

# Unternehmensangebot

**Standorte (rechtlich selbstständig)**

Basel · Berlin · Bremen · Erfurt · Essen  
Frankfurt/Main · Freiburg · Graz · Hamburg  
Hannover · Krefeld · Köln · Luzern · Magdeburg  
Memmingen · München · Nürnberg · Osnabrück  
Rottweil · Salzburg · St. Pölten · Schwerin · Stuttgart  
Traunstein · Warschau · Wien · Würzburg · Zürich

## Stark wachsender IT-Dienstleister

Beratung, Planung, Entwicklung, Engineering, Implementierung, Betrieb, Service, Support



**Unternehmensangebot Projekt-Nr.: ja003072**

## Diversifizierter, Premium IT-Dienstleister mit renommierten Kunden

Rechtsform     Aktiengesellschaft  
Firmensitz     Unternehmenssitz Deutschschweiz, Niederlassungen an 3 Standorten

Unternehmen    Zum Verkauf steht ein etabliertes, stark wachsendes Premium-IT-Unternehmen.

Die Geschäftstätigkeit baut auf drei Business-Units auf:

- **Cloud Services** mit Managed IT (Virtual Desktop und Mail Services) und Managed IT Security Dienstleistungen (Firewalling, Mail-Security, Server Backup)
- **Enterprise Solutions** mit Fokus auf innovative, massgeschneiderte IT Lösungen in den Bereichen Data-Center, Netzwerkumgebung und Security
- **IT-Services:** als externe IT-Abteilung oder Sparringspartner zum bestehenden in-house Department von Unternehmen und Institutionen

Die Fähigkeit auf Kundenbedürfnisse individuell einzugehen und passgenaue Lösungen zu entwickeln, führte immer wieder dazu, dass auch grössere Mitbewerber ausgestochen wurden. Es konnte eine Stammkundschaft mit renommierten Kunden aufgebaut werden, branchenübergreifend aus dem **Gesundheitswesen, der Industrie, öffentlichen Einrichtungen und Verwaltungen, Banken und Versicherungen.**

Umsatz/Ertrag	Jahr	2020	2021	2022 (P)	2023 (P)	2024 (P)
	Umsatz (CHF)	11.4 Mio.	13.1 Mio.	15.7 Mio.	18.8 Mio.	22.6 Mio.
	EBIT, bereinigt (CHF)	1.9 Mio.	1.3 Mio.	1.8 Mio.	2.3 Mio.	2.8 Mio.

\*(P): prognostizierte Planzahlen

Organisation    35 Mitarbeiter, eingespielte Teams mit hoher Selbständigkeit, grosser Innovationskraft und stetiger Weiterbildung.  
Risikoabgesichert durch mehrköpfiges Geschäftsleitungsteam, klare Führungsstrukturen.

- Highlights
- Mehr als zwei Jahrzehnte erfolgreich im Markt etabliert
  - Starkes Wachstum, auch für die Zukunft erwartet
  - Top Projekte bei prestigeträchtigen Kunden / hohe Kundendiversifizierung
  - Umsatzsicherheit aufgrund bis zu 6-jähriger Verträge und SLAs
  - 30% Kundenanteil mit Serviceverträgen
  - Hohes Skalierungspotenzial in der Verbreitung und Vermarktung bereits bestehender und erprobter Zukunftslösungen
  - Direkte Zusammenarbeit mit Premium Herstellern und höchsten Zertifizierungen
  - Hohe Anzahl strategischer Partnerschaften, Auszeichnungen, und Zertifizierungen
  - Zeitnahes und aussagekräftiges Reporting

**Status Quo** Das Unternehmen befindet sich in einem stetigen und profitablen Wachstumsprozess. Die Zukunftsaussichten sind hervorragend. Bei den Kunden ist man durch höchste Qualitätsstandards, Fachkompetenz der Mitarbeiter und hohe Innovationskraft stark verankert.

Es bietet sich einem Käufer ein **grosses Skalierungspotenzial** bei der weiteren Vermarktung der verfügbaren Services und **Multiplizierung der realisierten Projekte** und Lösungen. Zudem lassen sich die bestehenden Kunden durch gezieltes Cross-Selling und den zunehmenden Fokus auf Cloud Dienstleistungen weiter ausbauen. Das Unternehmen verfügt über **ausgeprägte USP's**.

**Verkaufsgrund** Die Inhaberschaft hat sich aus strategischen Gründen, im Sinne einer **vorgezogenen Unternehmensnachfolge**, zum Verkauf entschieden. Mit dem Hauptmotiv, die bisherige positive Entwicklung und die bevorstehende Wachstumsdimension nachhaltig abzusichern. Zudem beruht der Verkaufsentscheid auf der Absicht, das enorme **Zukunftspotenzial noch rascher und wirkungsvoller zur Entfaltung bringen** zu können und mit einem geeigneten Marktteilnehmer die hohen Synergieeffekte gegenseitig auszulösen.

**Die operative Führung und der Know-how Transfer ist durch den Weiterverbleib der gesamten Geschäftsleitung im Unternehmen gesichert.**

**Käuferprofil** Dieses Unternehmen ist besonders geeignet für Käufer die mit dem Erwerb gegenseitige Synergieeffekte auslösen können:

- **Strategische Investoren** aus dem Branchenumfeld die ihr Marktgebiet oder ihre Kompetenzen durch die Akquisition einer leistungsstarken Unternehmung ausbauen möchten.
- **Nationale wie internationale Private Equity Firmen / Investoren / Portfolio- oder Beteiligungsgesellschaften** mit IT-Affinität, die ihr Portfolio mit einer bekannten Marke und fest etablierten Geschäftseinheit verstärken möchten.

**Preiskategorie** Die Kaufpreisvorstellung für 100% der Anteile des Unternehmens liegt in der **Preiskategorie 15 – 20 Mio. CHF**

**Kontakt** Josef Andre / KERN Standort Basel (rechtlich selbstständig)  
andre@kern-unternehmensnachfolge.com  
Telefon: +41 61 588 00 41 Mobil: +41 76 346 15 13

Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten.

[Im Einzelfall behalten wir uns vor, von Kaufinteressenten einen entsprechenden Eigenkapital- oder Finanzierungsnachweis anzufordern.](#)