





Außerdem bietet das Unternehmen ein umfassendes Portfolio an Dienstleistungen eines typischen Internet-Service Providers an, darunter Mail- und Web-Server, Domain-Registrierung und alle damit verbundenen Services. Hierzu zählen auch alle modernen Sicherheitslösungen wie Email-Security, Firewall und Cloud-Security. Ein 24/7 Security Operations Center (SOC) wird ebenfalls bereitgestellt. Nicht zuletzt bietet das Unternehmen eine breite Palette von Internetzugängen an, von einfachen DSL-Anschlüssen bis hin zu 10GB Glasfaser.

### **Markt**

Die Lösung für das ausfallsichere Internet richtet sich an eine vielfältige Zielgruppe, einschließlich Telekommunikationsunternehmen, Internetdienstanbieter, IT-Serviceprovider, Systemintegratoren, Cloud-Service-Anbieter, Cybersecurity-Unternehmen, Managed Security Service Provider (MSSPs), Technologieunternehmen mit Schwerpunkt auf Netzwerkinfrastruktur sowie Investoren und Private Equity.

Die nicht angreifbare Infrastruktur des Unternehmens ist besonders geeignet für Kommunen, Städte, Energieversorger, Smart-Metering, Smart-Homes, Gebäudeleitsysteme, Videoüberwachungen, Transportunternehmen sowie generell Anlagenbetreiber zur Absicherung ihres Betriebs. Dieses Angebot umfasst neben reiner Connectivity zusätzliche Servicedienstleistungen und SLAs. Grundsätzlich ist jede existierende VPN-Installation inklusive mobiler Einsatzorte durch diese Lösung ersetzbar bei vergleichbaren Kosten. Mit dem Inkrafttreten der NIS2-Richtlinien im Oktober 2024 bietet dieses Angebot erhebliches Potenzial und kann bei entsprechender Vertriebsstrategie den Umsatz leicht verdoppeln.

Das Unternehmen generiert 80% des Umsatzes durch bestehende Verträge und einer ausgewogenen Kundenstruktur mit 100% B2B, welche vom Einzelunternehmen bis hin zu Konzernen und öffentlichen Auftraggebern reicht. Bestehende Lösungen und Infrastrukturen lassen sich bundesweit auf alle Unternehmen adaptieren. Die neue NIS-2 EU-Richtlinie, die ab Oktober 2024 in Kraft tritt, zwingt Unternehmen mit besonderer Wichtigkeit Sicherheitsmaßnahmen und Resilienz umzusetzen. Für beides verfügt das Unternehmen bereits über höchste Fachkompetenz in der Umsetzung.

### **Finanzen**

Um das Unternehmen auf die nächste Stufe zu bringen und das ausgezeichneten Skalierbarkeits- und Wachstumspotenzial erfolgreich zu nutzen, bitten wir um ein indikatives Angebot. Interessenten erhalten gegen Unterzeichnung eines NDA eine ausführliche Verkaufsdokumentation zugestellt.

### **Kontakt**

#### **Markus Muley**

Lizenzpartner der KENSINGTON Mergers & Acquisitions®

Audax M&A Advisory

Pariser Str. 68

55286 Wörrstadt

+49 170 898 4472

[kensington-ma.com/audax](https://kensington-ma.com/audax)

[m.muley@kensington-ma.com](mailto:m.muley@kensington-ma.com)