

# INVESTOR Exposé

## Weltweit einzigartiger Hersteller von Sondermaschinen

Gegründet 2012

Umsatz p.a.	EBIT-Marge	EBIT p.a.	Marktstellung
1.375 Mio. EUR	≈ 85 %	1.168 Mio. EUR	Weltweit einzigartig

### 1. Executive Summary

Zum Verkauf steht ein außergewöhnlich profitables Maschinenbauunternehmen, das als einziger Hersteller dieser hochspezialisierten Sondermaschinen weltweit agiert. Mit einer EBIT-Marge von rund ca. 85 % zählt das Unternehmen zu den margenstärksten industriellen Geschäftsmodellen im Maschinenbau. Der Verkauf erfolgt kurzfristig im Rahmen eines strukturierten und beschleunigten M&A-Prozesses und ist als Asset Deal vorgesehen.

Trotz faktischer Monopolstellung und außergewöhnlicher Margen wurde das Unternehmen bislang ohne systematischen internationalen Vertrieb und nahezu ohne Marketing betrieben. Der Absatz beschränkte sich auf wenige, selektive Verkäufe pro Jahr.

Diese bewusst zurückhaltende Marktbearbeitung führt dazu, dass Umsatz und Ergebnis das reale Marktpotenzial derzeit deutlich unterschreiten. Ein neuer Eigentümer kann durch den sofortigen Aufbau eines internationalen Vertriebs und aktiver Markterschließung kurzfristig signifikante Umsatz- und Ergebnissteigerungen realisieren, ohne zusätzliche Entwicklungs- oder Produktionsinvestitionen.

Bei den veräußerten Maschinen handelt es sich um hochspezialisierte Automationsanlagen zur industriellen Herstellung von Produkten. Die Anlagen sind als modulare Produktionsplattform konzipiert und lassen sich kundenspezifisch anpassen. Anpassungen erfolgen durch den Austausch von Werkzeugen, die Anpassung der Softwareprogramme sowie die Modifikation der Bearbeitungsparameter. Dadurch können unterschiedliche Bauteile gefräst, bearbeitet und in gleichbleibend hoher Qualität gefertigt werden. Diese Plattformarchitektur ermöglicht eine flexible Nutzung der Maschinen für verschiedene Anwendungen und Produkte, ohne dass ein grundlegendes neues Maschinenkonzept erforderlich ist.

### 2. Markt & Wettbewerb – Monopolstellung

Das Unternehmen nimmt eine weltweit einzigartige Marktposition ein. Es existieren keine vergleichbaren Anbieter mit identischem Funktions- und Leistungsumfang der Maschinen. Diese Alleinstellung ermöglicht:

- stabile und durchsetzbare Preise,
- außergewöhnlich hohe Margen,
- sowie eine klare Differenzierung gegenüber alternativen Lösungen.

### 3. Operatives Modell und Skalierbarkeit

Das Geschäftsmodell ist bewusst flexibel und skalierbar und bietet zwei gleichwertige operative Umsetzungsoptionen:

#### **4. Option 1: Interne Montage**

Aufbau einer eigenen Montageabteilung zur Endmontage, Inbetriebnahme und Qualitätskontrolle der zugelieferten Komponenten. Alle erforderlichen Prozesse, technischen Zeichnungen und Stücklisten sind vollständig vorhanden und sofort nutzbar.

Dieses Modell ermöglicht:

- höhere Wertschöpfungstiefe
- direkte Qualitätskontrolle
- langfristigen Kompetenzaufbau

#### **5. Option 2: Turnkey-Zuliefermodell**

Alternativ können die vollständige Montage, Testung und betriebsbereite Lieferung über externe Partner erfolgen. Das Unternehmen konzentriert sich dabei ausschließlich auf

- Vertrieb und Projektkoordination,
- Kundenkommunikation,
- Logistik und Auslieferung.
- Dieses Modell reduziert Fixkosten, minimiert operative Risiken und erlaubt eine schnelle Skalierung

#### **6. Geschäftsmodell & Vertriebsoptionen**

Das Geschäftsmodell ist vollständig IP-getrieben. Diese können vom Käufer unmittelbar international vertrieben werden, ohne dass eigene Entwicklungs-, Konstruktions- oder Fertigungskompetenzen aufgebaut werden müssen. Dadurch ist das Unternehmen nicht nur für technische Käufer, sondern ausdrücklich auch für internationale Vertriebsorganisationen, Handelsunternehmen sowie Investoren ohne technische Expertise attraktiv.

#### **7. Umsatzstruktur und Industriesegmente**

Der Umsatz wird aktuell ausschließlich durch den Verkauf von Neuanlagen generiert. Die Anlagen finden Anwendung in verschiedenen Industriesegmente, unter anderem in der Produktfertigung, für Verbrauchsmaterialien sowie in spezialisierten Anwendungen, beispielsweise für die Musikindustrie und weitere branchenübergreifende Fertigungsbereiche.

Ein Service- und Ersatzteilgeschäft wurde bislang nicht ausgebaut, bietet jedoch ein erhebliches Potenzial zur Erweiterung und zur Etablierung wiederkehrender Umsätze (Recurring Revenue). Das Kerngeschäft liegt im Verkauf von Neuanlagen, der fortlaufend durch eine stabile und wachsende Nachfrage neuer Kunden getragen wird.

#### **8. Kundenstruktur**

Der Vertrieb erfolgte zu etwa 30 % an private Abnehmer und überwiegend an gewerbliche Interessenten (70 %), insbesondere an Unternehmer, die in den Anlagen eine attraktive Grundlage zur Erweiterung ihres Produktportfolios oder zur Entwicklung neuer Geschäftsfelder erkannten. Es besteht keine Abhängigkeit von einzelnen Großkunden oder Key Accounts. Stattdessen verfügt das Unternehmen über eine breit diversifizierte, projektbezogene Kundenstruktur, die Risiken wirksam streut und zugleich eine hervorragende Basis für Skalierung, planbares Wachstum und die gezielte Erschließung zusätzlicher Marktpotenziale bietet.

#### **9. Absatz der Maschinen in den letzten drei Jahren**

Der Absatz beschränkte sich in den vergangenen Jahren bewusst auf wenige, selektive Verkäufe pro Jahr und bis zu sechs Automations- und Sondermaschinen aus dem bestehenden Produktportfolio

veräußert. Der Verkaufspreis pro Anlage lag – abhängig von Ausführung, Konfiguration und Leistungsumfang – in einer Bandbreite von ca. 39.000 EUR bis 334.000 EUR.

Darüber hinaus wurden in einzelnen Fällen auch größere Projektverkäufe mit einem Gesamtvolumen von bis zu ca. 1,2 Mio. EUR realisiert. Ein aktiver Vertriebsaufbau oder eine volumengetriebene Marktbearbeitung fanden dabei nicht statt, sämtliche Verkäufe erfolgten überwiegend aus organischer Nachfrage heraus.

## **10. Produktnutzen**

Die entwickelten Automationsmaschinen sind hochpräzise Sondermaschinen für den direkten industriellen Einsatz. Sie ermöglichen eine vollautomatisierte, reproduzierbare und wirtschaftliche Serienfertigung.

Vorteile für Endkunden sind insbesondere:

- deutlich reduzierte Produktionskosten,
- konstante Produktqualität unabhängig von Personal und Schichtbetrieb,
- hohe Prozesssicherheit,
- schnelle Amortisation durch hohe Effizienz.

Ein besonderer Mehrwert liegt in der modularen und anpassbaren Maschinenarchitektur. Durch gezielte Anpassungen an Software, Werkzeuge oder Module können mit derselben Maschinenplattform weitere Produkte oder Produktvarianten realisiert werden. Der Endkunde erhält damit eine zukunftssichere Produktionslösung, die flexibel mit seinem Geschäftsmodell mitwachsen kann.

## **11. Nutzen für den neuen Eigentümer**

Der Käufer profitiert von:

- dem Direktverkauf kompletter, betriebsbereiter Maschinen mit außergewöhnlich hohen Margen,
- sofortiger internationaler Skalierbarkeit,
- der Erschließung neuer Anwendungen durch Anpassung bestehender Konzepte,
- zusätzlichen Ertragspotenzialen durch Upgrades, Erweiterungen sowie mögliche Service-, Partner- oder Lizenzmodelle.

Die Maschinen sind damit nicht nur klassische Produktionsmittel, sondern eine skalierbare industrielle Plattform, die technologische Einzigartigkeit mit wirtschaftlicher Effizienz verbindet. Sie schaffen für Endkunden einen klaren Wettbewerbsvorteil und für den neuen Eigentümer ein hochattraktives, international ausrollbares Geschäftsmodell.

## **12. Abhängigkeit von der Geschäftsführung**

Das operative Geschäft ist nicht vom bisherigen Inhaber abhängig. Planung, Organisation und Vertrieb sind klar strukturiert und vollständig übertragbar. Ein festes Kernteam ist nicht erforderlich.

## **13. Finanzkennzahlen**

- Umsatz p.a.: ca. 1.375.000 EUR

- EBIT-Marge: ca. 85 %
- EBIT p.a.: ca. 1.168.000 EUR

Die Ergebnisqualität basiert auf der Monopolstellung, dem hohen IP-Anteil sowie einer extrem schlanken Kostenstruktur.

- **Zusammensetzung des EBIT**

Das Unternehmen wird als Einzelfirma geführt. Das ausgewiesene EBIT stellt das operative Ergebnis vor Unternehmerentnahmen dar. Das Geschäftsführergehalt bzw. der Unternehmerlohn wurde zu 100 % aus dem erwirtschafteten EBIT entnommen und ist somit nicht zusätzlich als Kostenposition im Ergebnis enthalten. Die ausgewiesenen Bilanz- und Ergebniszahlen ergeben sich ausschließlich aus dem erzielten Gesamtumsatz abzüglich der direkten Kosten für Bauteile.

Weitere Abschreibungen oder bilanzielle Effekte – insbesondere außerhalb der Bauteilekosten – wurden nicht berücksichtigt, da es sich um eine Einzelfirma handelt und als Asset Deal vorgesehen ist, damit hat der Käufer ohne jegliche Verpflichtung einen sauberen Übergang aller wichtigen Assets. Das ausgewiesene EBIT stellt somit unmittelbar das operative Ergebnis des Kerngeschäfts dar und ist klar, schlank und transparent strukturiert.

- **Einmal- oder Sondereffekte**

In den vergangenen Jahren gab es keine wesentlichen Einmal- oder Sondereffekte, die das ausgewiesene Ergebnis beeinflusst hätten. Das Ergebnis basiert vollständig auf dem laufenden operativen Geschäft und ist daher nachhaltig und gut nachvollziehbar. Gleichzeitig ist festzuhalten, dass bei einer strukturierten Internationalisierung des Geschäftsmodells mit einer deutlich überproportionalen Umsatzentwicklung zu rechnen ist. Diese resultiert nicht aus bilanziellen Sondereffekten, sondern aus der bislang bewusst nicht ausgeschöpften Marktbearbeitung und stellt ein erhebliches operatives Wachstumspotenzial dar.

#### **14. IP/ Intellectual Property**

Zum IP zählen insbesondere

- Schutz-, Urheberrechte an den Konstruktionszeichnungen (3D / CAD)
- Know-how (Produktionsverfahren, Prozesse, Spezialwissen)
- Markenrechte, Designs und Domains

#### **15. Urheber- und Schutzrechte**

Sämtliche Urheberrechte, Schutzrechte sowie das zugrunde liegende geistige Eigentum (IP) befinden sich uneingeschränkt beim Verkäufer. Für die eingesetzten Zuliefer- und Bauteilkomponenten bestehen keine eigenständigen Patentrechte Dritter, die die Nutzung, Herstellung oder den Vertrieb der Maschinen einschränken.

Die vollständige technische Ausgestaltung der Maschinen, einschließlich ihrer modularen Architektur und sämtlicher Anpassungs- und Erweiterungsmöglichkeiten, ist umfassend in den vorhandenen CAD-Konstruktionsdaten, der technischen Dokumentation sowie im etablierten technischen Know-how dokumentiert und kann im Rahmen der Due Diligence vollständig eingesehen und geprüft werden.

#### **16. Risiko- & Absicherungslogik**

Durch die Alleinstellung, fehlende Personalabhängigkeit und flexible Liefermodelle sind operative Risiken stark reduziert. Internationalisierungs- und Lieferkettenrisiken sind durch modulare Prozesse und alternative Partnerstrukturen gut beherrschbar.

## 17. Internationalisierungs-Roadmap (Fast-Track)

Die Internationalisierung kann unmittelbar nach Closing starten:

- sofortiger internationaler Vertrieb fertiger Maschinen,
- Aufbau von Händler- und Distributionsstrukturen,
- Skalierung über exklusive Länderpartnerschaften oder Lizenzmodelle.

## 18. Käuferprofile

- Strategische Maschinenbauunternehmen
- Internationale Vertriebsorganisationen
- Handelsunternehmen ohne technische Abteilungen
- Family Offices & Finanzinvestoren
- Buy-and-Build-Plattformen

## 19. Investorenrelevanter Mehrwert

- Keine Abhängigkeit von einzelnen Personen oder einem bestehenden Kernteam
- Technische Entwicklung und Fertigung sind extern darstellbar
- Schneller Markteintritt und einfache Skalierung möglich
- Fokus auf margenstarken Neuanlagenverkauf
- Erweiterbar um Service-, Wartungs- und Ersatzteilgeschäft (Recurring Revenue)

## 20. Bewertung & Kaufpreisindikation

Die Monopolstellung sowie die sofortige internationale Skalierbarkeit rechtfertigen eine Bewertung im oberen Bereich marktübliches EBIT-Multiples. Die indikative Kaufpreisrange liegt bei 6,5 bis 7,5 Mio. EUR, mit zusätzlichem Upside-Potenzial für strategische Käufer.

## 21. Übergabe und Know-how-Transfer

Ein strukturierter und begleiteter Übergabeprozess ist vorgesehen. Der Übergabezeitraum kann flexibel gestaltet und an die Bedürfnisse des Käufers angepasst werden. Während der Übergabe steht der Inhaber für Rückfragen und zur Wissensvermittlung zur Verfügung. Das wesentliche Know-how liegt insbesondere in den technischen 3D/ CAD Daten/ Zeichnungen, der etablierten Zulieferstruktur sowie in der Erfahrung zur Angebots-, Verkaufs- und Projektabwicklung. Dieses Wissen wird vollständig übertragen.

## 22. Transaktionsprozess & Zeitplan

Der Verkauf ist als kurzfristiges Asset Deal Transaktion geplant. Ein zügiger Abschluss wird ausdrücklich angestrebt.

## 23. Prozessschritte:

- |                 |   |
|-----------------|---|
| • NDA           | Non-Disclosure Agreement (Vertraulichkeitsvereinbarung) |
| • Exposé        | Unternehmensdarstellung                                 |
| • Q&A           | Questions and Answers (Fragen und Antworten)            |
| • LOI           | Letter of Intent (Absichtserklärung)                    |
| • Due Diligence | Sorgfältige Prüfung                                     |
| • Signing       | Vertragsunterzeichnung                                  |
| • Closing       | Vollzug der Transaktion                                 |