

Profile number

66843

Mehrheitsbeteiligung an Export-Import Fernost

Located in

Baden-Württemberg

General information

Sector

Wholesale

Type of company

Trading company

Legal entity:

AG & CO KG.

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

> 5.000.000

Asking price

€ 2.500.000 - € 5.000.000

Earnings before taxes

€ 500.000 - € 1.000.000

Other

Mehrheitsbeteiligung an Export-Import Handelsgesellschaft mit Fernost zu verkaufen.

Das Unternehmen exportiert und importiert anspruchsvolle Waren mit Fernost.

Mit der nachfolgenden Kurzinformation möchten wir Ihr Interesse auf ein interessantes und attraktives Handelshaus Export u. Import lenken. Weitere Information erhalten Sie nach Unterzeichnung eine Verschwiegenheits- u. Provisionsvereinbarung:

Region(Standort des Unternehmens): Süddeutschland-Österreich-Schweiz (D-A-C)

Tätigkeitsbereich des Import/Exporthauses:

Fokus steht auf Warenbeschaffung, Dienstleistungen, Import/Export von Industriegütern (Halbzeuge, Verbindungselemente, Rotoren, mech. Bearbeitungsteile, Werkzeuge, Gussteile, Schweisskonstruktionen, Elektroisolationmaterial, Ersatzteile, Instrumente, Maschinen, Maschinenteile, Werkzeug)von Europa nach Fernost (ca. 70%) und von Fernost nach Europa (ca. 20%).

Der innereuropäische Handel ist im Aufbau begriffen. Der Verkäufer will damit Umsatzschwankungen mit Fernost abfedern.

Kunden:

Entsprechend der Tätigkeit rekrutiert sich der Kundenkreis des Unternehmens aus D-A-C und den Ländern aus Fernost, wobei der Schwerpunkt des Handels mit China und Indien liegt.

Die Kunden des Unternehmens kommen aus folgenden Branchen:

- Kraftwerkbauer, Maschinenhersteller, Metallverarbeiter, Fahrzeug-/ Motorenbauer, Werkzeughersteller

Der Umsatz wird grösstenteils aufgrund langjähriger Kundenbeziehungen erzielt.

Globale betriebswirtschaftliche Kennzahlen des Unternehmens:

Umsatz: 7 bis 13 Mio. €.

Ertrag: beständig bei ca. 10 % vor Steuern

Eigenfinanziert, sehr liquid. Der Gewinn vor Steuern liegt beständig bei rd. 10 %!

Das Umsatzvolumen schwankt durch Großaufträge stark.

AH bittet um Verständnis für die pauschale Angaben. Der Verkäufer hat uns zur strengen Diskretion verpflichtet.

Stärken des Unternehmens:

1. Das Unternehmen ist nach Einschätzung der Unternehmensberatung in einem Wachstumsmarkt tätig.
2. Beständig sehr gute Ertragslage von ca. 10 % Umsatzrendite.
3. Das Umsatzpotential wird aufgrund langjähriger Kundenbeziehungen realisiert.
4. Das Unternehmen ist äußerst solide finanziert.
5. Das Handelsunternehmen hat keine/geringe Fremdmittel
6. Hoher Warenumsatz (Umsatz/eingesetztes Kapital)

7. Die Firma genießt am internationalen Markt einen guten Ruf.

8. Der innereuropäische Handel ist im Aufbau.

Schwächen des Unternehmens:

1. Starke Belastung des Managements. Reisetätigkeit
2. Ungelöste Firmennachfolge
3. Das Wachstum des exportorientierten Unternehmens wird teilweise durch politische Faktoren und Entwicklungen insbesondere in Fernost (ungewollt) beeinflusst.
4. Trotz positiver Beurteilung liegt Wachstumspotential noch brach & ungenutzt. Bei einem weiteren Wachstum müsste Personal aufgestockt werden.
5. Bankverbindlichkeiten sind für das Unternehmen schwer darstellbar, da hoher Warenumsatz.

Management/Mitarbeiter:

Management und Mitarbeiter sind gutausgebildete Beschaffungsspezialisten (Diplom Ing. Dipl. Kaufleute, Exportfachleute, Ingenieure).

Joint-Venture:

- mit einem europäischen Partner besteht ein Joint-Venture.
- mit einer grossen Industriegruppe (über 60 Tochterfirmen, welche selber wieder Joint-Venture haben mit Firmen wie ABB, Siemens, Lucent, Babcock, Schindler, Okuma, Tadant, Hyundai, Alstom)

Die Firma hat alle Import- und Exportrechte für diverse Länder in Fernost.

Umsatz des JV:

Das Joint-Venture wurde nach 2000 gegründet und von 2004 – dato durch Manager aufgebaut des Unternehmens aufgebaut. Im Jahre 2015 ff. erzielte das JV einen Umsatz von ca. 1.0 bis 2 Mio. € mit steigender Tendenz.

Anforderungsprofil an den Käufer:

Der Käufer braucht eine fundierte Fachkompetenz aus dem Handel und Export, gute Fremdsprachenkenntnisse, kaufm. Kenntnisse, breites technisches Wissen. Mitarbeiterführungspotential und Verhandlungsgeschick. Nach Möglichkeit sollte der Käufer auch über einschlägige Erfahrungen aus dem Handel mit Fernost verfügen.

Eigenkapitalerfordernis an den Käufer:

Der Käufer benötigt weiter ein gutes Eigenkapital von mindestens 400 T€ - je nach Finanzierungsmodell, da aus den Handelsgeschäften und dem raschen Warenumsatz keine /geringe Banksicherheiten zur Verfügung

stehen.

Verkaufspreisvorstellung des Verkäufers & Übergabemodalitäten:

Zur Disposition steht der Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung von ca. 70 %. Der Verkäufer möchte mit einer Minderheitsbeteiligung im Unternehmen verbleiben (verhandelbar).

Die Verkaufspreisvorstellungen des Verkäufers liegen bei 5 – 7 Mio. € für 100 % (VHB). Der Verkäufer möchte mit einem Anteil von rd. 30 % im Unternehmen verbleiben. Entsprechend würde sich der VKP auf rd. 3,0 bis 3,5 Mio. € ermäßigen.

Der VKP wird durch die beständig gute Ertragslage und das hohe Wachstumspotential begründet. Verkäuferseits wird auch vorgebracht, dass das derzeitige Wachstumspotential des Handelsunternehmens nicht ausgeschöpft ist.

Der Verkäufer steht für eine Einarbeitung & Übergangsphase noch zur Verfügung.

Bei Interesse erhalten Sie weitere Informationen!

Kennwort: Kap der Guten Hoffnung

Vermittlungsprovision: Als Nachweismakler stellen wir ausschließlich dem Käufer eine zu vereinbarende Vermittlungsprovision in Rechnung.

Wir bitten um Verständnis für die globalen Angaben. Der Verkäufer hat uns zur Vertraulichkeit verpflichtet. Weitere Informationen stellen wir bei entsprechender Nachfrage zur Verfügung. Wir müssen uns vorbehalten, dass der Verkäufer uns einen Bonitätsnachweis vorlegt.