

Verkaufsmandat eb4y-1115

Kurzbriefing

Käufer gesucht: Im Zuge der Geschäftsaufgabe eines hoch spezialisierten IT-Systemhauses, bekannt für die Durchführung komplexer IT-Infrastruktur-Projekte, sucht unser Mandant für seine Enterprise Kunden ein Unternehmen mit Erfahrung im SAP-Add-on-Lizenzmanagement zur Übergabe und Fortführung der langfristigen Wartungsverträge.

Ziel: **Verkauf von langfristigen Wartungsverträgen**

KATEGORIE

SAP-Infrastruktur
Lizenzmanagement
Prozessautomation
Applikationsautomation

MARGE / UMSATZ

~ 30 % / 0,5 - 1 Mio. € Umsatz

TRANSAKTION

Verkauf von Wartungsverträgen

RETURN ON INVEST

~ 3 Jahre bei durchschnittlicher
Vertragslaufzeit von 24 - 36 Monaten

Geschäftsmodell

Der Mandant optimiert und automatisiert mittels entsprechender Softwarelizenzen komplexe SAP-Infrastrukturen und gewährleistet gleichzeitig deren Hochverfügbarkeit.

Kunden

Bei den **Kunden** handelt es sich um **namhafte Unternehmen, öffentliche Auftraggeber und Konzerne**. Die Wartungsverträge umfassen unterschiedliche Produkte eines spezialisierten Softwareherstellers.

Firmensitz

Das Unternehmen hat seinen Sitz in **Deutschland**

Transaktionsvorhaben

Im Zuge eines Asset-Deals werden bestehende Wartungsverträge zur Übernahme angeboten.

to be passionate for human relations and targets