

Profile number

66837

Kunstschmiedebetrieb zu günstigen Konditionen aus Tirol zu verk**Located in**

Europe

General information**Sector**

Engineering

Type of company

Metal conversion

Legal entity:

Limited company

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

Full-grown

Employees in FTE

5 - 10

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition

Financial information**Turnover last financial year**

€ 250.000 - € 500.000

Asking price

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Earnings before taxes

Confidential

Other

Kunstschmiedebetrieb /Metallbau zum Schnäppchen-Preis Tirol zu verkaufen.

Das Unternehmen ist ein Tiroler Familienunternehmen und stellt anspruchsvolle und gehobene Kunstschmiedeartikel für einen ebenso anspruchsvollen und gehobenen Kundenkreis her.

Die Familie ist bedacht die bisher eingeschlagenen Wege fortzusetzen, die von Werten wie Tradition, Qualität und Zuverlässigkeit bestimmt sind.

Nachdem sich die Familiennachfolge endgültig zerschlagen hat, will der Verkäufer eine andere Regelung finden.

Die hergestellten Kunstschmiedearbeiten aus der Werkstatt des Unternehmens sind Unikate von höchster Qualität und heben nicht nur das Image eines Objekts, sondern vermitteln Bewohnern und Gästen gleichermaßen das Flair von echter Handwerkskunst.

Getreu der Handwerksüberlieferung geht der Betrieb ganz speziell auf die individuellen Wünsche und Anforderungen der Kunden ein.

Die hergestellten Kunstschmiedearbeiten und Produkte sind weitestgehend ohne Konkurrenz. Dies wird auch dadurch ersichtlich, dass die Kunstschmiedearbeiten weit entfernt und in diverse deutschsprachige Länder exportiert werden.

Der Metallbau befasst sich mit

- Kunstschmiede & Schlosserarbeiten.
- Metallbauarbeiten Herstellung von Treppen, (anspruchsvollen) Zäunen, Geländer, Gitter, Fassaden, Innenraumgestaltungen usw.
- Niroarbeiten
- Sonstige Arbeiten wie Erstellung von Formen für selbstgenutzte Arbeiten.
- Beratung der Kunden auch in Form u. Stil, Wohnungseinrichtung

G r o ß e betriebswirtschaftliche Kennziffern:

Nachdem zu erkennen war, dass die Familiennachfolge scheitert, wurde der Umsatz des Unternehmens innerhalb der letzten Jahre altersbedingt stark zurückgefahren. Ursprünglich lag der Umsatz bei über 2 Mio. € und es wurden mehr als 20 Mitarbeiter beschäftigt.

Nunmehr liegt der Umsatz noch bei ca. 0,5 Mio. € und es werden weniger als 10 Facharbeiter beschäftigt.

Das Unternehmen hat keine Bankverbindlichkeiten, was die doch beständig gute Ertragslage unter Beweis stellt.

Nach Verkäuferschätzung kann das Unternehmen mit Elan revitalisiert werden.

R e g i o n : Tirol

I m m o b i l i e :

Aus der Historie verfügt das Unternehmen über eine sehr große und repräsentative Immobilie, die für viele Branchen und Gewerke genutzt werden kann. Zum Objekt gehört Wohn- u. Verwaltungsgebäude, mehrere (größere) Werkhallen, Lagerhallen und Parkplätze.

Die Hallen verfügen über Krane und sind in einem sehr guten Zustand.

Die Immobilie ist mehrverwendungsfähig. Die Grundstücksfläche liegt bei über 5.000 qm. Es liegt eine Schätzung vor, das den Immobilienwert auf über 4 Mio. € beziffert.

Die technisch-maschinelle Einrichtung eignet sich besonders für den herkömmlichen Metall-, Stahl- u. Maschinenbau. Weiter insbesondere für Kunstschmiedearbeiten, Blechbearbeitung, Dreh- u. Fräsarbeiten, Lohnschnitt mit CNC-Plasmaanlagen usw.

Der Verkäufer zeigt sich einsichtig, dass dieser Schätzpreis wohl nicht realisiert werden kann. AH schätzt – bitte ohne Regress – dass der Verkäufer bereit wäre, die Immobilie für einen Wert von schätzungsweise rd. 2 Mio. € abzugeben. Für den Käufer ergibt sich darauf ein Schnäppchen.

Kunden der Kunstschmiede:

Der Kundenkreis rekrutiert sich aus diversen deutschsprachigen Ländern. Ein Großteil der Kunden kommt aus der BRD.

Da im Metallbau echte Kunstwerke geschaffen werden, ist der der Kundenkreis anspruchsvoll und kommt aus Finanzen, Bank, Industrie & Adel. Es handelt sich (fast) ausnahmslos um langjährige Dauerkunden.

Der Metallbauer genießt am Markt einen ausgezeichneten und tadellosen Ruf und hat nur eine spärliche Konkurrenz. Dies ist auch daran ersichtlich, dass die Kunstwerke bis in die Schweiz und in diverse Städte in Deutschland (bis Düsseldorf und Hamburg) exportiert werden.

Übernahmestrategie des Käufers für den Metallbaus:

Wenn der Käufer den Metallbau weiterführen will, dann müssten die langjährigen Kunden wieder intensivieren, was u.E. möglich sein sollte. Der Verkäufer wäre zur größtmöglichen Unterstützung bereit. Das Unternehmen hält die Kundenkontakt über Jahre hinweg. Der Metallbau nimmt auch regelmäßig an Messen in den europäischen Ländern teil. Von daher müsste eine Revitalisierung der Kundenkontakte möglich sein.

In den weiteren Schritten sollte der Käufer dann die Aktivitäten wieder ausbauen, was ebenso möglich sein sollte, da das Knowhow im Unternehmen vorhanden ist und das Unternehmen über einen ausgezeichneten Ruf am Markt verfügt und die Konkurrenz für die anspruchsvollen Kunstartikel dünn besetzt sind.

Anforderung an den Käufer:

Der Käufer benötigt wenn er den Betrieb der Kunstschmiede weiterführen will

- Branchenkompetenz und persönliche Kompetenz
- Kompetenzen für Stil & Kunst, Formen und Einrichtung
- Ein Meisterbrief ggf. kann für eine Übergangsphase verzichtet werden
- Ein Eigenkapital von mindestens 200 T€ - je nach Finanzierungsmodell –

Dies unter Berücksichtigung, dass der Immobilienwert wesentlich höher sein dürfte und die Startchancen für den

Käufer günstig sind.

Kaufpreis und Übergabemodalitäten:

Primärer Hintergrund für den Verkauf ist, dass der Verkäufer sein Lebenswerk gesichert sehen möchte und er diesbezüglich auch zu Entgegenkommen und Unterstützung des Firmennachfolgers bereit ist.

Dem Verkäufer ist klar, dass er den Substanzwert der Immobilie nicht realisieren kann.

Der Verkäufer möchte seinem Firmenkäufer mit Rat und Tat unterstützen.

Chance für einen Käufer:

AH schätzt, dass sich für einen Jungmeister/Käufer ausgezeichnete Übergangschancen ergeben. Das Unternehmen könnte schrittweise wieder weiter ausgebaut werden.

Die Risikosituation sehen wir für den Käufer als kalkulierbar an. Die Übergabemodalitäten sehen wir als käuferfreundlich.

Für die Unternehmensvermittlung beanspruchen wir eine branchenübliche Vermittlungsprovision.

* *