Profile number
66830

Ing.Büro aus Süddeutschland zu verkaufen

Located in
Germany

General information

Sector
Service industry

Type of company

Legal entity:
Limited company

Type of transaction
Assets / liabilities

Life phase enterprise
Full-grown

Employees in FTE
10 - 25

Type of buyer:
- MBI candidate
- Strategic acquisition

Financial information

Turnover last financial year
Confidential

Asking price
€ 1.000.000 - € 2.500.000

Earnings before taxes
€ 250.000 - € 500.000

Other

Im Auftrag hat AH ein attraktives Ingenieurbüro aus Süddeutschland zu v e r k a u f e n :

Das Ingenieurbüro bietet anspruchsvolle und qualifizierte Konstruktionsdienstleistungen in folgenden Bereichen an:

• Entwicklung & Konstruktion: Das Ing. Büro entwickelt für die Kunden technisch ausgereifte Lösungen nach dem Stand der Technik. Die Berechnung kritischer Bauteile mit FEM und anderen Verfahren bietet ein Höchstmaß an Sicherheit im Konstruktionsprozess und Betrieb.

• Automation: Das Ing. Büro konstruiert automatisierte Fertigungsanlagen zum Kostenvorteil der Auftraggeber. Produktions-, Montage-, Schweißanlagen und Handlingsgeräte in verschiedenen Automatisierungsgraden sind die Stärke des Ing. Büros.

• Sondermaschinen/Allg. Maschinenbau – Vorrangig ist das Ing. Büro in den Bereichen Maschinenbau, Werkzeug-, Verpackungs-, Lebensmittelmaschinen und artverwandter Branchen tätig. Ein Schwerpunkt sind Werkzeugmaschinen.

• Stahl- u. Anlagenbau: Das Unternehmen hat eine breite Erfahrung in der Konstruktion von Komponenten z.B. für Papiermaschinen, Misch-, Gießereianlagen, Strahl- u. Baumaschinen.

Weitere H i g h l i g h t s :

• Etabliertes & traditionsreiches Ingenieurbüro mit einem engagierten Team.

• Exzellente Reputation am lokalen und internationalen Markt

• Große Expertise im Projektentwicklungsgeschäft

• Hervorragende Marktstellung in der Konstruktion u. Entwicklung

• Seit mehr als 20 Jahren erfolgreich am Markt

R e g i o n : Süddeutschland südlich von Frankfurt bis München (Bayern & Baden-Württemberg)

B e t r i e b s w i r t s c h a f t l i c h e Kurzinformation:

Umsatz: 2 - 4 Mio. €

Innerhalb der letzten Jahre hatte Unternehmen den Umsatz regelmäßig um 5 – 6 % steigern p.a. können.

Mitarbeiter: ü b e r 15 bis 25 qualifizierte Mitarbeiter, überwiegend Dipl. Ing. + Ing.

Der EBIT lag in den letzten Jahren bei 400 T€ bis 500 T€.

Weitere und umfangreiche Information stellen wir nach Vorlage einer Verschwiegenheits- u. Provisionsverpflichtung zur Verfügung.

• Das Ing. Büro ist zu 100% inhabergeführt und wird im Zuge einer Nachfolgeregelung veräußert.

• Hohe Qualität & zuverlässige Realisierung

• Durch die langjährige Erfahrung kann das Unternehmen viele Projekte zuverlässig und mit hoher Qualität realisieren.

• Die vorhandenen personellen und technischen Kapazitäten sowie das umfangreiche Know-how in der Breite ist es möglich, dass der Verkäufer seinen Kunden vieles aus einer Hand anbieten kann.

• Das wirtschaftliche Umfeld des Unternehmens ermöglicht dem Käufer ein konstantes und weiteres Umsatzwachstum

• Das Unternehmen pflegt beste Kontakte zu den im Umkreis ansässigen Unternehmen und Organisationen.

• Robustes Geschäftsmodell in ingeniermäßigen Leistungen

• Das Unternehmen ist seit fast einem halben Jahrhundert tätig und blickt damit auf eine lange Tradition und umfangreiche Kompetenz zurück.

• Das Ing. Büro zählt viele namhafte Unternehmen der Region zu seinen Stammkunden. Zu den Kunden des Unternehmens gehören mehrere internationale Automobilkonzerne.

• Das günstige Marktumfeld verspricht auch weiterhin überdurchschnittliche Wachstumsraten.

• Der Käufer übernimmt weitgehend schuldenfrei.

• Die Ertragslage des Unternehmens ist beständig gut, wenngleich durch verschiedene Großprojekte auch stark schwankend.

S t ä r k e n des Ingenieurbüros:

1. Guter Ruf des Unternehmens

2. Beständige Aufwärtsentwicklung

3. Fundiertes Management

4. Qualifizierte Mitarbeiter, qualifizierte und

langjährige Mitarbeiter, ausgesprochen guter Teamgeist im Unternehmen.

5. Das Ing. Büro bietet viele weitere Entwicklungsmöglichkeiten

6. Einem Käufer ergibt sich weiteres Entwicklungspotential an Umsatz, Ertrag & Performance.

S c h w ä c h en des Ingenieurbüros:

1. Es wurde nicht immer ertragskonzentriert gearbeitet

2. Der Verkäufer liebäugelt mit anderer Lebensplanung – kein Hardworker

3. Viele Projekte, Gefahr des Verzettelns

4. Leicht angespannte Liquidität

5. Ertragslage durch diverse Projekte stark schwankend

6. Eine beständige leichte Steigerung der Ertragslage und Konstanz der Erträge sollte das unternehmerische

Ziel der nächsten Jahre sein.

Management & Team:

Die Mitarbeiter sind ansprechend qualifiziert und verfügen über mehrjährige Leitungs- u. Führungserfahrung in vielen Branchen und Projekten.

Im Unternehmen herrscht ein kooperativer Führungsstil.

Die Mitarbeiter sind überzeugte Teamworker.

Es ist eine qualifizierte zweite Führungsebene vorhanden.

K u n d e n :

Die Kunden des Unternehmens kommen aus dem näheren Umfeld des Ing. Büros.

Der Kundenkreis rekrutiert sich aus dem Maschinen- und Werkzeugbau, Automotive, Verpackungstechnik usw. Der Schwerpunkt der Kunden kommt aus dem Maschinen- u. Werkzeugbau.

A k t u e l l e Auftrags- u. Ertragslage:

Das Unternehmen hat volle Auftragsbücher und steht in der vorteilhaften Lage, dass das Ing.Büro auch Aufträge ablehnen kann.

Die weitere Entwicklung des Unternehmens wird ausschließlich durch das beschränkte Angebot an qualifizierten Ingenieuren begrenzt.

Transaktionshintergrund

• Im Rahmen der Transaktion beabsichtigt der die Inhaber 100 % der Unternehmensanteile zu veräußern. AH wurde als exklusiver Berater mandatiert, die Transaktion zu begleiten.

• Das Unternehmen bietet einem bestehenden Unternehmen gute Chancen sein Unternehmen weiter auszubauen und Wachstum zu generieren.

• Die Unternehmen ist n i c h t für einen Existenzgründer oder Berufsanfänger geeignet. Dringend erforderlich sind mehrjährige Leitungs- und Führungserfahrung!

• Voraussetzungen für den K ä u f e r. Der Käufer benötigt zwingend

a) mehrjährige und qualifizierte Branchen- u. Führungserfahrung in der Breite eines Ing. Büros

b) Kauf. Kenntnisse und Managementfähigkeiten

c) Ein Eigenkapital von mindestens 500 bis 600 T€ - je nach Finanzierungsmodell –

d) Verhandlungsgeschick

Kennwort: Ing. Büro

Verkaufsgrund: altershalber.

V e r k a u f s p r e i s v o r s t e l l u n g e n des Verkäufers (VHB):

Nach unverbindlicher Einschätzung von AH wird sich der Kaufpreis bei rd. 1,5 bis 2,0 Mio. € bewegen. Der Verkäufer möchte seinen Nachfolger unterstützen und wäre ggf. auch mit einer Stundung eines Rests des Kaufpreises einverstanden.

Die Verkaufspreisvorstellungen werden Verkäuferseits mit der beständig guten Ertragslage und der ausgezeichneten Stellung des Ing. Büros begründet.

Der Kaufpreis hängt von der aktuellen Ertragslage, der Firmensubstanz und den Verbindlichkeiten ab. Bitte daher die genannte VKP als geschätzter Wert zu betrachten.

Der Verkäufer möchte sein Lebenswerk sichern und würde seinem Nachfolger noch einige Zeit mit Rat und Tat begleiten.

.