

Gründung des LATEM- Callcenters (BP0)



MERGERSCORP

Gründung des LATEM-Callcenters (BPO)

Project Call Center ist eine etablierte Business-Process-Outsourcing- (BPO) und Omnichannel-Kontaktcenter-Plattform, die in Panama (Hauptsitz) und Kolumbien tätig ist.

Umfang der Plattform und Infrastruktur

Das Unternehmen betreibt zwei Produktionsstätten mit über 240 direkt beschäftigten Mitarbeitern und verfügt über die Möglichkeit, die Mitarbeiterzahl zu erhöhen, ohne dass unmittelbar Investitionen in Immobilien erforderlich sind:

- Panama-Stadt (Hauptsitz)
- Kolumbien

Kundenportfolio und Branchenfokus

Das Unternehmen bietet Dienstleistungen in den Bereichen Inkasso, Kundenbetreuung, Vertrieb und technischer Support in vier Kernbranchen an: Finanzdienstleistungen, Telekommunikation, Einzelhandel/Versorgungsunternehmen und Technologie.

- **Aktueller Umfang:** 10 aktive Kundenverträge, die **154 vertraglich vereinbarte abrechnungsfähige Nutzerlizenzen** mit einer verbleibenden Vertragslaufzeit von 1 bis 5 Jahren abdecken.

Finanzergebnis und Ausblick

Nach einem raschen Umsatzwachstum, das 2024 mit 3,26 Mio. US-Dollar seinen Höchststand erreichte, kam es 2025 zu einem Rückgang der Geschäftsergebnisse, begleitet von einem Rückgang der operativen Marge.

Metrisch	2021	2022	2023	2024	2025 (Schlusskurs)
Einnahmen	0,37 Mio. US-Dollar	2,19 Mio. US-Dollar	2,96 Mio. US-Dollar	3,26 Mio. US-Dollar	2,49 Mio. US- Dollar
EBITDA	K.A.	-0,14 Mio. US-Dollar	-0,60 Mio. US-Dollar	0,15 Mio. US-Dollar	-0,64 Mio. US- Dollar
EBITDA-Marge	K.A.	-6.4%	-20.2%	4.6%	-25.5%

Die historischen Zahlen setzen sich aus einer Mischung aus geprüften Jahresabschlüssen (2021), zusammengestellten Berichten (2024) und internen monatlichen Managementzahlen zusammen, die noch abgestimmt werden müssen.

Expansionsstrategie und Roadmap zur Skalierung

- **Vertraglich festgelegte Basis:** Die Kernbasis von etwa 150 Sitzen bleibt durch gestaffelte Vertragsabläufe im Zeitraum von 2026 bis 2036 gesichert
- **Kapazitätsausbau bis 2030:** Die Geschäftsplanungen der Geschäftsführung zielen darauf ab, die Kapazität **bis 2030** auf **insgesamt 504 abrechnungsfähige Sitzplätze** zu erweitern.

TARGET PRICE

\$ 3,200,000

GROSS REVENUE

\$ 3,260,000

EBITDA

\$ 0

BUSINESS TYPE

Call Center

COUNTRY

Panama

BUSINESS ID

L#20261175

- **Operativer Hebel:** Die bestehenden physischen Einrichtungen in Panama und Kolumbien verfügen über freie Kapazitäten, um das prognostizierte Sitzplatzwachstum aufzufangen, ohne dass kurzfristig zusätzliche Mietflächen benötigt werden.

Investitionsvorteile im Vergleich zu den wichtigsten Bereichen der Due-Diligence-Prüfung

Wesentliche Vorzüge

- **Voll lizenzierte, betriebsbereite Anlage:** Verfügt über seltene behördliche Genehmigungen in Panama (Callcenter-Status gemäß Gesetz 42 und langfristige ASEP-Konzession).
- **Regionale Arbitrage:** Die Präsenz in zwei Ländern verbindet die auf US-Dollar basierenden Vertragsabschlüsse in Panama mit dem kosteneffizienten Fachkräftepool Kolumbiens.
- **Blue-Chip-Validierung:** Nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Zusammenarbeit mit führenden regionalen Finanz- und Telekommunikationsunternehmen.

Wichtige Bereiche der Due-Diligence-Prüfung

- **Kundenkonzentration:** ITS-Unternehmen (Panama + Kolumbien) machen 68 % des für 2026 prognostizierten Umsatzes aus.
- **Umsetzungsmaßnahmen zur Trendwende:** Umkehrung des Umsatzrückgangs im Jahr 2025 (-23 % im Vergleich zum Vorjahr) und des Rückgangs der EBITDA-Marge (-25,5 %) durch operative Disziplin.
- **Pipeline-Umstellung:** Überprüfung der wirtschaftlichen Machbarkeit der noch nicht vertraglich gesicherten Pipeline mit einer Kapazität von 350 Sitzen, die zur Erreichung der Ziele für 2030 erforderlich ist.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

MERGERSCORP

WWW.MERGERSCORP.COM