

Profile number

66847

Kunststoffspritzer mit Restrukturierungsbedarf**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**

€ 2.500.000 - € 5.000.000

Asking price

€ 250.000 - € 500.000

Earnings before taxes

€ Loss - € making

Other

Im Auftrag hat AH zu v e r k a u f e n :

Kunststoffspritzerei mit Restrukturierungsbedarf

Die Kunststoffspritzerei:

Es handelt sich um ein alteingesessenes Familienunternehmen der Kunststofftechnik mit angeschlossenem Werkzeugbau. Das Unternehmen existiert schon fast einem Jahrhundert und ist innerhalb der letzten Jahre

selbstverschuldet durch Managementfehler in eine Schieflage geraten. Diese Probleme sind u.E. aber derzeitig behoben.

☐ Hergestellt werden technische Kunststoffteile für diverse Abnehmer in unterschiedlichen Branchen.

☐ Die Kunststoffspritzerei hat – trotz der Einwände – ein fundiertes Knowhow und ein qualifiziertes Team. Der Kunststoffspritzer kann wieder in eine positive Ertragslage zurückgeführt werden.

☐ Die Kunststoffspritzerei hat bis vor einigen Jahren ein akzeptables Betriebsergebnis erwirtschaftet. Durch Fehlentscheidungen und fehlerhafte Leistungen ist das Unternehmen in eine Schieflage geraten. Hauptursache waren Fehlentscheidungen, fehlerhafte und ungezügelter Investitionen, Ausbleiben von Anschlußaufträgen. Folge waren Kreditausfälle, Regressansprüche der Kunden, in Teilbereichen nicht ausgelastete Kapazitäten..

☐ Gefahr erkannt – Gefahr gebannt. Wir denken, dass die Probleme nunmehr bereinigt, so dass wieder positive Ergebnisse zu erwarten sind.

S t a n d o r t des Kunststoffspritzers:

☐ Süddeutschland südlich von Stuttgart (Tübingen-Reutlingen-Albstadt-Balingen) (IHK Bezirk Reutlingen)

Betriebswirtschaftliche Grunddaten: Umsatzentwicklung, Anzahl der Mitarbeiter und Betriebsergebnis:

Umsatz in €: 3 - 5 Mio. €

Anzahl der MA: 15 bis 25 MA

Betriebsergebnis: - negativ

Das negative Betriebsergebnis versteht sich nach Abzug des GF-Gehaltes und der laufenden Mieten an den/die Gesellschafter.

S t ä r k e n des Kunststoffspritzers:

☐ Gute Kontakte zu Lieferanten/ Abnehmern

☐ Breites Produktionsportfolio

☐ Der überwiegende Teil der Kunden befindet sich im näheren Einzugsbereich

☐ Angepasste Problemlösung für Kunden

☐ Trotz diverser Probleme konnte das Unternehmen seine Umsatztätigkeit leicht ausbauen.

☐ Maschinenpark ist akzeptabel

S c h w ä c h e n des Kunststoffspritzers:

☐ Familiäre Probleme, Nachfolge- u. Managementprobleme

- ☐ Angespante Liquidität, Sanierungsbedarf, nicht befriedigende Ertragslage.
- ☐ Außendienst & Marketing sollte forciert werden
- ☐ Zu geringe Produktivität im Unternehmen
- ☐ fehlende Reinvestition in den letzten Jahren
- ☐ Es fehlt der Druck im Unternehmen, Managementinstrumente werden nicht / zu gering eingesetzt
- ☐ In den Maschinenpark sowie Betriebseinrichtung sollte innerhalb der nächsten Jahre ca. 300 T€ investiert werden. Es handelt sich hier um eine unverbindliche Schätzung! Maschinenpark bedarf einer Neuinvestition.
- ☐ Es fehlt Zuverlässigkeit, Kundenbetreuung und Qualitätsbewusstsein im Unternehmen.

Verkaufsgrund:

- ☐ Der Firmeninhaber möchte sich altershalber zur Ruhe setzen.

Maschinen & Einrichtung, Immobilien

- ☐ Es stehen ca. 20 bis 30 Spritzgießmaschinen eines Herstellers zur Verfügung, welche alle gleichzeitig vor einigen Jahren angeschafft wurden. Maschinen sind gut im Schuss, allerdings älter > 5 Jahre. Die Spritzgussmaschinen sind teilweise mit Robotern ausgerüstet.
- ☐ Die Immobilie (VW nach eigener und unverbindlicher Schätzung etwas unter 1 Mio. €) könnte erworben werden; Anpacht mit Kaufoption wäre möglich.

Verkaufsvorstellung des Verkäufers:

- ☐ Verkaufspreisvorstellung des VK bei Übernahme ausschließlich der Aktiva des Unternehmens, ohne Immobilien und ohne Passiva rd 500 T€ (Erwerber übernimmt lastenfrei). VHB.

Der Käufer sollte mit Anschlußinvestitionen von rd. 300 bis 500 T€ rechnen. Diese Investitionen können zeitlich gestreckt werden.

- ☐ Der Verkäufer sorgt für einen gleitenden Übergang und steht noch einige Zeit zur Verfügung.
- ☐ Weitere vertrauliche Informationen stellen wir nach Unterzeichnung der üblichen Vertraulichkeitserklärung zur Verfügung. Für die Vermittlung des Unternehmens stellen wir eine branchenübliche Vermittlungsprovision in Rechnung.

Unverbindliche Einschätzung von AH: Die Probleme sind u.E. beherrschbar. Für den Käufer ergibt sich ein „Schnäppchen“.

Anforderungen an den Käufer:

- a) Branchenkompetenz und betriebswirtschaftliche Kenntnisse

b) Führungsfähigkeit

c) Eigenkapital von mindestens 200 T€ - je nach Finanzierungsmodell

. Für die Vermittlung beanspruchen wir eine branchenübliche Vermittlungsprovision.

Kennwort: Spritzguss Süddeutschland.