

## Profile number

66823

## Automatisierung, fahrerlose Transportsysteme

### Located in

Germany

### General information

#### Sector

Engineering

#### Type of company

Electric and electronics

#### 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

€ 1.000.000 - € 2.500.000

#### Asking price

€ 500.000 - € 1.000.000

#### Earnings before taxes

€ 250.000 - € 500.000

### Other

Im Auftrag hat Albrecht Haas ein interessantes Unternehmen der A u t o m a t i s i e r u n g s t e c h n i k zu verkaufen.

Die Headlines in Kurzform:

- Das Unternehmen ist ein junges Vertriebs- und leistungsfähiges Engineering-Unternehmen und bietet im Netzwerk mit kompetenten Partnern aus dem Bereich der automatisierten Produktions- und Lagertechnik komplexe Lösungen an.

- Seit einigen Jahren beschäftigt sich das Unternehmen mit Fahrerlose Transportsysteme und arbeitet diesbezüglich mit namhaften Autoherstellern, Ingenieurbüros usw. zusammen.
- Auch im Bereich der Lagersteuerung, Lageroptimierung bietet das Unternehmen neue Entwicklungen zur Reduzierung der Durchlaufzeiten, Erhöhung der Zugriffzeiten usw. an.
- Unternehmenspolitische Zielsetzung ist es, den Kunden neutral und optimal zu beraten, zu informieren, verschiedene Lösungsansätze aufzuzeigen und schließlich das Projekt konzeptionell zu planen und mehrere Angebote ausarbeiten zu lassen.

Mit den verschiedenen Automatisierungs-, Software- und Sensorik-Partnern passt sich das Zentrum komplett den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden an. Dabei ist es egal, ob es sich um ein Standard-Flurförderzeug oder ein Sonderfahrzeug handelt.

Auch hinsichtlich neuester Batterie-Technologien wie z. B. Lithium-Anode-Titanat ist das Zentrum für FTS bereits einen großen Schritt voraus und bietet diese innovativen Batterien europaweit an.

- Der Betrieb Automatisierungstechnik legt großen Wert darauf, dass nur benutzerfreundliche Systeme zum Einsatz kommen. Systeme, die jeder nach kürzester Zeit bedienen und flexibel für seinen Einsatzzweck anpassen kann. Auch der First-Level Support sollte vom Kunden selbst durchgeführt werden können. Das spart den Kunden enorme Folgekosten. "Neuartige Buy-In und Service-Konzepte unterstützen die kurzen Amortisationszeiten unserer Lösungen" meint das Unternehmen.
- Im Vordergrund jeder Automatisierungsüberlegung stehen die einzelnen Prozesse und deren Zusammenhang. Deshalb wird eine genaue Ist-Analyse erstellt. Oft ergibt sich bereits hier interessantes Optimierungspotential.
- Applikationen sind auf dem aktuellsten Stand. Auch die Peripherie wird genau geprüft und bei Bedarf neu geplant und integriert. Ebenso spielen die IT und alle anderen Schnittstellen von übergeordneten Systemen (ERP, LVS, MFR) eine wichtige Rolle. Kombinationslösungen (mit automatischen AKL, HRL, Palettier-, Handling-Robotik, usw.) werden ebenso angeboten.

Und ... und ...

- Neben all diesen Aktivitäten, bietet das Unternehmen auch informative Seminare für all diejenigen, die sich stärker mit den Themen „Fahrerlose Transportsysteme“, Logistikoptimierung usw. auseinandersetzen wollen. Inhaltlich werden verschiedene verfügbare Technologien behandelt sowie Eckdaten zu einer FTS-Planung besprochen.
- In der eigenen Show-Halle des modernen Unternehmens, werden Interessenten die weltweit einzigartige „Vision-Navigation“ vorgeführt. Weitere Navigationsarten wie selektives Scannen, Fotogrammetrie, Laser, usw. folgen.
- G l o b a l e betriebswirtschaftliche Kennziffern

Umsatz: 1 – 2 Mio. €

Ertrag vor Steuern. +++

Das noch junge Unternehmen steht am Anfang seiner Entwicklung. Die aufgezeigte Nachfrage ist enorm. Der/die Verkäufer erwarten wesentliche Nachfragen.

R e g i o n : größere Stadt in Süddeutschland

Anforderungen an den K ä u f e r :

Der Käufer benötigt Branchenerfahrung, kaufm. Kenntnisse. Optimal wären Dipl.-Ing. + einige Jahre Berufserfahrung in der Automatisierungstechnik, kaufm. Kenntnisse sowie ein ausreichendes Eigenkapital von mindestens 400 T€ - je nach Finanzierungsmodell - .

Wie ausgeführt, steht das Unternehmen am Start einer interessanten Entwicklung. Der Käufer sollte finanziell in der Lage sein, ggf. auftretende Engpässe noch zu überwinden.

Der Verkäufer wäre entgegenkommend mit einer Ratenzahlung einverstanden und würde den Käufer noch einige Zeit begleiten.

V e r k a u f s p r e i s v o r s t e l l u n g d e s V e r k ä u f e r s :

Aufgrund der nach Meinung des Verkäufers erbrachten Vorleistungen und stellt sich der Verkäufer für das übernommene Knowhow und das eingespielte Team einen Kaufpreis von rd. 600 – 900 T€ vor (VHB).

Kennwort: Spatz

\*.\* Für die Vermittlung dieses interessanten Unternehmens beanspruchen wir eine branchenübliche Vermittlungsprovision.