

Verkaufsmandat eb4y-1125

Kurzbriefing

Nachfolger gesucht! Der seit über 30 Jahren am Markt tätige I/TK Komplettanbieter trifft mit seinem Angebot den Nerv der Zeit.

Mit nachhaltigen Telekommunikationslösungen und Experten an Beratern, Planern und Technikern setzt das Unternehmen Projekte zur Planung und Installation oder Sanierung von Netzwerk- und Kommunikations-Infrastrukturen hocheffizient um. Damit bietet es den Kunden ein nachhaltiges und zukunftssicheres Angebot, um den Anforderungen an Remote-Arbeitsplätzen und Home-Office gerecht zu werden.

Key Facts:

- Services: Beratung, Projektierung, Verkauf, Vermietung, Vermittlung von Leasingverträgen, Installation, Wartung, Entstörung von Kommunikationslösungen
- Leistungen: Telekommunikationsanlagen (TK-A), Voice Cloud (Cloud TK-A), UC – Lösungen, Call Center Lösungen, Security Lösungen (Alarmserver), Security Cloud (cloud Alarmserver), WLAN, WLAN Ausleuchtungen (lokal und simuliert), Datentechnik (Switch), Cabling (LAN, WLAN, Fernmeldenetz), LWL (Glasfasernetze)
- Technischer Ausrüster, Berater für das neue Arbeiten, digitale Zusammenarbeit und Remote Arbeitsplätze
- Ca. 700 Kunden mit größtenteils langfristigen Wartungsverträgen.

Marktumfeld:

- Investitionen in digitale Infrastruktur werden in den nächsten Jahren massiv steigen
- Der Bedarf nach Umstellung der Telekommunikationsanlage auf IP Endgeräte sowie die Home Office Integration in bestehende Infrastrukturen wird in den kommenden Jahren konstant hoch bleiben und das Geschäft nachhaltig sichern.
- Kombination aus Vertrieb und Einrichtung zukunftssicherer Kommunikationstechnik inklusive Planung, Beratung und Installation von W-LAN und Glasfasernetzen machen das Unternehmen zu einem modernem Komplett-Anbieter

Für einen Nachfolger sind das beste Bedingungen um einzusteigen und das Portfolio und die Kundenbasis weiter auszubauen.

Ziel: **Unternehmensverkauf / -Nachfolge**

to be passionate for human relations and targets

KATEGORIE

Kommunikationstechnik
Sicherheitslösungen
Cloud Services
Managed Services
Netzwerkinfrastruktur

UMSATZKLASSE

5 Mio. €

TRANSAKTION

Unternehmensverkauf,
gegen Gebot

PROFITABILITÄT

~ 10% EBIT (adjusted)

Geschäftsmodell

Mit zwei kombinierbaren Geschäftsfeldern ist das Unternehmen exzellent aufgestellt.

Das Leistungsportfolio im Geschäftsfeld Kommunikation beinhaltet die Beratung, Planung, Einrichtung, Aktualisierung und Wartung/Support von nachhaltigen Kommunikationslösungen, die den neuen Anforderungen an online Zusammenarbeit und Home-Office gewachsen sind, beim Kunden zu installieren und diese langfristig zu binden.

Dies spiegelt sich auch im Umsatz wider. Davon stammen bereits über 20 % von Wartungs- und Service-Verträgen mit Tendenz zur kontinuierlichen Steigerung.

Der Bereich Netzwerk bietet die Dienstleistung der Beratung, Planung und Installation oder Sanierung von Netzwerkinfrastrukturen. Ein margenträchtiges Angebot reicht hier von Glasfaser / LWL, Strukturierte Kupferverkabelung, bis zur Einrichtung von Ethernet / IP und WLAN / IP Netzen.

Ein sehr guter Ruf als kompetenter und zuverlässiger Partner, gepaart mit exzellenten und langfristigen Kundenbeziehungen und dem nachhaltigen Geschäftsmodell ergeben hervorragende Perspektiven und Wachstumschancen für den Nachfolger.

Fakt ist, durch die Corona-Pandemie sind die Versäumnisse in der Digitalisierung über alle Branchen hinweg deutlich geworden. Insbesondere die öffentliche Hand hat sich verpflichtet nachzubessern. Hinzukommt, dass sich die Arbeitsbedingen hin zu Home-Office und mobilem Arbeiten ändern werden.

Heißt:

- Die Öffentlichen Einrichtungen werden zunehmend in WLAN Projekte investieren.
- Im Zuge der Digitalisierung werden zunehmend LWL (Glasfaser) Projekte entstehen
- Da im Bereich TK nur noch IP Endgeräte entwickelt werden, entstehen einige Projekte zur Migration von alten TK-Anlagen.
- Es werden dauerhaft Projekte zur Integration vom Homeoffice in die TK-Anlage entstehen.
- Die Infrastruktur muss ausgebaut werden um dem Bedarf zu decken

Kunden

Die Zielgruppe unseres Mandanten sind Unternehmen mit 20-200 digitalen Arbeitsplätzen. In diesem Bereich arbeitet das Unternehmen bereits mit rund 700 Kunden langfristig zusammen. Diese Kunden setzen sich aus mittelständischen Unternehmen, Behörden und öffentlichen Instituten zusammen.

Größter und langjähriger Kunde ist ein großer Lebensmitteleinzelhändler mit vielen Niederlassungen. Aufgrund der Übernahme eines Konkurrenten übernimmt er dessen Filialen und baut seine Standorte weiter aus.

Es werden ca. 50 neue Standorte geplant, die alle entsprechend kompatible Telefonanlagen und Services benötigen. Erste Arbeiten werden bereits übernommen. Die Fakturierung erfolgt ab 2022.

Finanzen

	2020	2021e	2022e	2023e
Umsatz	5,3 Mio.	5,8 Mio.	5,9 Mio.	6,0 Mio.
Ebit	0,35 Mio.	0,49 Mio.	0,52 Mio.	0,53 Mio.

Mitarbeiter

Das Team setzt sich aus 37 Mitarbeiter zusammen. Den größten Anteil stellen dabei die Techniker, die restlichen Mitarbeiter sind in Vertrieb, Verwaltung und Support tätig.

Management

to be passionate for human relations and targets

Der geschäftsführende Gesellschafter hat seine ganze Unternehmensstruktur bereits für den Verkauf vorbereitet. Mit der Etablierung einer effizienten Führungsmannschaft ist das Unternehmen alleine voll Geschäftsfähig. Die Niederlassungen sind gut ausbaubar.

Firmensitz

Das Unternehmen hat Ihren Hauptsitz in Süddeutschland und weitere Außenstellen in Deutschland

Transaktionsvorhaben

Die Gesellschafter möchten das Unternehmen im Rahmen einer geordneten Unternehmensnachfolge übergeben.

Transaktionskriterien

Übernahme aller Geschäftsanteile.