

Ertragsstarkes Familienunternehmen sucht neuen Eigentümer

- im Zuge der Nachfolgeregelung -

Sprechen Sie für erste
Details und NDA mit:



Dr. Albert X. Kirchmann

+49 171 8347976

albert.kirchmann@aaa-advisors.net
aaa-advisors.net/detail/albert-x-kirchmann

Persönlich / vertraulich
Nur für den Adressaten bestimmt

Stand: Herbst 2021

Unternehmensprofil

Übersicht

Rechtsform:	GmbH & Co. KG
Kommanditeinlage:	25.000 €
Standort:	Region Bodensee
Gründung:	Gegründet im April 1997 feiert die GmbH & Co. KG 2022 ihr 25-jähriges Bestehen. Die Umwandlung zur operativ tätigen Kommanditgesellschaft erfolgte zum 01.01.2006.
Immobilie:	Büroräume und Produktionshallen sind angemietet.
Kaufpreis:	Der Kaufpreis für den Erwerb der Anteile (100%) soll das langjährige herausragende Ergebnis und das aktuelle Marktpotential widerspiegeln (share deal, cash and debt free).

Produkte und Dienstleistungen

Die Firma ist als Spezialist im Nischenmarkt für technologisch anspruchsvolle metallische Rohrsysteme tätig und fertigt Prototypen, Kleinserien und Automotive Serien bis 200.000 Stück p.a.

Die Firma versteht sich als Service-Anbieter und unterstützt die Kunden in enger Kommunikation bei der Entwicklung bedarfs- und fertigungsgerechter Lösungen nach den individuellen Anforderungen ihrer Kunden.

Kunden, Vertriebskanäle und Marketing

Die Firma wendet sich nur an B2B Kunden.

Es bestehen langjährige Kundenbeziehungen. Der Kundenkreis besteht v.a. aus renommierten Tier1-Unternehmen der Branchen Automotive und Luftfahrt, dazu kommen OEMs aus Energietechnik, Agrarmaschinen, Dentalausrüstung und Spezialgerätebau.

Der Vertrieb der Produkte und Dienstleistungen erfolgt direkt, mittels persönlicher Gespräche im bestehenden Kundennetzwerk und per Internetmarketing. Das Vertriebsteam bilden der MD und der COO.

Mit ihren hohen Qualitätsstandards und ihrer herausragenden Serviceorientierung ist die Firma ein zuverlässiger und kompetenter Partner für technologisch anspruchsvollste metallische Rohrsysteme.

Absatzmarkt und Wettbewerb

Das Unternehmen hat sich durch die klare Spezialisierung auf die Marktnische für technologisch anspruchsvolle metallische Rohrsysteme eine etablierte und herausragende Stellung im Markt erarbeitet.

cont.: Absatzmarkt und Wettbewerb

Von Anfang an hat die Firma einen branchenübergreifenden Kundenstamm mittelständischer und großer Unternehmen mit ihren Leistungen als Problemlöser überzeugt.

Damit hebt sie sich in Verbindung mit der Philosophie, den Kunden als Menschen in den Mittelpunkt zu stellen, erfolgreich von anderen Marktteilnehmern ab.

Dienstleister und Lieferanten

Die Firma verfügt über ein umfassendes Netzwerk an externen Dienstleistern und Lieferanten.

Langjährige und vertrauensvolle Partnerschaften gewährleisten eine schnelle und pünktliche Umsetzung der Aufträge.

Gleichzeitig setzt die Firma bei ihren Lieferantenbeziehungen auf größtmögliche Unabhängigkeit.

Leistung und Ergebnis

TEUR	2015 Ist	2016 Ist	2017 Ist	2018 Ist
Umsatz	3.930	1.699	1.509	1.910
EBIT	1.798	594	356	484
Personal*	21	19	17	16

TEUR	2019 Ist	2020 Ist	2021 Fcst	2022 Plan
Umsatz	1.593	1.198	1.800	2.100
EBIT	188	113	550	650
Personal*	15	13	19	21

TEUR	2023 Plan	2024 Plan	2025 Plan
Umsatz	2.300	2.500	2.600
EBIT	750	800	850
Personal*	23	24	25

* Personal: Headcount inkl. Teilzeitkräfte

Management-Team und Personal

Das Unternehmen wird heute von dem Gesellschafter (CEO) geführt, das operative Geschäft von einem COO.

Der Gesellschafter hält 100% der Anteile an der Kommanditgesellschaft.

Das Unternehmen beschäftigt inkl. der Geschäftsführung aktuell 19 Mitarbeiter; sie bilden ein starkes Team versierter Fachkräfte.

Ein hochkarätig besetzter dreiköpfiger Expertenkreis unterstützt das Unternehmen beratend bei Strategie, Entwicklung, Produktion und Marketing.

Anlass für den Verkauf

Der Unternehmensverkauf erfolgt im Zuge der zu regelnden Nachfolge.

Der Gesellschafter ist für strategische Käufer ebenso offen wie für direkte Nachfolger (Management Buy-In), die ein expansives Unternehmen erwerben möchten.

Je nach strategischer Ausrichtung kann ein neuer Eigentümer das Geschäft nach bewährtem Konzept weiterentwickeln oder z.B. im Zuge einer Einbindung in eine Unternehmensgruppe mit den vorhandenen Stärken neu ausrichten.