

Etabliertes IT-Systemhaus in Bremerhaven

42 Jahre Marktpräsenz. Bestehender Kundenstamm. Sofort nutzbare Basis für Wachstum.

42 Jahre

Marktpräsenz

B2B + B2C

Kundenstruktur

Bremerhaven

Standort

Kurzprofil

Zum Verkauf steht im Rahmen einer geregelten Nachfolge ein seit Jahrzehnten eingeführter IT-Fachbetrieb mit Werkstatt-, Service- und Handelsgeschäft. Das Unternehmen betreut Privat- und Geschäftskunden und bietet eine belastbare Ausgangsbasis für einen operativen Nachfolger oder strategischen Käufer.

Diskrete Ansprache

Dieses Kurzexposé ist bewusst anonymisiert. Vertrauliche wirtschaftliche Detaildaten, Kundeninformationen und Vertragsunterlagen werden ausschließlich im qualifizierten Prozess und gegebenenfalls nach Abschluss einer Vertraulichkeitsvereinbarung bereitgestellt.

Unternehmen auf einen Blick

Ein etablierter Betrieb mit regionaler Verankerung und breitem Leistungsprofil.

Standort	Bremerhaven / norddeutsches Einzugsgebiet
Historie	Seit über 40 Jahren am Markt
Kunden	Privatkunden und gewerbliche Kunden
Geschäftsmodell	IT-Service, Reparatur, Support, Beratung und Hardware
Betriebsform	Bestehender operativer Geschäftsbetrieb mit etablierter Marktpräsenz
Nachfolge	Strukturierte Übergabe und Einarbeitung grundsätzlich möglich

Was den Betrieb für einen Käufer attraktiv macht

- Langjährige lokale Bekanntheit und bestehende Kundenbeziehungen statt vollständigem Neuaufbau.
- Kombination aus persönlicher Beratung, Werkstatt, Vor-Ort-Service und Hardwaregeschäft.
- Breite Zielgruppe mit Privatkunden sowie kleinen und mittelständischen Unternehmen.
- Anknüpfungspunkte für höhermargige und wiederkehrende IT-Services.
- Möglichkeit, bestehende Leistungen mit Managed Services, Cloud, Security und Monitoring zu ergänzen.

Wichtig für strategische Käufer

Der Betrieb eignet sich nicht nur für eine klassische Existenzgründung. Auch bestehende IT-Dienstleister können den Kundenstamm, die lokale Präsenz und das Servicegeschäft als regionale Erweiterung nutzen.

Leistungsprofil

Das vorhandene Leistungsangebot deckt die typischen Anforderungen privater und gewerblicher IT-Kunden ab.

IT-Service & Support

Fehleranalyse, technische Unterstützung, Installation und Konfiguration.

Werkstatt & Reparatur

Diagnose und Reparatur von PCs, Notebooks und IT-Komponenten.

Hardware & Systeme

Beratung, Verkauf, Einrichtung und Austausch von IT-Hardware.

Geschäftskundenbetreuung

Unterstützung kleiner Unternehmen bei Arbeitsplatz- und IT-Infrastruktur.

Netzwerk & Arbeitsplätze

Einrichtung und Betreuung von Netzwerk-, Client- und Arbeitsplatzumgebungen.

Vor-Ort-Service

Technische Einsätze beim Kunden sowie ergänzende Werkstattleistungen.

Entwicklungspotenzial

- Aufbau bzw. Ausbau von Wartungs- und Serviceverträgen mit wiederkehrenden Umsätzen.
- Managed Services: Monitoring, Patchmanagement, Endpoint-Schutz und standardisierte Betreuungspakete.
- Microsoft 365, Cloud- und Backup-Lösungen für bestehende gewerbliche Kunden.
- IT-Sicherheit und strukturierte Security-Angebote für kleine und mittlere Unternehmen.
- Ausbau des B2B-Anteils durch aktive Betreuung, Cross-Selling und standardisierte IT-Pakete.
- Nutzung der regionalen Präsenz für Rollouts, Vor-Ort-Service und Partnerschaften mit überregionalen IT-Dienstleistern.

Transaktionsrahmen

Ziel ist eine geordnete Gesamtübernahme, bei der die operative Fortführung im Mittelpunkt steht.

Möglicher Übernahmeumfang

- Bestehender Geschäftsbetrieb und betriebliche Organisation.
- Kundenstamm und übertragbare Kundenbeziehungen im rechtlich zulässigen Rahmen.
- Etablierte Marktpräsenz und Firmenaufttritt nach gesonderter Vereinbarung.
- Geschäftsausstattung, Werkstatt- und Betriebsmittel gemäß Inventarliste.
- Warenbestand nach Stichtagsaufnahme und Vereinbarung.
- Übertragbare Geschäftsbeziehungen, Lieferantenkontakte und laufende Strukturen, soweit möglich.
- Geordnete Einarbeitung und Übergabe nach individuell abgestimmtem Zeitplan.

Kaufpreis

Die konkrete Kaufpreisvorstellung und die genaue Zusammensetzung des Transaktionsumfangs werden im persönlichen Gespräch erläutert. Maßgeblich sind Umfang der übernommenen Vermögenswerte, Übergabemodell und vertragliche Ausgestaltung.

Welche Informationen im nächsten Schritt bereitgestellt werden können

- Umsatz- und Ertragsentwicklung der vergangenen Geschäftsjahre.
- Bereinigte Ergebnisbetrachtung und Inhaberaufwand.
- Kunden- und Umsatzstruktur sowie vorhandene wiederkehrende Erlöse.
- Inventar, Warenbestand und betriebliche Ausstattung.
- Relevante Miet-, Lieferanten- und sonstige betriebliche Verträge.
- Übergabezeitraum, Einarbeitung und weitere Transaktionsparameter.

Geeignet für

Die Nachfolge kann für unterschiedliche Käuferprofile interessant sein.

Strategischer IT-Dienstleister

Regionale Expansion, Kundenzugang und Ergänzung eigener Managed Services.

Unternehmerischer Nachfolger

Einstieg in einen bestehenden Betrieb mit Historie und Infrastruktur.

Systemhaus mit Expansionsziel

Aufbau oder Verstärkung eines Standortes im Raum Bremerhaven.

Technisch versierter Gründer

Übernahme einer vorhandenen Basis statt vollständigem Neuaufbau.

Ablauf der Kontaktaufnahme

1	Erstkontakt	Käuferprofil, Motivation und Finanzierungsrahmen.
2	Vertraulichkeit	Bei Interesse Abschluss einer Verschwiegenheitsvereinbarung.
3	Detailprüfung	Ausgewählte wirtschaftliche und betriebliche Unterlagen.
4	Gespräch & Besichtigung	Persönliches Kennenlernen und Klärung des Übernahmmodells.
5	Verhandlung	Kaufpreis, Umfang, Übergabe und vertragliche Umsetzung.

Vertraulichkeit & nächster Schritt

Dieses Exposé dient ausschließlich der ersten Orientierung potenzieller Erwerber.

Vertrauliche Informationen

Kundennamen, Einzelumsätze, konkrete Ertragszahlen, Lieferantenkonditionen und Vertragsunterlagen sind nicht Bestandteil dieses öffentlichen Kurzexposés. Diese Informationen werden erst nach Qualifizierung des Interessenten und gegebenenfalls nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung offengelegt.

Für ein Erstgespräch sind insbesondere folgende Punkte hilfreich:

- Beruflicher und unternehmerischer Hintergrund des Interessenten.
- Vorstellung zur Fortführung und Weiterentwicklung des Unternehmens.
- Geplante persönliche Rolle nach der Übernahme.
- Grundsätzlicher Finanzierungsrahmen und gewünschte Transaktionsstruktur.
- Gewünschter Übernahmezeitpunkt und Einarbeitungsbedarf.

Interesse an einer Unternehmensnachfolge?

Kontaktaufnahme über die Chiffre der Unternehmensbörse.

Hinweis

Alle Angaben in diesem Kurzexposé dienen der unverbindlichen Vorinformation und stellen weder ein rechtlich bindendes Angebot noch eine Garantie bestimmter wirtschaftlicher Kennzahlen dar. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.