeschäft generiert werden konnte. Die Vertriebsstruktur wurde 2026 zurückgeführt und die Umsatzsituation stabilisiert.

Mitarbeiter

Das Unternehmen verfügt über ein **eingespieltes Team von über 20 Mitarbeitenden** mit **unterschiedlichen technischen** und **fachlichen Schwerpunkten**. Neben **erfahrenen Softwareentwicklern** bestehen Kompetenzen in den **Bereichen Design, digitale Konzeption** und **Projektumsetzung**, sodass auch **anspruchsvolle Kundenprojekte interdisziplinär** umgesetzt werden können.

Das Team verfügt über **umfassende Erfahrung** in der Entwicklung **individueller Softwarelösungen** sowie in der **Weiterentwicklung** und **Modernisierung** bestehender Anwendungen. Auch **komplexe** oder **technisch gewachsene Software- und Systemstrukturen** können **schnell erfasst** und **praxisgerecht weiterentwickelt** werden.

to be passionate for human relations and targets

Management

Das Unternehmen wird von einem **unternehmerisch** und **technisch erfahrenen Managementteam** geführt, das die Gesellschaft seit ihrer Gründung **maßgeblich geprägt** und zu einem **etablierten Softwareunternehmen** weiterentwickelt hat. Die Geschäftsführung verbindet **fundierte Erfahrung** in der **Softwareentwicklung** und **IT-Beratung** mit ausgeprägter **Kunden-** und **Projektorientierung**.

Durch die enge Einbindung in das operative Geschäft verfügt das Management über ein **tiefes Verständnis** der **technischen, wirtschaftlichen** und **organisatorischen Anforderungen** der Kunden und kann diese gemeinsam mit dem Team in **praxisgerechte digitale Lösungen** überführen.

Firmensitz

Der Unternehmenssitz befindet sich in **Norddeutschland** und bietet gute Voraussetzungen für die **Gewinnung qualifizierter IT- und Softwarefachkräfte**. Gleichzeitig **profitiert** das Unternehmen von **wettbewerbsfähigen Standort-** und **Personalkosten** gegenüber den großen deutschen Ballungsräumen. Die **Kombination** aus **Fachkräftepotenzial, moderaten Kosten** und **guter digitaler Infrastruktur** unterstützt die weitere Entwicklung des Unternehmens.

Transaktionsvorhaben

Gesucht wird ein Partner für die **Beteiligung** oder **Übernahme** des etablierten Softwareunternehmens, der **gemeinsam mit den Gesellschaftern** die **weitere Entwicklung** des Unternehmens gestaltet. Die Gesellschafter sind **offen** für unterschiedliche Transaktionsmodelle – von einer **Minderheits- bis zu einer Mehrheitsbeteiligung**. Auch eine **vollständige Übernahme** des Unternehmens ist **grundsätzlich** möglich.

Im Mittelpunkt steht eine **langfristige, partnerschaftliche Transaktionslösung**, die dem Unternehmen **zusätzliche Entwicklungsperspektiven** eröffnet und gleichzeitig die vorhandenen **technologischen** und **personellen Kompetenzen langfristig sichert**.

Transaktionskriterien

Gesucht wird ein Partner mit **eigenem Kundenzugang** und **konkretem Bedarf** an Softwareentwicklung, der **zusätzliche Entwicklungsprojekte** in das Unternehmen einbringen und die vorhandenen Entwicklungskapazitäten **unmittelbar** nutzen kann. Besonders interessant sind Unternehmen, für die **Softwareentwicklung eine wesentliche Kompetenz des eigenen Geschäftsmodells** darstellt und die das bestehende Team für **eigene Kunden- und Digitalisierungsprojekte** einsetzen können.

Ziel ist eine **langfristige Verbindung**, in der die **bestehenden technologischen** und **personellen Ressourcen** erhalten, **besser ausgelastet** und **gemeinsam weiterentwickelt** werden. Eine **reine Finanzbeteiligung ohne strategische oder operative Verbindung** zum Geschäft steht daher **nicht im Fokus**.

to be passionate for human relations and targets