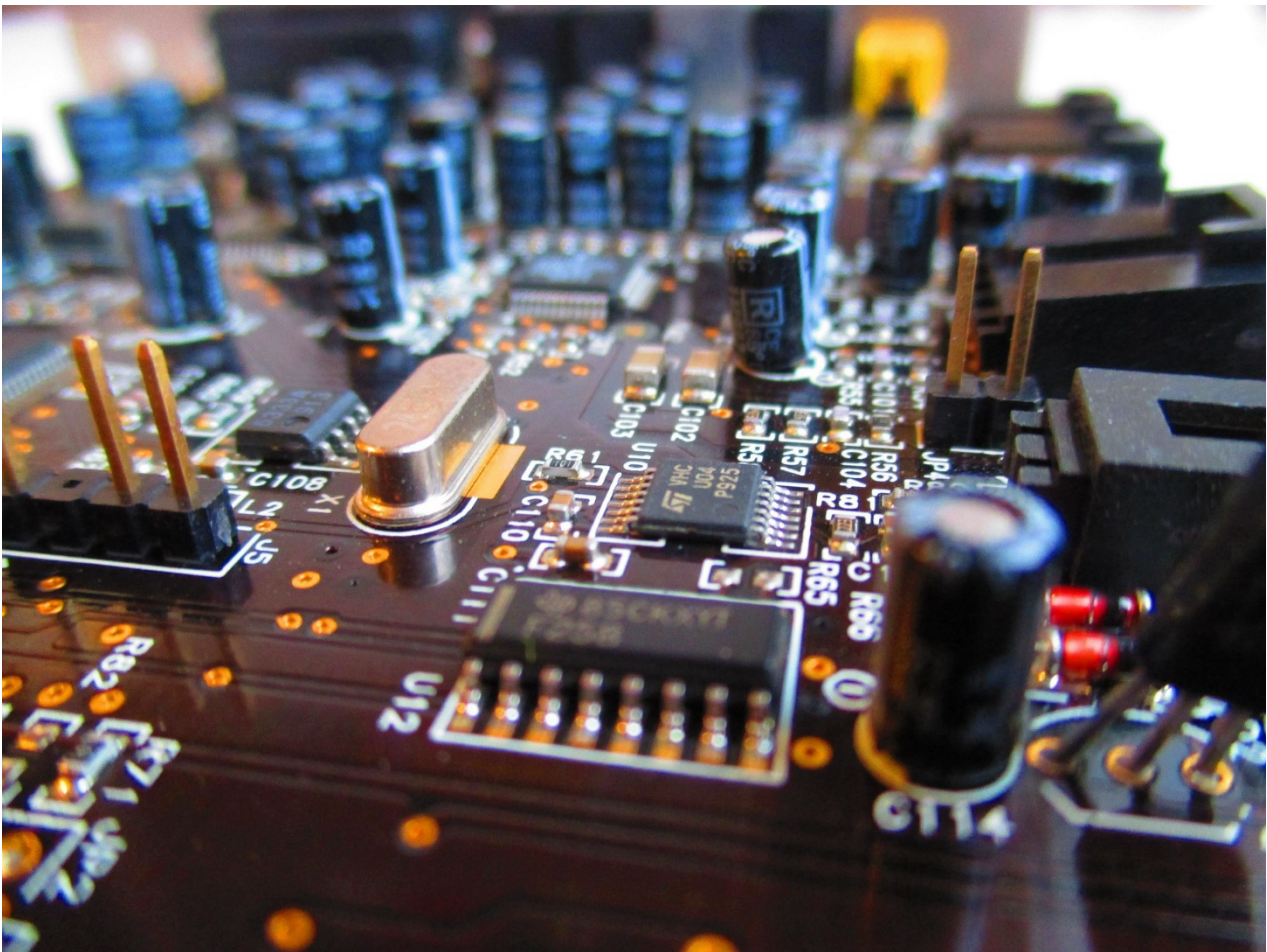


Standorte (rechtlich selbstständig)

Basel · Bayreuth · Berlin · Bremen · Budapest
Darmstadt · Dresden · Eisenach · Essen · Frankfurt
Freiburg · Graz · Halle · Hamburg · Hamm · Hannover
Heidelberg · Ingolstadt · Istanbul · Kaiserslautern · Kiel
Köln · Krefeld · Linz · Lissabon · Luzern · Mailand
Memmingen · München · Münster · Nürnberg
Osnabrück · Palma · Regensburg · Rostock
Rottweil · Saarbrücken · Salzburg · Stuttgart
Warschau · Wien · Wiesbaden · Würzburg · Zürich

Unternehmensverkauf Vertriebsunternehmen für elektronische Komponenten



Unternehmensangebot Projekt-Nr.: nik06739

Rechtsform: GmbH

Firmensitz: Norddeutschland

Kurzbeschreibung: Das Unternehmen ist ein seit vielen Jahrzehnten etablierter **Spezialist für elektronische und elektrotechnische Industrielösungen** mit hoher technischer Beratungskompetenz und gewachsenen Kundenbeziehungen innerhalb unterschiedlicher Industriebranchen.

Die Gesellschaft unterstützt ihre Kunden nicht nur bei der Beschaffung beratungsintensiver und technischer Komponenten und Elektronikbauteile, sondern insbesondere bei der Auswahl, Integration und Umsetzung anspruchsvoller elektronischer und elektrotechnischer Anwendungen und Projekte. Durch die Kombination aus **technischer Expertise**, **hoher Flexibilität**, schnellen und kurzen Kommunikationswegen sowie **persönlicher Betreuung** und der **regionalen Nähe** zu den Kunden hat sich das Unternehmen als zuverlässiger und langfristiger Partner innerhalb seiner Zielmärkte etabliert.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor liegt in den langjährig gewachsenen Beziehungen zu nationalen Herstellern mit weltweiten Fertigungsstätten, zu Lieferpartnern und Industrieunternehmen sowie in der Fähigkeit, kundenindividuelle Lösungen schnell und praxisnah umzusetzen.

Das Unternehmen verfügt über eine **hervorragende Marktpositionierung** mit Zugängen zu den unterschiedlichsten Branchen. Dies bietet insbesondere strategischen Investoren attraktive Entwicklungsmöglichkeiten.

Produkt- und Dienstleistungsangebot: Das Unternehmen bietet ein **breit diversifiziertes Portfolio technischer Produkte** und Lösungen für industrielle elektronische und elektrotechnische Anwendungen an.

Zum Leistungsangebot gehören insbesondere:

- Elektronische und elektrotechnische Komponenten
- Kundenindividuelle System- und Anwendungslösungen
- Technische Beratung und Projektunterstützung
- Unterstützung bei Entwicklung und Integration technischer Anwendungen
- Beschaffungs- und Logistiklösungen
- Betreuung langfristiger Industrieprojekte
- Enge Zusammenarbeit mit namhaften nationalen Herstellern und deren globalen Fertigungsstätten

Der Schwerpunkt liegt auf technisch **anspruchsvollen Anwendungen**, hoher **Lösungsorientierung** sowie einer engen und langfristigen Kundenbetreuung.

Highlights:

Der zukünftige Übernehmer profitiert insbesondere von:

- Einer langjährigen und etablierten Marktposition
- Einer **sehr guten Reputation in der Branche** und in den unterschiedlichsten Marktsegmenten
- Einer außergewöhnlich **hohen technischen Beratungskompetenz**
- **Langfristigen** und belastbaren **Kundenbeziehungen** innerhalb einer breiten Kundenstruktur über viele verschiedene Branchen
- Eingespielten Vertriebs-, Beschaffungs- und Projektprozessen
- **Hoher Kundenbindung** durch technisches Know-how und persönliche Betreuung
- Attraktiven **Cross-Selling- und Wachstumsmöglichkeiten** innerhalb des bestehenden Kundenstamms über bestehende und sich ergänzende Lieferantenstrukturen
- **Verlässlicher Mitarbeiter-Stamm** mit fundiertem Fachwissen
- Potenzialen zur Skalierung innerhalb größerer Vertriebs- oder Unternehmensstrukturen
- Optionalem Erwerb der aktuell genutzten Büro- und Lagerimmobilie

Marktumfeld:

Das Unternehmen bewegt sich in einem technisch anspruchsvollen Marktumfeld, das von steigenden Anforderungen an elektronische und elektrotechnische Anwendungen, zunehmender Systemkomplexität sowie wachsendem Beratungsbedarf geprägt ist.

Insbesondere die Fähigkeit, technische Lösungen individuell auf Kundenanforderungen anzupassen und als verlässlicher Ansprechpartner für industrielle Anwendungen zu agieren, gewinnt zunehmend an Bedeutung.

Durch die langjährigen Hersteller- und Kundenbeziehungen verfügt das Unternehmen über eine solide Basis, um von zukünftigen Markt- und Technologietrends zu profitieren.

Wachstumspotenziale:

Das Unternehmen bietet dem zukünftigen Übernehmer **attraktive Entwicklungsmöglichkeiten**, die bislang nur teilweise ausgeschöpft wurden.

Insbesondere ergeben sich Potenziale durch:

- Den weiteren **Ausbau bestehender Kundenbeziehungen**

- Eine **aktivere Marktbearbeitung**, weitere Professionalisierung des Vertriebs und Erschließung neuer (digitaler) Vertriebskanäle
- **Erschließung neuer Märkte**, insbesondere im asiatischen Raum
- **Cross-Selling** innerhalb des bestehenden Kundenstamms sowie die Nutzung von Synergien über den Systemansatz
- Die **Erweiterung des Produkt- und Lösungsportfolios** über bestehende Herstellerkontakte
- Die zunehmende Nachfrage nach **technischer Kompetenz bei der Beratung** von elektronischen Anwendungen und Projekten
- Die Integration in größere Vertriebs-, Handels- oder Unternehmensstrukturen
- Weitere **Digitalisierung** und Optimierung interner Prozesse
- Zusätzliche Skalierungsmöglichkeiten durch Nutzung bestehender Markt- und Lieferantenstrukturen

Vor dem Hintergrund der langjährigen Marktpresenz, der technischen Expertise sowie der gewachsenen Kunden- und Lieferantenstruktur sieht die Gesellschaft insbesondere unter einem strategischen Käufer erhebliche Entwicklungsmöglichkeiten.

Umsatz:	2023:	3,3 Mio. €
	2024:	2,2 Mio. €
	2025:	2,5 Mio. €
	P 2026:	2,6 Mio. €
EBIT bereinigt:	2023:	160.000 €
	2024:	-107.000 €
	2025:	25.000 €
	P 2026:	47.000 €

Die durchgeführten Bereinigungen des EBIT liegen im Bereich von unter 2.000 EUR.

Die Ergebnisentwicklung der Jahre 2024 und 2025 wurde maßgeblich durch die europaweit rückläufige Nachfrage innerhalb der Elektronikindustrie sowie durch temporäre Marktverwerfungen in wichtigen Abnehmerbranchen beeinflusst.

Zu den wesentlichen Einflussfaktoren zählten insbesondere:

- Lagerabbau nach dem Corona-bedingten Nachfrageanstieg
- Schwäche der europäischen Automobilindustrie
- Zurückhaltende Investitionstätigkeit im Maschinenbau
- Allgemeine gesamtwirtschaftliche Unsicherheiten

- Kurzarbeit bei Kunden und Lieferanten

Für die Folgejahre wird von einer weiteren Stabilisierung des Marktumfeldes ausgegangen.

Kunden: Das Unternehmen betreut Kunden aus unterschiedlichen Industrie- und Technologiesegmenten sowie aus Forschung und Entwicklung. Der aktive Kundenstamm besteht aus langjährig gewachsenen Geschäftsbeziehungen zu Unternehmen unterschiedlicher Größenordnung.

Käuferprofil: Das Unternehmen eignet sich insbesondere für:

- Strategische Investoren aus dem technischen Umfeld
- Technische Handels- oder Industrieunternehmen
- Unternehmen aus den Bereichen Elektronik, Elektrotechnik oder industrielle Systemlösungen
- Management-Buy-In-Kandidaten mit technischem oder vertrieblischem Hintergrund
- Unternehmen mit Interesse am Ausbau bestehender Hersteller- und Industriekundenbeziehungen
- Unternehmen und Investoren, die sich in Norddeutschland im Marktsegment Elektronik und Elektrotechnik ausbreiten oder etablieren möchten – hierfür bietet insbesondere die optional erwerbbar Immobilie sehr gute räumliche und infrastrukturelle Voraussetzungen

Verkäufer: Die Gesellschafter streben eine strukturierte und verantwortungsvolle Unternehmensnachfolge an und stehen für eine angemessene Übergangsphase unterstützend zur Verfügung, um einen reibungslosen Wechsel zu ermöglichen.

Kaufpreisvorstellung: Nach Durchsicht der Unterlagen und vertiefenden Informationen erwarten wir Ihr indikatives (rechtlich unverbindliches) Angebot für den Erwerb des Unternehmens.

Kontakt: Nicole Kalonda
KERN-Standort (rechtlich selbstständig) Hamburg, Lübeck & Rostock
E-Mail: kalonda@kern-unternehmensnachfolge.com
Telefon: +49 40 - 60 77 978 91
Mobil: +49 176 - 84 399 765

Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten.