

Unternehmensverkauf | Field-Serviceunternehmen im Bereich der Ticketautomaten, Zutrittskontrollen und IT-Systeme für Passagier-Prozesse im Airport-Umfeld | Deutschland |

Unser Unternehmen ist mandatiert mit dem Verkauf eines **unabhängigen Field-Serviceunternehmens mit Sitz in Norddeutschland** (durchschnittlicher Umsatz EUR 2,6 Mio. | durchschnittlicher EBIT EUR 0,275 Mio.).

Profil

- Das Unternehmen ist spezialisiert auf den **Roll Out**, den **1st-Level- und 2nd-Level-Support** sowie die **Reparatur und Instandhaltung** der Kundensysteme.
- Der Fokus liegt zum einen auf der Wartung und Instandsetzung von Ticketverkaufs- und Validierungsmaschinen im öffentlichen Personenverkehr.
- Darüber hinaus ist das Unternehmen an mehreren Flughäfen tätig und bietet dort umfassende Wartungs- und Instandhaltungsservices für die Technik im Boarding- und Check-in-Bereich sowie für sämtliche passagierbezogenen Systeme an.
- Zusätzlich werden diese Dienstleistungen auch im Bereich von Access- und Security-Systemen in unterschiedlichsten Einsatzorten erbracht.
- Das Unternehmen legt größten Wert auf Qualität und Reaktionsgeschwindigkeit und ist in der Lage, seinen Auftraggebern einen 24/7-Service mit kurzen Reaktionszeiten von 15 bis 45 Minuten anzubieten. Dadurch wird der Betrieb von seinen Kunden als äußerst zuverlässiger Partner geschätzt.
- Das deutschlandweit eingesetzte Techniker-Team ist aktuell 42 Personen stark und aufgrund der daraus resultierenden Kapazität zur Kundenbetreuung sowie der langjährig aufgebauten Qualifikationen in dieser Form ein echtes Alleinstellungsmerkmal.
- Das Unternehmen hat einen sehr hohen Digitalisierungsgrad mit einer vollständig automatisierten Steuerung des deutschlandweit tätigen Techniker-Teams.
- Weiter positive Wachstumsprognose für das Unternehmen durch in weiten Teilen bereits unterzeichnet vorliegende Kundenaufträge für 2025 und 2026.
- Investment Highlights:
 - Das Unternehmen ist komplett unabhängig vom jetzigen Eigentümer organisiert und wird durch einen erfahrenen angestellten Geschäftsführer sowie einen Prokuristen geleitet.
 - Diversifizierter Kundenstamm ohne nennenswerte Abhängigkeiten von Einzelkunden.
 - Hoher Anteil an langfristigen Verträgen mit Laufzeiten von bis zu elf Jahren, einschließlich Verlängerungsoptionen.
 - Qualifiziertes und motiviertes Team mit einer gesunden Altersstruktur.
- Kennzahlen:
 - durchschnittlicher IST-Umsatz EUR 2,6 Mio. | durchschnittlicher IST-EBIT von EUR 0,275 Mio.
 - Wachstum auf einen Umsatz von rund EUR 3,3 Mio. in 2025
 - Die Umsatzstruktur besteht zu 98% aus festen Verträgen, welche in weiten Teilen aus monatlichen Fixpauschalen und teilweise auch aus einsatzabhängigen Vergütungen bestehen.
 - Die für einzelne Kunden vorgehaltenen Ersatzteillager beinhalten zu 100% Kommissionsware.
 - 47 Mitarbeiter an acht deutschen Büro- und Lager-Standorten sowie der Firmenzentrale.
 - Die genutzten Immobilien und Räumlichkeiten sind alle angemietet.

Transaktionshintergrund

- Der Inhaber möchte mit seiner Holding einen Exit realisieren und sucht daher einen Käufer, der die erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens sicherstellt.
- Das Ziel ist ein Share-Deal mit dem VK von 100% der Anteile.