

Projekt CRESCENDUM

Skalierbares IT-Unternehmen mit robustem Cashflow



Kaufpreis

Gegen Gebot

Jahresumsatz

~770.831 €

Betriebsergebnis

327.000 €

Geschäftsführergehalt

100.000 € Deutschland

Unternehmensdaten

Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1999
Standorte	1
Mitarbeiter	3

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	721,66 Tsd - 820 Tsd €
Betriebsergebnis	327 Tsd €
Geschäftsführergehalt	100 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



Softwareentwicklung und IT-Services mit einem Fokus auf maßgeschneiderte Lösungen

Das Unternehmen ist ein etablierter Anbieter branchenspezifischer Softwarelösungen für die Veranstaltungswirtschaft im deutschsprachigen Raum. Mit einem über Jahrzehnte gewachsenen Produktportfolio adressiert es gezielt die Bedürfnisse von Veranstaltungszentren sowie Tagungs- und Kongressveranstaltern. Die modular aufgebauten Lösungen decken alle relevanten Geschäftsprozesse ab – von der Adressverwaltung über Termin- und Raumplanung bis hin zur Fakturierung und Reporting. Ergänzt wird das Angebot durch zahlreiche Zusatzmodule zur individuellen Erweiterung.

Die Software ist praxiserprobt, vielfach im Einsatz und zeichnet sich durch hohe Anpassungsfähigkeit sowie eine tiefe Integration in bestehende Arbeitsabläufe aus. Das Unternehmen profitiert von einem treuen Kundenstamm, einer hohen Marktdurchdringung in Nischenbranchen und kontinuierlichem Umsatzpotenzial durch Softwarepflege, Beratung und Erweiterungsmodule. Die klare Fokussierung auf B2B-Lösungen mit hohem Spezialisierungsgrad bietet attraktive Cross-Selling-Möglichkeiten und Wachstumschancen, insbesondere im Zuge der Digitalisierung von Veranstaltungsprozessen.

Kunden

Das Unternehmen betreut aktuell über 150 Kunden. Davon nimmt ein Großteil zusätzliche Wartungsleistungen in Anspruch. Überwiegend handelt es sich um öffentliche Auftraggeber, daneben einige gewerbliche Kunden.

Lizenzen

Bei den Kunden sind verschiedene Lizenzen im Einsatz.

Die mit Abstand höchste Anzahl an Lizenzen konzentriert sich auf zwei zentrale Lösungen im Office- und Veranstaltungsmanagement-Bereich (über 500 Lizenzen je Produkt). Diese Produkte bilden das Rückgrat des wiederkehrenden Umsatzes und lassen auf eine breite Kundenbasis sowie tief integrierte Anwendungsfälle schließen. Die Produkte sind typischerweise geschäftskritisch, was eine hohe Kundenbindung und geringe Kündigungsraten (Churn) begünstigt.

Unternehmensdaten

Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1999
Standorte	1
Mitarbeiter	3

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	721,66 Tsd - 820 Tsd €
Betriebsergebnis	327 Tsd €
Geschäftsführergehalt	100 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Altersbedingt



Hoher MRR/ARR-Anteil / Langfristige Kundenbindung durch hohe Integrationskosten und Potenzial für Upselling über Zusatzmodule.

Unternehmensdaten

Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1999
Standorte	1
Mitarbeiter	3

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	721,66 Tsd - 820 Tsd €
Betriebsergebnis	327 Tsd €
Geschäftsführergehalt	100 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Altersbedingt



Adresse

Firmenname

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Land



Ihr zuständiges Projekt-Team

**Lukas Kapp**Senior Consultant für
Unternehmensnachfolge**Dr. Rainer Ammon**

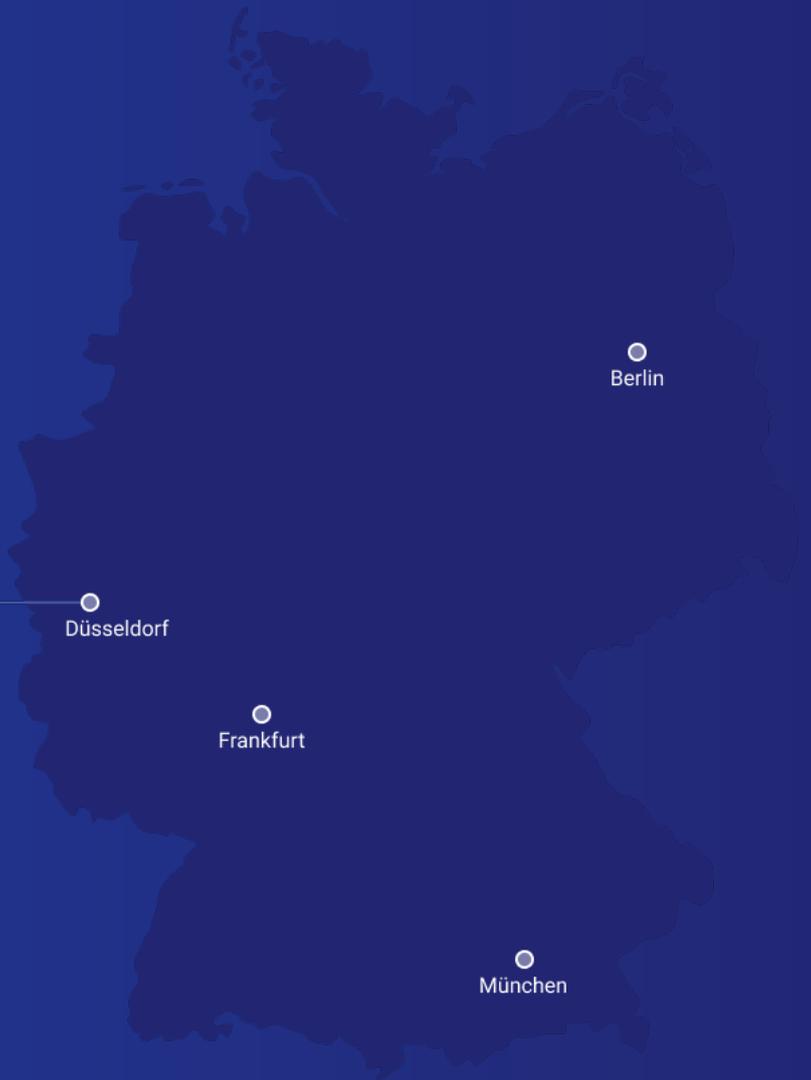
Geschäftsführer

Kontakt

 Tel: 0211 82269914 projekt-crescendum@calandi.de [Projektanfrage versenden](#)

Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf



Anschrift:

Calandi GmbH
Steinstraße 11, 40212 Düsseldorf

Geschäftsleitung:

Dr. Rainer Ammon
Dipl.-Kfm. Christian Rommel

Datenschutzbeauftragter:

Dr. Thomas Bergmann

Handelsregister:

Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Steuernummer:

103 / 5717 / 4415

Internet:

www.calandi.de