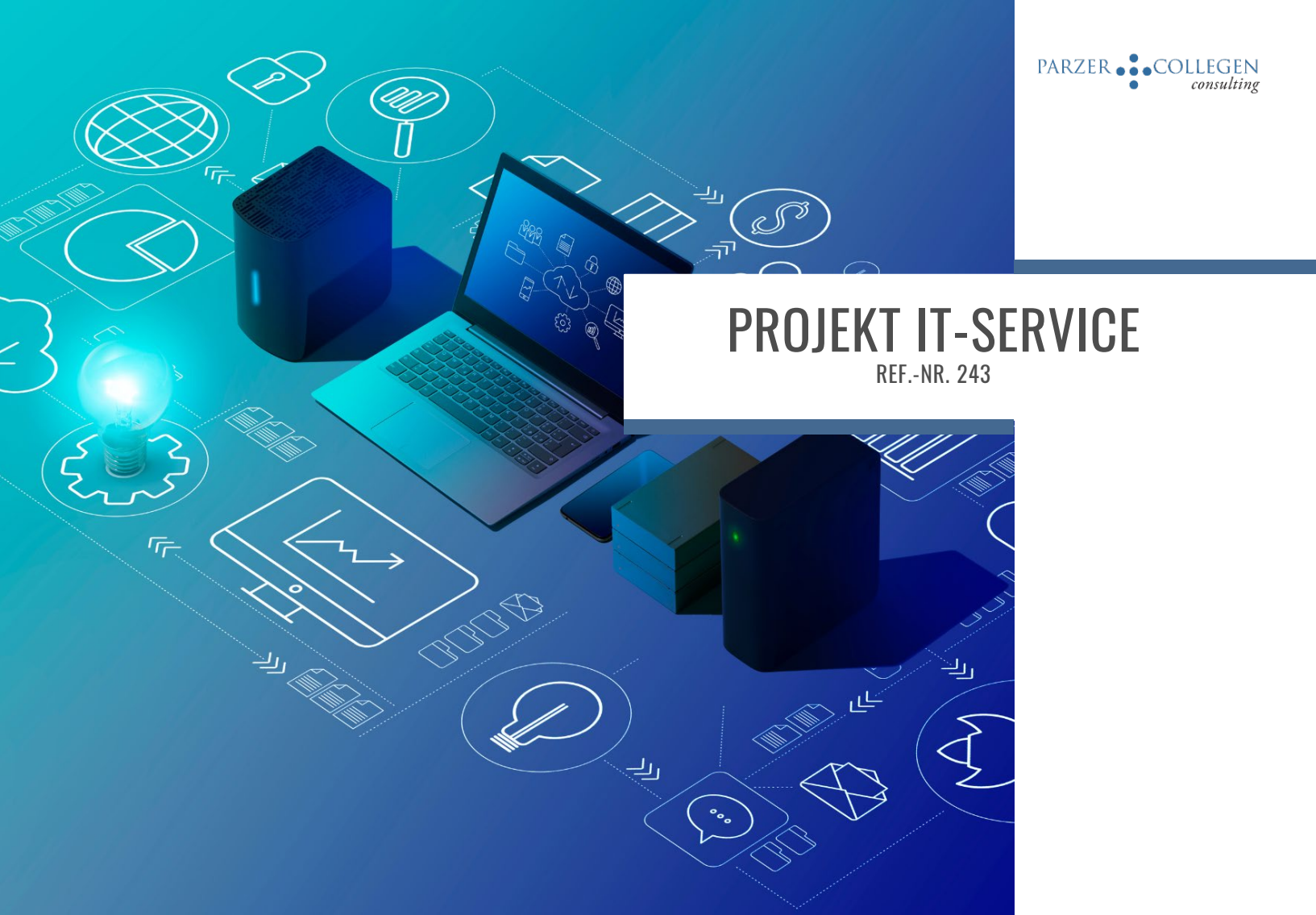


PROJEKT IT-SERVICE

REF.-NR. 243



HIGHLIGHTS

Keine Abhängigkeit von einzelnen Kunden sowie eine exzellente Reputation dank langjähriger Kundenbeziehungen und einem starken Fokus auf Qualität und Zuverlässigkeit

Verlagerung der Hardwareumsätze und Rückgang der Materialaufwendungen durch den zunehmenden Fokus auf wiederkehrende Managed-Service-Dienstleistungen

Der aktuelle Gesellschafter ist bereit, nach dem Verkauf bis zu zwei Jahre weiterhin aktiv im Unternehmen tätig zu sein

Stark skalierbares Geschäftsmodell in einer zukunftssträchtigen Branche und einem wirtschaftlich starken Ballungsraum

Mitarbeitertreue durch flache Hierarchien und einem sehr angenehmen Betriebsklima
(Ø-Mitarbeiteralter: 34 Jahre; Ø-Betriebszugehörigkeit: 6 Jahre)



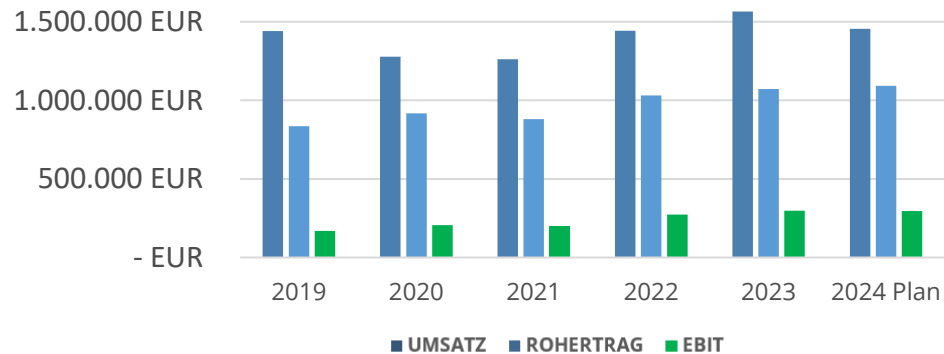
ECKDATEN

Branche	IT-Dienstleistung
Mitarbeiter	10 (mit Geschäftsführer)
Region	Süddeutschland
Modalitäten	Übergabe im Rahmen eines Share-Deals oder Asset-Deals (Unternehmensgruppe)
Immobilie	Ist gemietet und kann weiter genutzt werden
Preis	1,5 Mio. Euro für 100 % der Anteile (Enterprise Value)
Käuferprofil	Als Käufer kommen neben bereits existierenden und expandierenden IT-Systemhäusern auch Personen in Frage, die neben fachlicher Eignung auch über ausreichend Eigenkapital verfügen

Wir sind beauftragt eine Vorauswahl zu treffen und geeignete Käufer zu prüfen, selbstverständlich behandeln wir Ihre Informationen streng vertraulich. Für den Käufer entstehen keine Kosten durch unsere Tätigkeit.

FINANZKENNZAHLEN

	2019	2020	2021	2022	2023	2024 Plan
Umsatz	1.440.485 €	1.278.051 €	1.262.525 €	1.444.316 €	1.566.266 €	1.456.444 €
Gesamtleistung	1.363.199 €	1.346.685 €	1.311.419 €	1.437.844 €	1.537.465 €	1.503.551 €
Rohhertrag	834.729 €	917.033 €	879.758 €	1.031.750 €	1.071.247 €	1.091.770 €
Betriebsergebnis (EBIT)	169.469 €	205.635 €	200.617 €	273.061 €	296.576 €	296.343 €
EBIT-Marge (%)	12 %	15 %	15 %	19 %	19 %	20 %



BRANCHEN- UND MARKTANALYSE

Managed Services Provider

Umsatz

Gesamtwert (€) und jährliche Veränderung von 2011 bis 2029 inkl. Fünfjahresausblick.



IBISWorld

Quelle: IBISWorld

- Die Umsatzprognose für diese Branche beläuft sich auf ca. € 14,7 Mrd. bis 2029, bei einer Konstanten Entwicklung.
- Die Managed Services Provider profitieren von einem Anstieg des Dienstleistungsgrades. Dienstleistungsunternehmen setzen nicht nur Computer ein, sondern verfügen vermehrt auch über ein zentralisiertes System, das betrieben und verwaltet werden muss.
- Aufgrund von Sicherheitsbedenken und aus Gründen der Vereinbarkeit mit den datenschutzrechtlichen Vorschriften in der Bundesrepublik verzichten Unternehmen in Deutschland darauf, ihre IT-Infrastruktur ins Ausland auszulagern, was sich positiv auf die Auftragslage der Branchenakteure auswirkt.
- Große Unternehmen gliedern zuvor ausgelagerte IT-Abteilungen aus Datenschutz- und Kostengründen wieder ein. Kleine und mittelständische Unternehmen sind jedoch weiterhin auf die Dienste der Managed Services Provider angewiesen.

KONTAKTIEREN SIE UNS

Sie möchten Ihr Unternehmen verkaufen?
Wir unterstützen Sie bei der Bewertung Ihrer Firma, der Kaufpreisermittlung und der Erstellung aussagekräftiger Verkaufsunterlagen. Auf Wunsch begleiten wir die Gespräche mit den Interessenten und beraten Sie bis zum Abschluss des Unternehmensverkaufs.



Harald Deininger
Geschäftsführer

📍 Andernacher Str. 53
90411 Nürnberg

☎ 0911 439 442 60

✉ deininger@fibede.de

🌐 www.fibede.de

Sie sind auf der Suche nach einer neuen Herausforderung und möchten ein bestehendes Unternehmen kaufen? Unsere Beratungsleistung umfasst das gesamte Spektrum von der Suche nach einem für Sie passenden Unternehmen, über die Bewertung des Unternehmens, der Begleitung von Verhandlungen mit dem Verkäufer, bis hin zur Finanzierungsberatung und Unterstützung bei der Beantragung von Fördermitteln und Finanzierungskrediten.