

Unternehmenskurzprofil Projekt „CRM“

Nachfolgelösung für einen führenden Anbieter von CRM Software für kleine und mittlere Anbieter von Pharmazie – und Medizinprodukten

Kauf- und Beteiligungsangebot

Das Unternehmen ist ein führender Anbieter von CRM Software für kleine und mittlere Anbieter von Pharmazie – und Medizinprodukten. Auf Basis einer eigenentwickelten und spezialisierten SaaS-Plattform verfügt man über langjährige Kundenbeziehungen im deutschsprachigen Umfeld. Langjährig eingeführtes Unternehmen und nach wie vor Inhaber-geführt.

- ✓ Eigene Softwareplattform
- ✓ SAAS-Lösung
- ✓ Hoher Innovationsgrad
- ✓ Technologisch up to date (KI)
- ✓ Sehr hoher Anteil an z.T. langjährigen Bestandskunden mit hohen wiederkehrenden Umsätzen
- ✓ Hauptmärkte D / A / CH
- ✓ Mitarbeiter: unter 5 FTE
- ✓ Umsatz 2025: ca. 700 TEUR
- ✓ Betriebsergebnis 2025: positiv ca. 52 TEUR

Bewährte Software-Lösung

Auf Basis einer eigenen Software-as-a-Service-Plattform (SaaS) bedient das Unternehmen aktuell v.a. langjährige Kunden im Bereich der Pharma- und Medizin-Branche.

Im Auftrag der Kunden hat das Unternehmen seit Gründung im Bereich des Marketing und Vertrieb für die beiden Branchen Software entwickelt. Anspruch war immer, innovativ zu sein sowie schnell und hochqualitative Anpassungen und ergänzende Individualleistungen zu entwickeln. Seit über 15 Jahren ist das Programm rein online basiert und wird als skalierungsfähige SAAS-Lösung angeboten. Installationen sind damit hinfällig, viele Prozesse und Abläufe haben sich vereinfacht. Kunden können aus einer umfassenden Anzahl von Modulen ihre ideale Lösung auswählen. Bewährte Partner ergänzen das Angebot.

Zielgruppen und Produkte

Hauptfokus liegt im KMU-Segment deutschsprachiger Pharmazie- und Medizinprodukte-Anbieter.

Die CRM-Lösung unterstützt und integriert die Aufgabenfelder und Prozesse des Innen- und Außendienstes ihrer Kunden.

Markt

Software sowie Web- und Mobile-Technologie halten verstärkt Einzug im Marketing und Vertrieb

des konservativen Healthcare Marktes.

Pharmazie- und Medizinprodukte-Anbieter optimieren immer stärker ihre Strukturen und Prozesse im Vertrieb und Außendienst. Weiterhin versuchen sie sich durch umfassende Produktinformationen und -Schulungen zu differenzieren. Neben klassischen Unternehmen fragen immer mehr Startups die modernen Lösungen an.

Das Unternehmen ist mit seiner Plattform und Technologie hier bestens aufgestellt, um mit seinem spezialisierten und flexiblen Angebot seine Position im Healthcare-Segment national auszubauen sowie international aufzubauen.

Kundennutzen und Alleinstellungsmerkmale

- Spezialist für CRM-Lösungen im Healthcare-Segment
- Skalierungsfähige SAAS-Plattform
- Kunden können auf Basis einer standardisierten Plattform und Modulen und einem dadurch wettbewerbsfähigen Preis-Leistungs-Verhältnis höchst individuelle Lösungen erhalten, mit denen sie im hartumkämpften Healthcare-Markt ihre Marketing- und Vertriebsaufgaben sowie -Prozesse optimieren können.
- Schnelle und flexible Umsetzung von individuellen Anpassungen und Erweiterungen

- Exklusive Koop. mit langjährigen Partnern ergänzen das Dienstleistungs- Portfolio
- Junges langjährig aufgebautes Team
- Aktuelle Produkterweiterungen in KI

Wirtschaftliche Entwicklung

Langfristige Zielsetzung des Unternehmens war immer innovativ und technologisch führend zu sein. Ein Meilenstein war die Umstellung auf eine SaaS-Lösung, um sowohl skalierende Produkte als auch ergänzende individuelle Services anbieten zu können. Weiterhin sollte eine gesunde langfristig gebundene Kundenbasis aufgebaut und eine langfristige Profitabilität erreicht werden. Voraussetzung ist ein kompetentes, weitgehend autonom arbeitendes Team. Investitionen führten zu einem negativen BE in 2024, das Ergebnis 2025 ist wieder positiv, verbesserte Kostenstrukturen und Akquiseoptionen führen zu einem positiven Ausblick für Umsatz und Ergebnis der Folgejahre.

Mit dem Erreichen dieser Zielsetzungen ist die Basis für weiteres internationales Wachstum gelegt.

Mit der konsequenten Umsetzung der weiteren Wachstums- und Internationalisierungsstrategie soll der Umsatz bis 2027 auf über 850T€ steigen. Potentielle Synergien mit einem strategischen Partner/Käufer sind in dieser Planung nicht berücksichtigt worden.

Umsatz- und Ergebnisentwicklung von 2024 bis 27:

	2024	2025	2026	2027
Umsatz	669.874	698.000	716.070	869.782

Betriebs-Ergebnis	-55.453	51.557	170.059	297.440
--------------------------	---------	--------	---------	---------

Motivation für den Verkauf

Nach Erreichen einer gesunden Kundenbasis und einer attraktiven Profitabilität ist der Gründer überzeugt, das stärkere weitere nun auch internationale Wachstum des Unternehmens v.a. mit Synergien und Unterstützung durch einen strategischen Käufer oder innerhalb einer Unternehmens-Gruppe, durch Cross-Selling von

Ansprechpartner

NewMediaBiz GmbH

Corporate Finance & Strategic Advisory

Christian Borsi

Tel. +49 (0)30 208 49990

www.newmediabiz.de

christian.borsi@newmediabiz.de

Produkten, durch Unterstützung im Vertrieb, durch weiteres Personal u.a. generieren zu können. Altersbedingt möchte der Gründer abgeben.

Transaktion

Sharedeal: Es ist eine Veräußerung von bis zu 100% der Geschäftsanteile angestrebt. Das Unternehmen ist inzwischen so aufgestellt, dass es unabhängig von der Person des Gründers übergeben werden kann.

Der Gründer steht übergangsweise zur Unterstützung der Wachstumsstrategie und zur geordneten Übergabe zur Verfügung.

Nutzen für den Käufer und Partner

Nach Wunsch des Gesellschafters sollen die Chancen der Wachstumsstrategie mit einem Verkauf von Anteilen an einen strategischen Partner oder eine Unternehmerpersönlichkeit optimiert werden. Durch die Akquisition kann sich der Erwerber sofort mit einem vollumfänglichen Angebot aus Technologie und breiter Kundenbasis und exzellentem Kundenzugang in einem wachsenden sowie renditeträchtigen Markt positionieren. Das bestehende Produktportfolio eines strategischen Partners ließe sich durch die Übernahme ergänzen und Cross-Selling-Potenziale können in diesem Wachstumsmarkt zügig erschlossen werden.

Der strategische Partner profitiert dabei in vielerlei Hinsicht:

- ✓ Sofortiger Einstieg mit etablierter Technologie in den wachsenden Markt der CRM-Dienstleistungen
- ✓ Erweiterung des eigenen Produktportfolios und Nutzung von Cross-Selling-Potentialen
- ✓ Breite Kundenbasis mit exzellentem Kundenzugang
- ✓ Skalierbares Geschäftsmodell
- ✓ Junges langjährig aufgebautes Team
- ✓ Technologisch up to date (KI)

Disclaimer

Vorliegende Informationen sind nicht vollständig und stammen vom Unternehmen. NewMediaBiz konnte diese nicht ausreichend überprüfen und kann nicht für die Richtigkeit zur Rechenschaft gezogen werden.