Unternehmens-Exposé

IT-Unternehmen mit starker Marktposition, langjährigem Kundenstamm und Expansionschancen sucht Nachfolger.



Kerninformationen zum Unternehmen

- Rechtsform: GmbH
- Gründungsjahr: 2007
- Gesellschafter: 1
- Stammkapital: € 25.000
- Branche: IT-Dienstleistungen, Softwareentwicklung
- Produkte: Entwicklung von Kundenbindungssystemen für Industriekunden inkl. Prämienlieferungen und Kundensupport, Entwicklung von individuellen Webanwendungen
- Umsatz: Ca. € 1,2 Mio.
- Chancen: Wachstumspotenzial durch Aktivierung des Vertriebes und Ausbau bestehender Geschäftsbereiche; mittelfristige Umsatzsteigerung auf € 1,75 Mio. bei ca. 8-10 % EBIT-Marge realistisch.
- Standort: NRW / Rhein-Erftkreis
- Kapital: ca. 150.000 Euro + Bürogebäude
- Verkaufsabsicht: Lösung der Nachfolgefrage wegen Gesundheitsprobleme

Motto: Kunden, Vertriebspartner und Mitarbeiter nachhaltig motivieren und binden.

Das Unternehmen entwickelt und betreibt primär maßgeschneiderte Loyalty-, Bonus- und Incentiveprogramme, die genau dort ansetzen: bei der Motivation durch Anerkennung und attraktive Belohnungen.

Zielmarkt

Der Zielmarkt umfasst vor allem mittelständische und große Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistungen, die Anreizsysteme zur Steigerung von Kundenloyalität, Mitarbeiterbindung oder Vertriebserfolg einsetzen. Die Lösungen werden sowohl im B2B- als auch im B2E-Bereich genutzt, beispielsweise für Händlerbonusprogramme, Verkaufswettbewerbe, Mitarbeiterprämierungen oder digitale Incentive-Plattformen.

Kernkompetenz: Individuelle Lösungen statt Standardprogramme

Jedes Unternehmen verfolgt unterschiedliche Ziele. Daher liegt die Kernkompetenz in der Entwicklung individueller Webanwendungen, Bonusplattformen, Prämienportale, Apps und datengetriebener Managementsysteme. Die Software bildet die Grundlage für die Steuerung von Bonuspunkten, Wettbewerben, Prämienvergaben, Nutzerkommunikation, Reporting und Erfolgsmessung. Durch die Verbindung von eigener Softwareentwicklung, Systembetrieb und Prämienmanagement kann das Unternehmen maßgeschneiderte Lösungen anbieten, die sich an die Prozesse und Anforderungen der jeweiligen Kunden anpassen lassen.

Stärken: Von der Idee bis zum laufenden Betrieb

Das Unternehmen positioniert sich dabei als Full-Service-Dienstleister. Der Erfahrung zeigt, dass die Kunden nicht einzelne Softwarelösungen, sondern komplette Motivations- und Bindungsprogramme inklusive Konzeption, Technologie, Prämienmanagement, Logistik und Plattformbetrieb kaufen.

Wesentliche Positionierungsmerkmale:

- Spezialisierung statt Full-Service-Marketingagentur
- Kombination aus IT-Kompetenz und Marketing-Know-how

- Eigene Technologieplattformen
- Full-Service-Prämienmanagement
- Mittelständischer Spezialanbieter
- Langjährige Projekterfahrung seit 2007

Produkte

anonymisiert	Unser Best-Standard: die komplette, webbasierte Lösung für Prämiensysteme inklusive Teilnehmerbetreuung und begleitender Kommunikationsmaßnahmen (on-/offline) mit laufendem Reporting.
anonymisiert	Unser "*anonymisiert*" - Konzept für Ihre Personal- und Führungsarbeit! Setzen Sie auf einen besonderen Rahmen, um leichte und schwierige Botschaften an Ihre Mitarbeiter zu übermitteln! Das "*anonymisiert*"-Konzept ergänzt die Kommunikation zwischen Leitung und Personal durch eine wertschätzende Geste. Dies gelingt über die zielgerichtete Vergabe von Sachprämien. Es ist eine wertvolle Methode jeden einzelnen Mitarbeiter zu erreichen.
Spezialsoftware	Die GmbH verfügt über langjährige Erfahrung in der Entwicklung spezieller Software, die passgenau auf den Kunden zugeschnitten wird. Selbstverständlich können Nutzerdaten nach beliebigen Kriterien ausgewertet und aufbereitet werden. So werden aus Daten wertvolle Informationen, die unsere Kunden beim Verkauf unterstützen.
Prämienpool	Pool aus derzeit ca. 1.000 Markenprämien, täglich recherchiert und aktualisiert, Steueroptimiert (Geldwerter Vorteil).

Marketingstrategie

Die GmbH setzt auf eine Kombination aus digitalem Marketing, persönlicher Kundenansprache und Referenzen namhafter Kunden. Über die Unternehmenswebsite werden die angebotenen Leistungen, Softwarelösungen und Referenzprojekte präsentiert.

Vertriebsstrategie

Der Vertrieb erfolgt überwiegend im Direktvertrieb. Potenzielle Kunden werden durch persönliche Beratung, individuelle Bedarfsanalysen und maßgeschneiderte Lösungskonzepte angesprochen.

Ebenfalls gehören Besuche von Fachmessen- bzw. veranstaltungen, um neue Geschäftskontakte zu knüpfen und bestehende Kundenbeziehungen zu pflegen zu den Hauptvetriebsstrategien. Ein großer Teil der Kunden konnte auf dieser Weise gewonnen werden.

Das Ziel ist eine langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen, Folgeaufträge zu generieren sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung bestehender Kundenprojekte zu fördern.

Perspektiven

Durch Aktivierung des Vertriebs (aktivere Referenzen-Nutzung) und Ausbau vorhandener Kunden, wäre eine Expansion auf ca. € 2,5 Mio. Umsatz bei ca. 8-10 % EBIT-Rendite denkbar.

Es werden insbesondere Synergiemöglichkeiten bei Erwerb der Geschäftsanteile durch größere Softwarehäuser bzw. strategische Investoren gesehen, die dadurch ihren Kundenkreis erweitern, eine noch bessere Auslastung der Softwareentwickler sichern und Expansionsmöglichkeiten aktiver wahrnehmen können.

Die Projekte haben oft eine Laufzeit von 8-10 Jahren.

Schwächen

Begrenzte Vertriebskapazitäten: Aufgrund der Unternehmensgröße stehen weniger personelle Ressourcen für die aktive Neukundengewinnung zur Verfügung als bei großen Wettbewerbern. Die Kundenakquise ist eingeschränkt, da der Geschäftsführer aus gesundheitlichen Gründen seine Vertriebs- und Akquiseaktivitäten nicht im gewohnten Umfang wahrnehmen kann.

Eingeschränkte Marketingressourcen, da starke Konzentration der gesamten Mannschaft auf operatives Geschäft.

Mitarbeiter

Zurzeit werden im 7 Mitarbeiter beschäftigt. Außer dem Geschäftsführer sind alle Mitarbeiter zwischen 35 und 49 Jahre alt; es werden keine Lehrlinge ausgebildet.

Betriebszugehörigkeit und Qualifikation: Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten zum Teil schon seit 15 Jahren für die GmbH und haben differenzierte Spezialkenntnisse – einerseits in den unterschiedlichen Programmiersprachen und -systemen und andererseits in den fachlichen Inhalten der Prozesse beim Kunden – und damit bevorzugte Einsatzgebiete. Auch hat sich dabei ein Stamm herausgebildet, der sich als teamfähig erwiesen hat, was für viele Kunden eine große Rolle spielt.

Zusammenfassend

Das Unternehmen entwickelt und betreibt individuelle Loyalty-, Bonus- und Incentiveprogramme zur Motivation von Mitarbeitern, Kunden und Vertriebspartnern. Das Unternehmen begleitet seine Kunden von der strategischen Konzeption über die technische Umsetzung bis hin zum laufenden Betrieb der Programme und Plattformen. Ergänzt wird das Leistungsangebot durch Prämienmanagement, digitale Kundenbindungs- und Mitarbeitermotivationslösungen sowie maßgeschneiderte Software- und Webanwendungen.

Die GmbH eignet sich insbesondere für Unternehmer, die ein etabliertes Unternehmen mit langjährigen Kundenbeziehungen übernehmen und weiterentwickeln möchten. Ebenso attraktiv ist das Unternehmen für Agenturen, Marketing- und Kommunikationsdienstleister sowie Anbieter von Loyalty-, Incentive- oder Softwarelösungen, die ihr Leistungsportfolio erweitern und bestehende Kundenstrukturen nutzen möchten. Aufgrund der eingespielten Prozesse, der etablierten Marktposition und der namhaften Kundenbasis bietet die GmbH sowohl erfahrenen Unternehmern als auch strategischen Käufern eine attraktive Plattform für nachhaltiges Wachstum.

Mit dem Erwerb von der GmbH übernimmt der Käufer nicht nur bestehende Projekte, sondern ein über viele Jahre erfolgreich aufgebautes Unternehmen mit partnerschaftlichen Kundenbeziehungen zu namhaften Auftraggebern. Die langjährige Zusammenarbeit mit zahlreichen Bestandskunden schafft eine solide Grundlage für eine nahtlose Unternehmensfortführung und bietet gleichzeitig attraktive Potenziale für die Weiterentwicklung des Geschäfts. Für einen Nachfolgekäufer eröffnet sich damit die seltene Gelegenheit, auf einem etablierten Fundament aufzubauen und vorhandene Marktchancen unmittelbar zu nutzen.

Bürogebäude und Fahrzeuge

Zum Erwerbsumfang gehört ein Bürogebäude (Baujahr 2013) mit ca. 200m² Bürofläche zzgl. Keller, PV-Anlage und einer Wallbox. Eine Großraumgarage und 12 Stellplätze gehören ebenfalls dazu. Diese Immobilie ist vollständig abbezahlt und nicht kreditbelastet. 3 Fahrzeuge (2 x Kauf, 1 x Leasing) gehören ebenfalls zum Erwerbsumfang.

Sonstiges

Rechtsform: GmbH. Der fließende Übergabeprozess des Hauptgeschäfts soll innerhalb von sechs Monaten durchgeführt werden. Alle Mitarbeiter haben ihre Unterstützung dafür zugesichert.

Die Dienste des Geschäftsführers können bis zu 3 Jahre in Anspruch genommen werden. Arbeitszeit und Vergütung werden selbstverständlich fair verhandelt.

Kaufpreis

Der Kaufpreis beinhaltet das gesamte Paket. Dazu gehören die Produkte, Kunden, Mitarbeiter sowie das Bürogebäude, das Eigenkapital (Bankguthaben zum Zeitpunkt des Verkaufs) und die beiden Fahrzeuge.