

# „Business Process Outsourcing Anbieter für Kunden- und Serviceprozesse“

## Überblick<sup>1)</sup>



**Branche**  
BPO



**Rechtsform**  
GmbH



**Firmensitz**  
Deutschland



**Standorte**  
1



**Mitarbeiter**  
>100



**Umsatz**  
~10 Mio. €

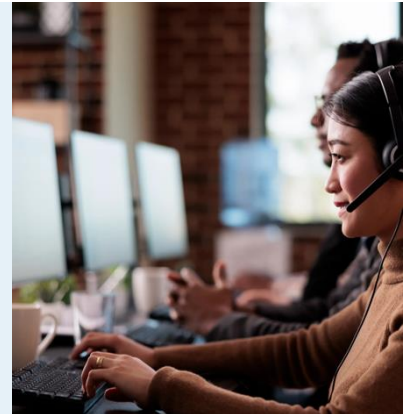


**EBITDA**  
~1,8 Mio. €



**Marge<sup>2)</sup>**  
~18%

1) Die gezeigten Werte beziehen sich auf das Geschäftsjahr 2025 und sind bereinigt 2) EBITDA-Marge



## Kurzzusammenfassung

Das Unternehmen ist ein spezialisierter Anbieter für das **Outsourcing kundennaher Geschäftsprozesse** im B2B- und B2C-Umfeld für namhafte Auftraggeber aus der Automobil-, Motorrad- und Konsumgüterbranche. Das Leistungsspektrum umfasst die **vollständige Kundenbetreuung entlang der gesamten Kunden- und Aftersales-Kette**, von Hotline und digitalem Kundensupport über Rückruf- und Qualitätsmanagement bis hin zum technischen Händlersupport und Front-Office-Leistungen für den Handel. Darüber hinaus übernimmt das Unternehmen für seine Auftraggeber weitere Office-Tätigkeiten sowie die **Markenkommunikation** gegenüber Endkunden und Händlern.

Durch die Kombination aus **tieferm technischen Branchenwissen**, agiler Problemlösung und markenkonformer Kommunikation hat sich das Unternehmen als verlässlicher Partner für anspruchsvolle, geschäftskritische Serviceprozesse positioniert. Die Gesellschaft betreut eine **etablierte Kundenbasis aus international bekannten Automobil- und Konsumgütermarken** und profitiert von langjährigen, kontinuierlich wachsenden Kundenbeziehungen sowie einem ausgeprägten Verständnis operativer Kernprozesse der jeweiligen Branchen.

Das Geschäftsmodell basiert auf der **tieferen Integration in die Kundenprozesse der Auftraggeber**, wodurch langfristige Kundenbindungen und **hochgradig wiederkehrende Umsätze** entstehen. Die fortschreitende **Internationalisierung** bestehender Kundenbeziehungen sowie der anhaltende Trend zur Auslagerung kundennaher Prozesse eröffnen dem Unternehmen zusätzliche Wachstumschancen.



## Investment Highlights

- **Full-Service-Leistungen** mit vollständigem Outsourcing entlang der gesamten Kunden- und Aftersales-Kette aus einer Hand
- **Etablierter Kundenstamm** mit langjährigen Beziehungen zu namhaften internationalen Automobil- und Konsumgütermarken
- **Operative Exzellenz** durch über 600.000 Kundenkontakte p.a. bei einer First Contact Resolution Rate von 95%
- **Hohe Markteintrittsbarrieren** durch über 20 Jahre Marken-Know-how und tiefe Integration in die IT-Systeme der Kunden



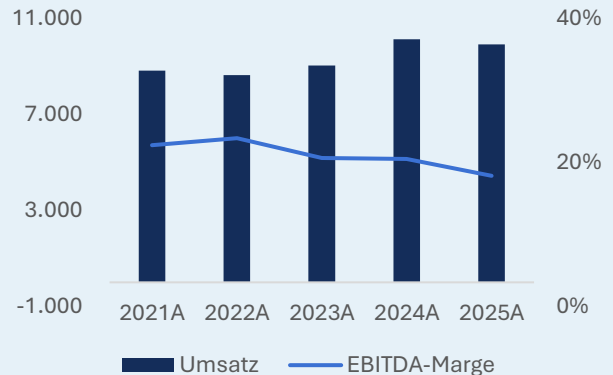
## Wachstumspotential

- **Cross- und Upselling** durch kontinuierliche Ausweitung des Leistungsumfangs bei Bestandskunden
- **Neugeschäft** durch Markteintritt internationaler Automobilhersteller in Europa als lokaler Partner
- **Internationalisierung** durch Skalierung bestehender Kundenbeziehungen auf weitere europäische Märkte
- **Steigende Nachfrage nach BPO** durch zunehmenden Fokus der Kunden auf ihre Kernkompetenzen

# „Business Process Outsourcing Anbieter für Kunden- und Serviceprozesse“

## Geschäftsentwicklung (in Tsd. €)

- Der Geschäftsverlauf wird durch ein konstant hohes Umsatzniveau über die letzten fünf Jahre sowie eine insgesamt stabile Entwicklung charakterisiert.
- Rund 99% der Umsätze sind wiederkehrender Natur und stellen damit die Stabilität der Erlösbasis sicher.
- Solide EBITDA-Margen zwischen rund 18% und 23% bilden die Basis stabiler Cashflows.
- Das Wachstum erfolgte bislang rein organisch und empfehlungs-basiert, ohne aktive Vertriebs- oder Marketingaktivitäten.



## Transaktionsdetails

### Transaktionstyp: Verkauf

Die Gesellschafter beabsichtigen die Veräußerung von **100%** der Anteile an der Gesellschaft im Rahmen eines **Share Deals**.

Die Gesellschafter möchten das Unternehmen **aus Nachfolgegründen** veräußern und stehen für eine strukturierte Übergabe zur Verfügung. Eine **zweite Management-Ebene** ist vorhanden; die aktuellen Inhaber sind bereit, auch nach der Transaktion zur Verfügung zu stehen.

### Nächste Schritte

**Für den Versand weiterer Unterlagen benötigen wir von Ihnen:**

- + Unterzeichnung der Vertraulichkeitserklärung
- + Ausfüllen des beigelegten Fragebogens
- + Aussagekräftiges Käuferprofil

**Schreiben Sie uns bei Interesse gerne eine E-Mail.**

## NEHMEN SIE KONTAKT AUF

✉ info@covendit.de

**Sie sind selbst Unternehmer und auf der Suche nach einer Nachfolgelösung oder einem strategischen Partner, um Ihr Lebenswerk erfolgreich für die Zukunft auszurichten?**

Kontaktieren Sie uns gerne telefonisch oder schreiben Sie eine E-Mail und vereinbaren Sie ein kostenfreies unverbindliches Erstgespräch.



**Severin Lutz**  
Geschäftsführer



**Bernhard Kluge**  
Geschäftsführer

Dieses Teaser-Dokument wurde von der COVENDIT GmbH ausschließlich zu Informationszwecken im Zusammenhang mit einer möglichen Transaktion erstellt. Es beruht auf Informationen und Unterlagen, die vom Eigentümer, dem Management oder von diesen benannten Dritten zur Verfügung gestellt wurden, sowie gegebenenfalls auf öffentlich zugänglichen Quellen. COVENDIT hat diese Informationen weder auditiert noch anderweitig verifiziert und übernimmt daher keinerlei Gewähr oder Haftung, weder ausdrücklich noch stillschweigend, für deren Richtigkeit, Genauigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität sowie für daraus gezogene Schlussfolgerungen; eine Haftung für Fehler, Auslassungen oder Unschärfen wird ausgeschlossen. Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots noch eine Empfehlung zum Erwerb von Anteilen oder Vermögenswerten dar und begründet keine vertraglichen oder vorvertraglichen Verpflichtungen; rechtlich verbindlich sind ausschließlich Regelungen, die gegebenenfalls in einem später final unterzeichneten Transaktionsvertrag ausdrücklich vereinbart werden. Die enthaltenen Angaben ersetzen keine eigene rechtliche, steuerliche, finanzielle oder kommerzielle Prüfung; es obliegt dem Empfänger, sämtliche Prüfungen eigenständig vorzunehmen und dieses Dokument nicht als alleinige Entscheidungsgrundlage heranzuziehen. Soweit zukunftsgerichtete Aussagen, Prognosen oder Erwartungen enthalten sind, beruhen diese auf Annahmen, die mit Unsicherheiten verbunden sind; tatsächliche Entwicklungen können wesentlich abweichen, eine Aktualisierungspflicht besteht nicht. Dieses Teaser-Dokument ist vertraulich und ausschließlich für den adressierten Empfängerkreis bestimmt; jede Weitergabe oder sonstige Offenlegung gegenüber Dritten bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung von COVENDIT und dem Eigentümer. COVENDIT behält sich vor, Inhalte zu ändern, zu ergänzen oder den Prozess jederzeit einzustellen; Änderungen und Irrtümer bleiben vorbehalten.