

## Profile number

66831

## kohlefaserverstärkte Kunststoffe zu verkaufen

### Located in

Baden-Württemberg

### General information

#### Sector

Engineering

#### Type of company

Plastic and rubber conversion

#### Legal entity:

Limited Company

#### Type of transaction

Shares

#### 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

€ 500.000 - € 1.000.000

#### Earnings before taxes

€ Loss - € making

### Other

AH hat zu v e r k a u f e n : kohlefaserverstärkte Kunststoffe

Angeboten wird eine vollständige Übernahme oder auch finanzielle Beteiligung. Eine finanzielle Beteiligung wäre ab 0,5 Mio. € denkbar.

Kohlefaserverstärkte Kunststoffe

Unternehmen mit Restrukturierungsbedarf/Sanierungsfall

## Das Unternehmen:

Mit diesem Kurzprofil möchten wir Ihr Interesse auf ein mittelständisches Unternehmen mit einem zukunftsorientierten und innovativen Herstellungsverfahren (kohlefaserverstärkte Kunststoffe) lenken. Das Unternehmen wollte ein neues und interessantes Geschäftsfeld im Leichtbau aufbauen und befindet sich aktuell in einer angespannten finanziellen Situation.

- Branche: Kunststoffverarbeitung
- Standort: Großraum Stuttgart
- Gesamtumsatz 1 – 3 Mio. EUR
- Mitarbeiteranzahl: ca. 15 bis 25 MA

Durch Managementfehler ist das Unternehmen in eine Schieflage geraten. Die finanzielle Situation des Unternehmens ist äußerst angespannt. Das Unternehmen hat das Thema Leichtbau aufgegriffen und wohl die Schwierigkeiten in der Anlaufphase und die Kosten unterschätzt.

Das Unternehmen hat bei dem Leistungsspektrum derzeit nur wenige Kunden.

Wir konnten uns bis dato kein konkretes Bild von der Kunststoffspritzerei machen und bitten noch um etwas Geduld. Die aktuelle Ertragslage ist negativ. Einem Käufer mit Augenmaß und Fachkompetenz bietet sich hier eine äußerst günstige Einstiegchance.

## Stärken des innovativen Kunststoffspritzers:

1. Das Produktionsangebot liegt in einem äußerst interessanten Geschäftsfeld der kohlefaserverstärkten Kunststoffe.
2. Das Unternehmen hat einige Erfahrungen in diesem interessanten Geschäftsfeld gesammelt
3. Die Kunststoffspritzerei hat einige interessante Kooperationspartner
4. Die Verkaufspreisvorstellungen sind gering. Es bietet sich eine gute Chance für einen risikobewussten Käufer

## Schwächen des innovativen Kunststoffspritzers:

1. Es muß eine sorgfältige Planung für die noch notwendigen Finanzierungsbedarf und die Risikosituation erstellt werden.
2. Die Anlaufschwierigkeiten und der Finanzierungsbedarf wurden bei weitem unterschätzt. Dieser Sachverhalt darf sich nicht wiederholen!
3. Es fehlte eine fundierte Finanzplanung.
4. Die Finanzmittel waren nicht ausreichend dotiert

5. Damit sich die Misere nicht wiederholt, muß eine fundierte Finanzplanung für den zukünftigen Kapitalbedarf erstellt werden. Der Käufer muß auch über ausreichende Finanzmittel verfügen, die es ihm erlauben, noch eine „Durststrecke“ zu überwinden.

6. Das Unternehmen hat derzeitig nur wenige Kunden.

7. Die Anlagen sind nicht ausgelastet. Die Produktivität und die Rendite sind zu gering!

8. Das innovative Verfahren befindet sich nach unserer Einschätzung noch in den Kinderschuhen! Bis zur Produktionsreife sind noch weitere Finanzmittel erforderlich! Es fehlt u.a. eine Kundenbasis, die Produktion ist noch nicht gestartet und geprüft. Es fehlt eine Zertifizierung usw!

**Ausrüstung und Maschinen:**

Das Thema Leichtbau sollte für die Firma eine tragende Rolle im Bereich Automotive und Luftfahrt einnehmen. Als Partner eines bereits bestehenden Kooperationsnetzwerkes hat die Firma den Start in neue Dimensionen gestartet. Durch den Einsatz von kohlefaserverstärkten Kunststoffen in Verbindung mit innovativen Hohlraumverfahren und dem notwendigen Gestaltungs-Knowhow, kann das Bauteilgewicht um bis 60 Prozent verringert werden. Diese Innovation verringert Emissionen und die Verkäuferfirma wollte einen nachhaltigen Beitrag für unsere Gesellschaft und kommende Generationen leisten.

Die Innovation ist noch nicht vollständig umgesetzt und befindet sich noch in der Anfangsphase.

Das Unternehmen hat einen eigenen Werkzeugbau/Werkzeugentwicklung.

**Mitarbeiter:**

Mitarbeiter: 20 bis 30 qualifizierte und langjährige Mitarbeiter, die auch weiterhin im Unternehmen verbleiben wollen.

**Immobilie:**

Das Unternehmen verfügt über eine zweckentsprechende Immobilie mit guter Verkehrslage in Baden-Württemberg. Die Immobilie sollte vom Käufer übernommen werden.

Seit nun mehr 19 Jahren sind wir Lieferant

**Notwendige Finanzen & Verbindlichkeiten:**

Der Käufer übernimmt lastenfrei dh ohne Verbindlichkeiten u. Regresse.

Über den noch erforderlichen zukünftigen Kapitalbedarf muß vom Käufer eine sorgfältige Planung erstellt werden. Eine konkrete Aussage ist hierzu im Augenblick nicht möglich, da der Finanzbedarf auch wesentlich von der eingeschlagenen Strategie und davon abhängig ist, wie rasch die Maßnahmen umgesetzt werden. Nach einem ersten Anschein wäre es sinnvoll, die weiteren Schritte mit Maß und Ziel zu verfolgen.

, Telekommunikation sowie dem Energiesektor.

## Verkaufspreisvorstellungen des Verkäufers:

Die Verkaufspreisvorstellungen liegen im Rahmen eines Share Deals bei grob rd. 1,0 bis 1,5 Mio. € (VHB) und dürfte auf einem „Schnäppchen-Preisniveau liegen. Bitte ohne jede Verbindlichkeit. Der Verkäufer hat derzeit noch keine konkreten Vorstellungen. Bitte betrachten Sie die Angaben als ohne jede Verbindlichkeit und vorläufig!

Der Verkäufer möchte mit Engagement seine Planung umsetzen und wäre bereit, seinen Nachfolger mit Rat und Tat zur Verfügung zu stehen!

## Anforderungen an den Käufer:

Angeboten wird eine vollständige Übernahme oder auch finanzielle Beteiligung an diesem interessanten Zukunftsprojekt. Eine finanzielle Beteiligung wäre ab 0,5 Mio. € möglich.

Dem Käufer bieten sich einmalige und günstige Übernahmekonditionen. Der Käufer muß sich allerdings auch der Risiken bewusst sein, die in dem Projekt liegen, denn das Projekt steckt noch in den Kinderschuhen. Es fehlt noch eine konkrete Auftrags- und Kundenstruktur.

Der Käufer muß weiteren Kapitalbedarf bis zur Realisation des Projekts einkalkulieren. Der Kaufinteressent sollte über Finanzmittel von mindestens 500 T€ und weitere Finanzreserven – je nach Finanzierungsmodell – verfügen.

Der Käufer sollte über ausreichende Finanzmittel verfügen, die ihn auch ermächtigen, eine „Durststrecke“ noch zu überwinden.

Der Käufer sollte über fundierte technische Kenntnisse und Erfahrungen in der Kunststofftechnik und über Augenmaß und Risikobewußtsein verfügen.

Weiter über Verhandlungsgeschick und auch kaufm. Kenntnisse.

\* \*

Kennwort: kohlefaserverstärkte Kunststoffe