

## EIN NACHHALTIGES INVESTMENT IN DER DRUCKINDUSTRIE

<b>ALS QUALITÄTSFÜHRER IM DRUCKGESCHÄFT (OFFSET- UND DIGITALDRUCK) IST DAS UNTERNEHMEN IM BRANCHENVERGLEICH ÜBERRAGEND AUFGESTELLT. DIE VERBINDUNG VON DRUCK- UND VERFAHRENSTECHNISCHEM KNOW-HOW UND DIGITALISIERUNG ERZIELT HERAUSRAGENDE ERGEBNISSE FÜR DIE KUNDEN. DIE POSTER UND KALENDER PRODUKTE WERDEN PÜNKTlich UND IN BESTER QUALITÄT GELIEFERT UND SO WIRD EIN UMSATZ VON MEHR ALS € 20M MIT EINER EBITDA*-MARGE VON 10% ERZIELT.</b>	1	Qualitätsführer der Druckbranche in Süddeutschland
	2	Hohe Profitabilität im Peer Group- und Branchenvergleich
	3	Ausgewogenes, diversifiziertes Produkt und Kundenportfolio
	4	Sehr guter Stand von Technik und Produktionsstätten
	5	Verantwortung für Mitarbeiter und Nachhaltigkeitsthemen
	6	Zahlreiche Wachstumshebel insbesondere in der digitalen Kundenansprache
	7	Zum Verkauf stehen 100% der Geschäftsanteile sowie die Immobilien

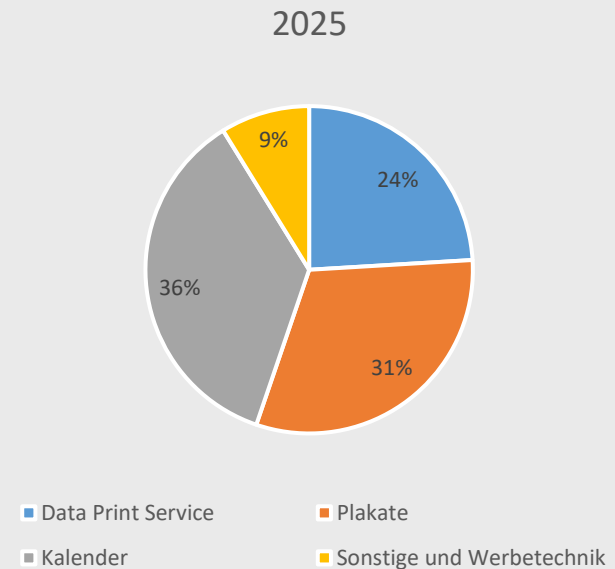
### 1 Qualitätsführer der Druckbranche in Süddeutschland

- Druck (Offset und digital) von Kalendern und Plakaten
- Branchenführer in Bezug auf Organisation, Qualität und Gewinn
- Standort: Süddeutschland, starker lokaler Produktions- und Logistikstandort
- Aktuelle Herausforderungen durch Kostensteigerungen bei Personalkosten, Frachten, Rohmaterial und Strom

### 2 Hohe Profitabilität im Peer Group- und Branchenvergleich

- Pünktlichkeit und Qualität der Lieferung (<1% Rücklaufquote)
- Stetiges Umsatzwachstum, dauerhaft profitabel
- State-of-the art Logistik und Prozessabläufe
- Anbindung an Großkunden über digitale Plattformen
- Revolvierende Kunden (hoher Anteil von Stammkunden)

### 3 Diversifiziertes Portfolio (kein Kunde >10%)



## EIN NACHHALTIGES INVESTMENT IN DER DRUCKINDUSTRIE

### 4 Sehr guter Stand von Technik und Produktionsstätten

- Moderner und effizienter Maschinenpark, technologisch auf dem neuesten Stand
- Neuerwerb einer Digitaldruckmaschine
- Drei Immobilien (zwei eigene, eine gepachtete) in einem sehr guten Zustand (kein Investitionsstau)
- Eindrucksvolles Finanz- und ERP-Dashboard (BDE) für volle Transparenz
- Hohes Maß an Erfahrung, Kompetenz und Motivation

### 5 Verantwortung für Mitarbeiter und Nachhaltigkeitsthemen

- Philosophie: Lösungen statt Probleme
- Team: Kontinuität für gute Arbeitsatmosphäre
- Geringe Fluktuation und regional angepasste Entlohnung
- Betriebsübergabe (Nachfolge) durch Gesellschafter an Geschäftsführer erfolgreich abgeschlossen
- Inflationsausgleich teilweise bereits in 2022 an die Mitarbeiter gezahlt
- Erhebliche Bereitschaft zum Thema ESG
  - Umweltfreundliche Druckfarben
  - Effizientes Kühl- und Heizsystem (interne Quellen)

### 6 Zahlreiche Wachstumshebel u.a. digitale Kundenansprache

- Individuelle Online- und digitale Plattformen für B2B Kunden
  - Webshops für Endverbraucher (B2B)
  - Gezielte Form des Handelsgeschäfts über Lieferanten etablieren (Erweiterung des Produktportfolios)
  - Direktvertrieb von Kalendern über digitale Kanäle
  - Wachstum in Europa
- Auslastung und Erweiterung der Kapazität von ~€ 24m
- Investition in Digitaldruckmaschinen
- Investitionen in Online- und Marketingkompetenzen
- Optimieren der Auftragsstruktur

### 7 Zum Verkauf stehen Geschäftsanteile sowie Immobilien

- Nachfolgesituation für sämtliche Gesellschafter
- Ein Standort mit drei Werken
- Umsatz 2025: ~€ 21,5m, EBITDA Marge: 10%
- Anzahl an Mitarbeitern: ~150;
- Anzahl Kunden: 1.500 davon sind ~300 für 70-80% des Geschäftes verantwortlich
- Transaktion: 100% der Anteile der operativen Gesellschaft inklusives eines Gebäudes sowie ein Betriebsgebäude im Privateigentum des Gesellschafter, Übernahme aller Verbindlichkeiten