

Chance den eigenen Betrieb bei einem gut positionierten IT-Dienstleister einzubringen

IT-Dienstleister auf Expansion sucht Informatik Betriebe



Region ZH / SZ / ZG / AG
Umsatzgrösse CHF 0.2 - 2 Mio

**Regional
bekannter
IT-Dienstleister
auf
Wachstumskurs**

KMU-Kunden
Region Zürich / Zug

Der IT-Dienstleister hat sich über die letzten Jahre bei namhaften, auch international tätigen KMU-Kunden mit Sitz rund um das obere Seebecken des Zürichsees einen hervorragenden Namen als umfassender und verlässlicher Dienstleister bei allen Fragen rund um das Thema IT-Infrastruktur erarbeitet.

6 Mitarbeiter

Mit seinen inzwischen 6 Mitarbeitern hat er kürzlich neue Büroräumlichkeiten bezogen und hat damit eine solide Basis für den nächsten Wachstumsschub gelegt.

IT-Infrastrukturen
Cloud Einbindung
ERP-Systeme
VOIP, CRM
IT-Service, -Support

Der Auftraggeber hat sich, basierend auf seiner langjährigen Markterfahrung, eine klare Strategie aufgebaut.

Er ist bei den KMU ein "One-Stop Service Provider". Ein einmal gefestigter Kundenkontakt baut auf Vertrauen und Verlässlichkeit. Es ist selbstverständlich, dass Kunden in diesem Umfeld neue Entwicklungen und Bedürfnisse bevorzugt zuerst mit dem bestehenden IT-Partner besprechen. Kundentreue und Kundenbindung durch Vertrauen und überzeugenden Service zeichnen für den nachhaltigen Geschäftserfolg.

**Strategische
Zielsetzung:**

Kundenbindung nutzen

Neukundengewinnung in der IT-Beratung ist eher aufwendig. Kunden trennen sich nicht ohne Not von vertrauten Kontakten. Dies führt dazu, dass ein IT-Dienstleister in der Lage sein muss, ein breites Angebot abdecken zu können. Dies aber verlangt nach einem grösseren Team von unterschiedlichen Fachspezialisten.

**Effizienz-
steigerung durch
Multiplikation**

Breites Angebot

Team von Spezialisten

Geringe Halbwertszeit
des IT-Know-Hows

Der Aufbau von Know-How in der IT-Beratung ist anspruchsvoll und entsprechend teuer. Die Halbwertszeit des Wissens eher kurz. Die Kunden erwarten rasche und kostenbewusste Lösungen zu anstehenden IT-Problemen. Ein "Ausprobieren bis es läuft" wird kaum noch entschädigt.

Nur Anbieter einer
minimalen Grösse
können durch
Multiplikation von IT-
Lösungen Effizienz-
steigerungen erzielen.

Aus Sicht des Firmeninhabers ist es somit zwingend, das im Team aufgebaute Wissen innerhalb nützlicher Frist x-fach einsetzen zu können, um die gesuchten Skalen-Effekte wirklich gewinnbringend für den Kunden und den IT-Dienstleister nutzen zu können.

Der Zwang zur Grösse
wird zur Existenzfrage.

Angebot	Übernahme einzelner IT-Dienstleister	Der Auftraggeber sucht auf diesem Weg primär einzelne IT-Dienstleister zu übernehmen; komplett mit laufenden Verträgen, Kundenstamm und allen Mitarbeitenden.
	Fortführung und Ausbau: - bestehende Marke - bestehender Standort	Je nach Situation kann der Betrieb unter der bisherigen Marke und am bisherigen Standort weitergeführt oder komplett in die eigene Organisation des Auftraggebers integriert werden.
	Kooperationsmodelle	Je nach Standort und Marktleistungen sind allenfalls auch feste Kooperationsmodelle denkbar.
	Weiterbeschäftigung	Die Übernahme der bestehenden Mitarbeiter wird garantiert. Die Weiterarbeit des Firmeninhabers, zumindest für eine Einführungsphase, ist Bedingung.
	Einstieg auch bei Sanierungsfällen	Einem Einstieg bei sanierungsbedürftigen Unternehmen steht der Auftraggeber nicht grundsätzlich ablehnend gegenüber.

Finanzierung	Zukäufe bis CHF 1.5 Mio.	Der Auftraggeber ist solide aufgestellt und hat ausreichend und frei verfügbares Eigenkapital, sodass Zukäufe bis zu einem Kaufpreis von ca. CHF 1.5 Mio. gesucht sind.
---------------------	--------------------------	---

Kontakt	Beauftragte	MENZI & PARTNER AG Rolf Menzi, Managing Partner Beethovenstrasse 5 8002 Zürich	+41/ 44 250 21 50 zurich@menzi.com
----------------	-------------	---	---------------------------------------

«IT-Service» Seite 2/2