

Unternehmensexposé

Version vom : Mai 2026

Nachfolge eines mittelständische Unternehmen

Branche Sondermaschinenbau

In der Nähe einer attraktiven Großstadt in Bayern

Für nähere Auskünfte steht Ihnen zur Verfügung:

BERGER Unternehmensberatung
Johann Berger
Raumentaler Str. 22 / 1
76437 Rastatt

Tel.: 07222 / 157 99 12
Email: j.berger@berger-kmu.com
Internet: www.berger-kmu.com

Inhaltsverzeichnis

1. Ausgangslage	3
2. Grundlegende Informationen zum Unternehmen	4
3. Strategische Positionierung, Unternehmensdarstellung und Umfeldanalyse	5
4. Vertriebsstruktur und Strategie	7
5. Personalstruktur	8
6. Vermögensdarstellung des Unternehmens	9
7. Chancen für Nachfolger	10
8. Finanzielle Kennzeichen und Kaufpreisvorstellung	11

1. Ausgangslage

Bei unserem Auftraggeber handelt es sich um ein innovatives, dynamisches Unternehmen im Bereich Sondermaschinenbau mit Sitz in der Nähe einer attraktiven Großstadt in Bayern.

Die zwei geschäftsführenden Gesellschafter stehen kurz vor dem Eintritt in den Ruhestand. Die Nachfolgefrage ist bis dato nicht geklärt.

Die Veräußerung des Unternehmens an einen externen Nachfolger ist daher eine wichtige unternehmerische Frage, die mit Priorität behandelt wird.

Es wird ein stark unternehmerisch handelnder Macher gesucht, der mit technischen, kaufmännischen Know how und Leidenschaft das etablierte Unternehmen fortführt.

Der Nachfolger sollte Erfahrung im Bereich Projektierung, Konstruktion und Kalkulation von Sondermaschinen nach Kundenbedürfnissen mitbringen.

Um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten, stehen die geschäftsführenden Gesellschafter dem Nachfolger für einen Zeitraum von einem Jahren nach Verkauf des Unternehmens mit Rat und Tat zur Seite.

Die Berger Unternehmensberatung wurde aufgrund der inhaltlichen Fokussierung auf kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) beauftragt, die Suche nach einem geeigneten Nachfolger zu begleiten.

Vorliegendes Unternehmensexposé soll interessierten Käufern als erste fundierte Informationsgrundlage bezüglich Marktpositionierung und Finanzkennzahlen sowie darauf aufbauend realistischer Kaufpreiseinschätzung dienen.

2. Grundlegende Informationen zum Unternehmen

Die Rechtsform des Unternehmens ist diejenige der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).

Die GmbH wurde in den 1980er Jahren gegründet. Im Laufe der Jahre ist das stetig gewachsen und hat sich auf den Sondermaschinenbau Bereich spezialisiert.

Die Geschäftsführung obliegt den beiden Gesellschafter, die für 100% der Gesellschaftsanteile verantwortlich zeichnen.

Das gezeichnete Kapital beläuft sich auf T€ 25 und wurde in voller Höhe erbracht. Zudem beläuft sich die Kapitalrücklage auf rd. T€ 175.

Standort	Bayern
Rechtsform	GmbH
Branche	Sondermaschinenbau
gez Kapital	25,565 T€
Kapitalrücklage	175 T€
Unternehmensphase	Unternehmen hat sich am Markt als feste Größe positioniert
Anzahl Mitarbeiter	7 MA

3. Strategische Positionierung, Unternehmensdarstellung und Umfeldanalyse

Das innovative und agile Unternehmen genießt im Markt (Kunden, Lieferanten) einen hervorragenden Ruf.

Das Unternehmen steht für die individuelle Planung, Konstruktion von Sondermaschinenbau und Projektmanagement.

Das Unternehmen fängt dort an wo der „Standard“ seine Grenze erreicht hat.

Die von unserem Auftraggeber geplanten und konstruierten Sondermaschinen sind von hervorragender Qualität gepaart mit dem neuesten Stand der Technik.

Das Unternehmen konstruiert nicht einfach nur Sondermaschinen sondern löst damit Probleme des Kunden mit einem Mehrwert.

Die Kunden sind ausschließlich Unternehmen aus der DACH Region. Der Kundenkreis erweitert sich kontinuierlich auch darüber hinaus.

Das Unternehmen ist somit in einer sehr lukrativen Nische positioniert, in welcher es lediglich wenig Mitbewerber gibt.

Die Stärken des Unternehmens sind u.a. die Innovationskraft, Agilität, höchste Kundenorientierung, sowie die überaus motivierten und loyalen Mitarbeiter.

Leistungsüberblick

Planung der zukünftigen Fertigung über die Standardmaschinen hinaus. **Konstruktion** von kleinen Vorrichtungen bis zu komplexen Anlagesystemen.

Sondermaschinenbau: die komplette Fertigungsabwicklung, das Zusammenführen von Einzelkomponenten, die Klärung der Schnittstellen von Steuerungs- und Sicherheitstechnik sowie der Montage und Inbetriebnahme der Anlage. Ergebnis ist ein ganzheitliches Produkt, einschließlich der benötigten Dokumentation, CE-Kennzeichnung und der Abstimmung mit der Berufsgenossenschaft und staatlichen Stellen.

Projektmanagement: die Herausforderung hier sind: die Verknüpfung der einzelnen Maschinen und Anlagenteile mechanisch und steuerungstechnisch; aus den Vielzahl von Anbieter mit

unterschiedlichen technischen Möglichkeiten und Leistungen die optimale Lösung bzgl. Leistungsfähigkeit, Praxistauglichkeit und Schnittstellenproblematik zu beurteilen,

Daneben gilt es die CE-Konformität der Gesamtanlage herzustellen.

All dies sind große Herausforderung die ausgeprägtes technisches Wissen und Erfahrung benötigen.

Anzahl der Kunden mit denen insgesamt 60% der Umsätze erzielt werden:

Das Projektgeschäft trägt zum 60 % die Serviceleistungen betragen 40 %

Wer und wo sind Ihre heutigen und potenziellen neuen Kunden zu finden?

Branchen Zielgruppen	<i>Fahrzeugtechnik</i>	<i>Bauindustrie</i>	<i>Türen – Tore</i>
	• Caravan Hersteller • Mobilhome Hersteller • Trailer • Kühlfahrzeuge • Container • Schiffsbau	• Holzhausbau • Holzleimbau • Holzplatten • Isolierelemente • Wärmeschutz • Hallenelemente • Fassadenverkleidungen	• Indoor • Outdoor • Brandschutztore • Klimazellen
Wer fällt Kaufentscheidungen	Einkauf / GF		
Musterkunde	Gewerblich / Eigenschaften, Wünsche - Ausarbeitung und implementiert von Sonderlösungen,		
	Erwartungen der Kunden: langfristige Zusammenarbeit mit hohem Vertrauensverhältnis, absolute Loyalität		

4. Vertriebsstruktur und Strategie

Für die Neukundengewinnung ist ein Geschäftsführer zuständig.

Für die strategische Geschäftsentwicklung sind beide Geschäftsführer verantwortlich.

Dabei gibt es aktuell weder systematische Potenzialanalysen noch gezielte Maßnahmen zur Neukundengewinnung (z. B. in Form von Mailings, zielgerichteten telefonischen Ansprachen).

Im Bereich Vertrieb / Neukundengewinnung ist viel Potential vorhanden.

Wie dargelegt, handelt es sich bei unserem Kunden um eine bekannte Marke im Sondermaschinenbau.

Aus diesem Grunde – und weil die Auftragslage seit Jahren hervorragend ist – erfolgt die Neukundengewinnung vor allem passiv. Dabei werden die Kunden schwerpunktmäßig über folgende Kanäle gewonnen:

- Mund-zu-Mund-Propaganda
- Weiterempfehlungen von Stammkunden / Firmenübergreifend
- Eigene Website

5. Personalstruktur

Unser Auftraggeber beschäftigt inklusiv der Geschäftsleitung 9 festangestellte Mitarbeiter.

Im Detail stellt sich die Personalstruktur wie folgt dar:

Bereich / Abteilung	Anzahl Mitarbeiter
Führung / Leitung	2
Sachbearbeitung	1
Planung / Konstruktion	1
Produktion / Montage	2
Programmierung	1
Anzahl Mitarbeiter gesamt	7

Die Personalstruktur ist von sehr geringer Fluktuation und relativ langer Betriebszugehörigkeit geprägt.

Die Personalaufwendungen beliefen sich in 2025 auf rund 334,9 T€. Dies bedeutet durchschnittliche Personalkosten von 27,9 T€ pro Jahr und Mitarbeiter.

Gemessen am Umsatz werde je Mitarbeiter rund 171.354 T€ Umsatz pro Jahr erwirtschaftet.

6. Vermögensdarstellung des Unternehmens

Nachfolgend eine Übersicht der Vermögensdarstellung des Unternehmens Stand 2023

Eigentumsverhältnis	Betriebsstätte	Ist gepachtet
	Betriebswohnung	Nicht vorhanden
	Baurechtliche Zuordnung	Gewerbegebiet

Anzahl Fahrzeuge	2
Anlagen & Maschinen / Beschreibung	Maschinen & Mechanische Betriebsausstattung
Buchwert der Anlagegüter	55,8 T€
Lager (Bewertung zu AK)	331 T€

7. Chancen für Nachfolger

Das Umsatz- und Ertragspotenzial unseres Auftraggebers ist bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Nach Einschätzung der geschäftsführenden Gesellschafter kann das Umsatzvolumen durch optimale Marketing & Vertriebsaktivitäten wesentlich gesteigert werden.

Für den Nachfolger ergeben sich konkret folgende Chancen für die Zukunft:

- Übernahme eines mittelständischen Betriebes für Sondermaschinenbau in der Nähe einer attraktiven Großstadt in Bayern
- Positives Markenimage und hohe Bekanntheit in der Branche
- Kaufobjekt ist in klarer Nische mit wenig Wettbewerbern positioniert
- Zielgruppensegment ausschließlich gewerbliche Kunden ist ausgesprochen konjunkturunabhängig und wachsend
- Durch eine proaktive Systematisierung des Prozesses der Neukundengewinnung lassen sich erhebliche weitere Wachstumspotenziale erschließen

8. Finanzielle Kennzeichen und Kaufpreisvorstellung

Im Folgenden werden einige wesentliche finanzielle Kennzahlen unseres Auftraggebers dargestellt. Diese beziehen sich auf die vorliegenden Jahresabschlüsse 2020-2024.

Die Kennzahlen sind dabei nachhaltig, da diese seit dem Geschäftsjahr 2017 trotz leichter Schwankungen weitgehend gleichgeblieben sind. Die Schwankungen sind dem Projektgeschäft geschuldet und durchaus angemessen

Jahr	Umsatzerlöse	Rohertrag	Kosten o. AfA & Zins	Ergebnis vor AfA, Zins & St. (EBITDA)
2023	1.884 T€	912,5 T€	628,16 T€	284,34 T€
2024	1.374 T€	1.067.8 T€	701.81 T€	366,02 T€
2025	1.199 T€	1.043,1 T€	676,9 T€	366,20 T€

Den Sondermaschinenbau unseres Auftraggebers kann ein interessierter Nachfolger zu folgendem Kaufpreis erwerben:

Preisvorstellungen	2,3 Mio€
Ermittlungsart	Ertragswert
Notwendiges Eigenkapital des Käufers	Anforderung der Banken
Verkaufsmethode	Share Deal

Die Zahlung des Kaufpreises erfolgt zum Notartermin.

Nächste Schritte

Nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung (NDA) stellen wir detaillierte Informationen zur Verfügung und koordinieren persönliche Gespräche.