

Projekt MEDICAL

Medizinischer Software-Entwicklungsdienstleister



Kaufpreis

Gegen Gebot

Jahresumsatz

~ €

Betriebsergebnis

~1.245.000 €

Geschäftsführergehalt

145.000 € **Süddeutschland**

Unternehmensdaten

Branche	Medizinische Software
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1991
Hauptniederlassung	Süddeutschland

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	5 Mio - 6,5 Mio €
Betriebsergebnis	990 Tsd - 1,5 Mio €
Geschäftsführergehalt	145 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



Das Unternehmen

Mit einer mehr als 30-jährigen Firmengeschichte hat sich das Unternehmen von einem spezialisierten Dienstleister zu einem ganzheitlichen Lösungspartner entwickelt. Diese Evolution, gepaart mit einer tiefen Verwurzelung in anspruchsvollen und hochregulierten Märkten wie der Medizintechnik, bildet das Fundament für den nachhaltigen Erfolg und die außergewöhnliche Marktstellung des Unternehmens.

Das Unternehmen hat sich als führender Anbieter in einer spezialisierten Softwarebranche etabliert, mit einem soliden Fundament an langjährigen Kundenbeziehungen und einer stabilen Marktposition. Das Unternehmen zeichnet sich durch eine konsequente Wachstumsstrategie aus, die sowohl auf Innovation als auch auf operativer Exzellenz basiert. Die Marktnischen, in denen das Unternehmen tätig ist, bieten signifikante Potenziale für weiteres Wachstum. Diese werden durch eine flexible, skalierbare Struktur und ein leistungsstarkes Team unterstützt, das die Bedürfnisse der Kunden effizient erfüllt.

Mit einer klaren Vision für die Zukunft und einem stabilen Cashflow stellt das Unternehmen eine attraktive Möglichkeit für Investoren dar, die von der starken Marktstellung profitieren wollen.

Das Unternehmen hat in den letzten Jahren eine beeindruckende Entwicklung durchlaufen und seine Marktanteile kontinuierlich ausgebaut. Besonders bemerkenswert ist die Fähigkeit des Unternehmens, sich an sich verändernde Marktbedingungen anzupassen und dennoch profitabel zu bleiben.

Durch eine fortlaufende Investition in Forschung und Entwicklung konnte das Unternehmen seine Produkte und Dienstleistungen stetig verbessern und innovative Lösungen anbieten, die sich von den Wettbewerbern abheben. Diese Innovationskraft sowie die Ausrichtung auf Nachhaltigkeit und Qualität haben das Unternehmen als vertrauenswürdigen Partner für Kunden in verschiedenen Sektoren etabliert. Dieser Fokus auf kontinuierliche Verbesserung stellt sicher, dass das Unternehmen langfristig wettbewerbsfähig bleibt und sein Wachstum fortsetzt.

Neben der Produkt- und Dienstleistungsinnovation hat sich das Unternehmen auch in der Optimierung seiner internen Prozesse und der Digitalisierung seiner Geschäftsmodelle hervorgetan. Die Implementierung moderner IT-Infrastrukturen und die Automatisierung von Geschäftsabläufen haben nicht nur die Effizienz gesteigert, sondern auch zu einer spürbaren Reduzierung der Betriebskosten geführt. Diese strategischen Maßnahmen haben den finanziellen Spielraum des Unternehmens erhöht, was wiederum die Basis für zukünftige Investitionen und Expansionen bildet. In einer Zeit, in der Digitalisierung und Kostenoptimierung zunehmend wichtige Erfolgsfaktoren sind, hat das Unternehmen bereits erfolgreich diese Faktoren integriert.

Die Qualität des Managements ist ein weiterer entscheidender Faktor, der die Attraktivität des Unternehmens unterstreicht. Im November 2020 erfolgte ein

Unternehmensdaten

Branche	Medizinische Software
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1991
Hauptniederlassung	Süddeutschland
Standorte	1
Mitarbeiter	42

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	5 Mio - 6,5 Mio €
Betriebsergebnis	990 Tsd - 1,5 Mio €
Geschäftsführergehalt	145 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Nachfolgeregelung

Geschäftsführerwechsel. Ab diesem Zeitpunkt ist eine besonders positive Entwicklung des Unternehmens zu verzeichnen. So wurde 2024 das bisher erfolgreichste Geschäftsjahr in der Unternehmensgeschichte, mit einem Ergebnis von > 1.100.000 EUR. Das Führungsteam des Unternehmens besteht aus erfahrenen Branchenexperten, die nicht nur eine klare Unternehmensstrategie verfolgen, sondern auch in der Lage sind, das Unternehmen durch dynamische Marktveränderungen zu steuern. Ihre Fähigkeit, Mitarbeiter zu motivieren und ein hohes Engagement innerhalb des Unternehmens zu fördern, hat maßgeblich zum Erfolg beigetragen. Diese Führungsqualität und das starke interne Team bieten einen stabilen Rahmen für weiteres Wachstum und stellen sicher, dass das Unternehmen auch zukünftig eine hohe operative Leistungsfähigkeit aufrechterhält.

Schließlich ist die Marktposition des Unternehmens nicht nur regional, sondern auch national und international von Bedeutung. Das Unternehmen hat sich erfolgreich als zuverlässiger Partner in der Branche etabliert und zeigt ein hohes Potenzial für internationale Expansion.

Mit der richtigen strategischen Ausrichtung und gezielten Investitionen in den Ausbau der Marktanteile könnte das Unternehmen seine Position in einem zunehmend globalisierten Markt noch weiter ausbauen und sich als ein führendes Unternehmen in seiner Branche behaupten.

Die Entwicklung und Markteinführung eines eigenen Medizinprodukts markiert die strategische Transformation vom reinen Dienstleister zum Lösungsanbieter mit einem skalierbaren, margenstarken und proprietären Produktgeschäft.

Wirtschaftlichkeit & Potential

Das Unternehmen weist eine beeindruckende finanzielle Transformation auf. Nach einer Phase strategischer Investitionen und der Neuausrichtung ab 2020 konnte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2024 das erfolgreichste Ergebnis seiner Geschichte erzielen. Die Planung für die kommenden Jahre sieht eine Fortsetzung dieses profitablen Wachstumskurses vor.

Umsatzentwicklung:

Unternehmensdaten

Branche	Medizinische Software
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1991
Hauptniederlassung	Süddeutschland
Standorte	1
Mitarbeiter	42

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	5 Mio - 6,5 Mio €
Betriebsergebnis	990 Tsd - 1,5 Mio €
Geschäftsführergehalt	145 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Nachfolgeregelung

Ihr zuständiges Projekt-Team



Sven Rößner, LL.M.

Managing Director



Jörg Nieder

Senior Advisor M&A;

Kontakt

 Tel: 0211 82269964

 projekt-medical@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



Einarbeitung & Übergabe

Der derzeitige Inhaber steht nach dem Verkauf für eine umfassende Einarbeitung und Übergabe zur Verfügung. Je nach Bedarf des Käufers kann die Unterstützung flexibel gestaltet werden – von einer weiteren Geschäftsführertätigkeit oder intensiven Begleitung als Berater bis hin zu einer längerfristigen beratenden Tätigkeit als Impulsgeber für strategische und technische Fragestellungen. Damit ist sichergestellt, dass das vorhandene Know-how und die gewachsenen Kundenbeziehungen nahtlos an den neuen Eigentümer übergehen. Die Belegschaft ist eingespielt und verfügt über alle notwendigen Kompetenzen, um den laufenden Betrieb eigenständig und zuverlässig fortzuführen.

Zusammenfassung

Das Unternehmen bietet eine seltene Gelegenheit für Investoren, strategische Käufer oder Brancheninsider, in einen etablierten, profitablen und technologisch führenden Anbieter im Bereich der Engineering Dienstleistungen einzusteigen. Die Kombination aus langjähriger Marktpräsenz, hoher Innovationskraft, stabilen Finanzen und einer flexiblen Übergaberegulung macht das Angebot besonders attraktiv. Das Unternehmen ist hervorragend aufgestellt, um von den aktuellen und zukünftigen Trends in der Industrie zu profitieren und weiteres Wachstum zu realisieren.

Vorteile auf einen Blick: Sie übernehmen ein etabliertes, stabiles Unternehmen mit langjähriger Tradition und Innovationskraft. Sie profitieren von einer einzigartigen Kombination aus eigenem Medizinprodukt, ISO 13485-Zertifizierung und Softwareentwicklungskompetenz. Sie erhalten Zugang zu einem erfahrenen, motivierten Team mit sehr geringer Fluktuation. Sie können auf ein breites Netzwerk im Medical-Bereich und die Fähigkeit zur Komplettentwicklung mechatronischer Produkte zurückgreifen. Sie gestalten die weitere Diversifizierung in attraktive Branchen und die Expansion des eigenen Produkts aktiv mit.

Company

With more than 30 years of history, the company has evolved from a specialised service provider to a comprehensive solution partner. This evolution, coupled with deep roots in demanding and highly regulated markets such as medical technology, forms the foundation for the company's sustained success and exceptional market position.

The company has established itself as a leading provider in a specialised software industry, with a solid foundation of long-standing customer

Unternehmensdaten

Branche	Medizinische Software
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1991
Hauptniederlassung	Süddeutschland
Standorte	1
Mitarbeiter	42

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	5 Mio - 6,5 Mio €
Betriebsergebnis	990 Tsd - 1,5 Mio €
Geschäftsführergehalt	145 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Nachfolgeregelung

Ihr zuständiges Projekt-Team



Sven Rößner, LL.M.

Managing Director



Jörg Nieder

Senior Advisor M&A;

Kontakt

 Tel: 0211 82269964

 projekt-medical@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



relationships and a stable market position. The company is characterised by a consistent growth strategy based on both innovation and operational excellence. The market niches in which the company operates offer significant potential for further growth. These are supported by a flexible, scalable structure and a high-performing team that efficiently meets customer needs.

With a clear vision for the future and stable Cashflow, the company represents an attractive opportunity for investors who want to benefit from its strong market position.

The company has undergone impressive development in recent years and has continuously expanded its market share. Particularly noteworthy is the company's ability to adapt to changing market conditions while remaining profitable.

Through ongoing investment in research and development, the company has been able to continuously improve its products and services and offer innovative solutions that set it apart from its competitors. This innovative strength, combined with a focus on sustainability and quality, has established the company as a trusted partner for customers in various sectors. This focus on continuous improvement ensures that the company remains competitive in the long term and continues to grow.

In addition to product and service innovation, the company has also excelled in optimising its internal processes and digitising its business models. The implementation of modern IT infrastructures and the automation of business processes have not only increased efficiency but also led to a noticeable reduction in operating costs. These strategic measures have increased the company's financial leeway, which in turn forms the basis for future investments and expansion. At a time when digitalisation and cost optimisation are increasingly important success factors, the company has already successfully integrated these factors.

The quality of management is another decisive factor that underlines the company's attractiveness. There was a change of managing director in November 2020. From this point onwards, a particularly positive development can be seen.

As a result, 2024 was the most successful financial year in the company's history, with earnings exceeding EUR 1,100,000. The company's management team consists of experienced industry experts who not only pursue a clear corporate strategy but are also capable of steering the company through dynamic market changes. Their ability to motivate employees and promote a high level of commitment within the company has contributed significantly to its success. This leadership quality and the strong internal team provide a stable framework for further growth and ensure that the company will maintain a high level of operational performance in the future.

Finally, the company's market position is significant not only regional, but also national and international. The company has successfully established itself as a reliable partner in the industry and shows high potential for international

Unternehmensdaten

Branche	Medizinische Software
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1991
Hauptniederlassung	Süddeutschland
Standorte	1
Mitarbeiter	42

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	5 Mio - 6,5 Mio €
Betriebsergebnis	990 Tsd - 1,5 Mio €
Geschäftsführergehalt	145 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Nachfolgeregelung

Ihr zuständiges Projekt-Team



Sven Rößner, LL.M.

Managing Director



Jörg Nieder

Senior Advisor M&A;

Kontakt

 Tel: 0211 82269964

 projekt-medical@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



expansion.

With the right strategic focus and targeted investments in expanding market share, the company could further strengthen its position in an increasingly globalised market and assert itself as a leader in its industry.

The development and market launch of its own medical device marks the strategic transformation from a pure service provider to a solution provider with a scalable, high-margin and proprietary product business.

Profitability & Potential

The company has undergone an impressive financial transformation. Following a phase of strategic investment and realignment from 2020 onwards, the company achieved the most successful results in its history in the 2024 financial year. Plans for the coming years envisage a continuation of this profitable growth trajectory.

Revenue Development:

Training & Handover

The current owner will be available after the sale to provide comprehensive training and handover. Depending on the buyer's needs, support can be arranged flexibly – from continuing as managing director or providing intensive support as a consultant to longer-term advisory services as a source of inspiration for strategic and technical issues. This ensures that the existing know-how and established customer relationships are seamlessly transferred to the new owner. The workforce is well-coordinated and has all the necessary skills to continue operations independently and reliably.

Summary

The company offers a rare opportunity for investors, strategic buyers or industry insiders to enter an established, profitable and technologically leading provider of engineering services. The combination of long-standing market presence, high innovative strength, stable finances and flexible transfer arrangements makes the offer particularly attractive. The company is excellently positioned to benefit from current and future trends in the industry and to achieve further growth.

Advantages at a glance:

- You will take over an established, stable company with a long tradition and innovative strength.
- You will benefit from a unique combination of proprietary medical devices, ISO 13485 certification and software

Ihr zuständiges Projekt-Team



Sven Rößner, LL.M.

Managing Director



Jörg Nieder

Senior Advisor M&A;

**Aus Diskretionsgründen stehen weitere
Informationen nur auf Anfrage zur Verfügung.**

Weitere Informationen anfragen 

Kontakt

 Tel: 0211 82269964

 projekt-medical@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)





development expertise.

- You will gain access to an experienced, motivated team with very low turnover.
- You can draw on a broad network in the medical sector and the ability to develop mechatronic products from start to finish.
- You will play an active role in further diversifying into attractive industries and expanding your own product range.

Unternehmensdaten

Branche	Medizinische Software
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1991
Hauptniederlassung	Süddeutschland
Standorte	1
Mitarbeiter	42

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	5 Mio - 6,5 Mio €
Betriebsergebnis	990 Tsd - 1,5 Mio €
Geschäftsführergehalt	145 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Nachfolgeregelung

Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf



Anschrift:

Calandi GmbH
Königsallee 30, Floor 10, 40212 Düsseldorf
Tina Windhorst

Geschäftsleitung:

Sven Rößner, LL.M.

Datenschutzbeauftragter:

Dr. Thomas Bergmann

Handelsregister:

Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Steuernummer:

103 / 5717 / 4415

Internet:

www.calandi.de