

## Profile number

66851

## Kaufgesuche für Käufer aus China

### Located in

Germany

### General information

#### Sector

Engineering

#### Type of company

Mechanical engineering

#### Legal entity:

Limited company

#### Type of transaction

Shares

#### Life phase enterprise

Full-grown

#### Employees in FTE

> 50

#### Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition

### Financial information

#### Turnover last financial year

Confidential

#### Asking price

To be agreed

#### Earnings before taxes

€ 250.000 - € 500.000

### Other

Aus Fernost (insbesondere China, Indien, Vietnam), dem größten Markt und Herstellungsort der Welt für Automobile, existieren hunderttausende Zulieferbetriebe. Diese Betriebe sind unterschiedlich groß und produzieren fast alle Teile und Komponenten, die in Autos eingebaut werden. Alle wollen im In- und Ausland expandieren und sich technisch nach vorne schieben. Für China kommt hinzu, dass das Land über viele finanzielle Recourcen verfügt und Anlagemöglichkeiten im Ausland (fast) fehlen.

Wg. diverser Differenzen in der Weltpolitik (Trump und Brexit) werden diese Märkte in die sog. T-Staaten immer wichtiger. Nach Mitteilung des DIHT ist z.B. China unser wichtigster Handelspartner.

Als Unternehmensvermittler, Berater von Industrieunternehmen und Betreuer von deutsch-ausländischen Kooperationsprojekten wurden wir in letzter Zeit, neben anderen Branchen, von hunderten solcher Firmen angeschrieben. Sie wünschen sich Kooperationen mit Zulieferern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz als den Ländern der führenden Technologien des Automobilbaus.

Die Firmen sind in erster Linie interessiert zu investieren sowie Technologie, Firmenanteile oder ganze Firmen zu kaufen. Sie bieten auch den Aufbau von Joint-Ventures mit Marktzugang nach Fernost neben anderen Formen der Kooperationen. Solche Kooperationswünsche beziehen sich nicht nur auf Auto-Zulieferer, sondern auch andere Industriebetriebe. Es gibt kaum eine Branche, wo kein Kaufinteresse vorliegt.

Die Investoren suchen insbesondere ertragsstarke Unternehmen mit Potential & know-how. Die Investoren achten sehr konkret auf die Bonität und Qualität der Firmen.

## Branchenfokus:

Wie ausgeführt, kommt neben den Branchen Automotive, Gießerei, Maschinenbau, Metallverarbeitung usw. auch EDV, Dienstleistungen, Ingenieurbüros, Elektrotechnik, Steuerungstechnik u. Automation sowie Dienstleistungen insbesondere auch Altenheimen, Pflegeheime usw. in Frage, da auch Kapitalanlagen gesucht werden.

## Umsatzgröße:

Kleinunternehmen und Handwerksbetriebe kommen für die genannten Käufer nicht in Frage.

## Kaufpreise:

Die Verkaufspreisvorstellungen sollten sich nach den üblichen Kriterien dh insbesondere Ertragskraft und Firmensubstanz richten. Die Käufer sind sehr fachkundig und ziehen in der Regel kompetente Fachleute hinzu.

## Vermittlungsprovision:

Wir bemerken, dass wir von den Investoren aus Fernost keine Provision erhalten. Von daher beanspruchen wir vom europäischen Verkäufer für den Erfolgsfall eine Vermittlungsprovision.

Es gehört zu unseren leidvollen Erfahrungen, dass sich sehr viele Verkäufer mit wenig Verkaufsinteresse melden. um den Firmenwert zu testen. Das Kaufangebot des Käufers aus Fernost wird dann später anderen Kaufinteressenten genüßvoll „präsentiert“.

In solchen Fällen bleiben wir – trotz hohem und langjährigem Aufwand – auf unseren Kosten „sitzen“. Wir müssen daher ein ernsthaftes Verkaufsinteresse sicherstellen und beanspruchen für den Einstieg ein kleines Starterhonorar. Dies wie ausgeführt mit dem Ziel, das ernsthafte und beständige Verkaufsinteresse sicherzustellen.

Das Kaufinteresse der Käufer aus Fernost kann belegt werden. Ggf. wären wir auch damit einverstanden, dass eine Vorabgebühr fällig wird, wenn wir einen Kaufinteressent ausgewiesen haben.

\*\*