Profile number

109140

Maschinenbau- /Metallbaufirma gesucht mit 20% Marge in Sueddeutschland

Located in

Southern Germany

General information

Sector

Engineering

Type of company

- Electric and electronics
- Mechanical engineering
- Metal conversion
- Packaging
- Plastic and rubber conversion
- Martial and shipbuilding industry

Legal entity:

- One - man business
- Firm
- Private limited company
- Limited company
- Einzelkaufmann
- Stiller Gesellschafter
- Partnership
- Partnergesellschaft
- Offene Handelsgesellschaft
- Kommanditgesellschaft
- UG
- Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH
- Aktiengesellschaft
- Genossenschaft
- KgaA
- AG & CO KG.
- Keiner
- Foreign legal entity

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

- Starting

Employees in FTE

10 - > 50

- Growing
- Full-grown

Type of buyer:
Strategic acquisition

Financial information

Turnover last financial year
€ 1.000.000 - € > 5.000.000

Asking price
€ 0 - € > 5.000.000

Earnings before taxes
€ 0 - € > 5.000.000

Company history/background

Gesuchte Firmen:

a. Branche: Maschinenbau, Metallbau, produzierendes Gewerbe, Logistik

b. Kennzahlen: Umsatz 1,5 – 20 mio Umsatz, min. 10% EBIT (Gewinn vor Steuer, bereinigt)

c. Region: bevorzugt Sueddeutschland

d. mittlere Fuehrungsebene wuenschenswert

Meine beiden Co-Gesellschafter und ich bringen den noetigen technischen Hintergrund als ehem. Ingenieure bei Daimler und Porsche mit. Zudem haben wir in den vergangenen drei Jahren erfolgreich ein eigenes Unternehmen aufgebaut: unsere Immobilienhandelsfirma. Dieses Unternehmen beschaeftigt inzwischen 18 Mitarbeiter, erzielte 2023 einen Umsatz von rund 4,5 Mio. Euro und erwirtschaftete dabei eine EBIT-Marge von ca. 10 % – trotz der Herausforderungen durch steigende Zinsen, die viele Wettbewerber stark getroffen haben.

Unsere Erfolgsstrategie basiert auf innovativen Marketingmethoden: Wir gewinnen unsere Kunden und Mitarbeiter organisch ueber Instagram sowie durch unseren Podcast, der auf Spotify zu den Top 5 % der Videopodcasts zaehlt.

Unique selling points

Unsere Mission ist es, mittelstaendische Maschinenbauunternehmen wie Ihres in eine erfolgreiche Zukunft zu fuehren. Wir verstehen die typischen Herausforderungen der Branche wie Fachkraeftemangel, Marketing und Digitalisierung/KI und haben es uns zur Aufgabe gemacht, diese Themen im Rahmen einer

Unternehmensnachfolge aktiv zu loesen. So koennen sich diese Unternehmen weiterhin auf ihre technischen Staerken konzentrieren und im Wettbewerb bestehen.

Other

1.) Details der Kaufpreisstruktur:

a. Durschnittlicher EBIT der letzten 3 Jahre als Multiplikator von 4 – 6x als Kaufpreis, zzgl. Kassenbestand abzgl. Verbindlichkeiten

b. Verkaeuferdarlehen 15 – 35 % ueber 3 – 8 Jahre, verzinst. Fuer die Finanzierungsgespraeche arbeiten wir gern mit der Hausbank der Firma zusammen oder nutzen unsere Bankkontakte und Privatinvestoren. Dabei ist ein nachrangiges Verkaeuferdarlehen sowohl fuer die Finanzierung als auch fuer die Motivation des Verkaeufers zur sauberen Uebergabe der Firma erforderlich.

c. Beratervertrag als zusaetzliche Kaufpreiskomponente ueber x Jahre. Die Mitarbeit des Verkaeufers ist nur auf 6 – 9 Monate angesetzt und wenn es beide Seiten das fuer sinnvoll erachten, optional auch darueber hinaus.

d. Ein hoeherer Kaufpreis ist als Earnout denkbar a