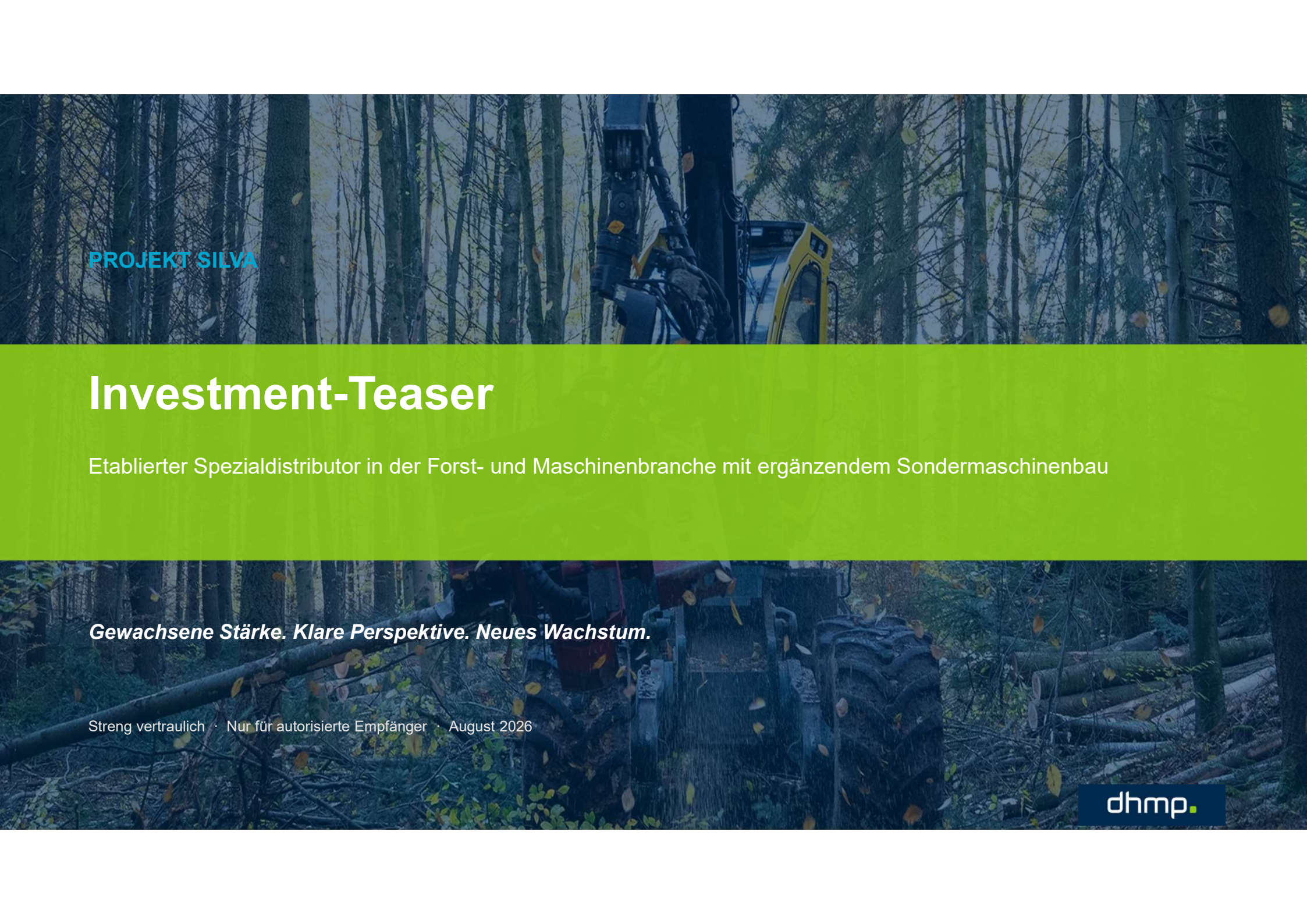
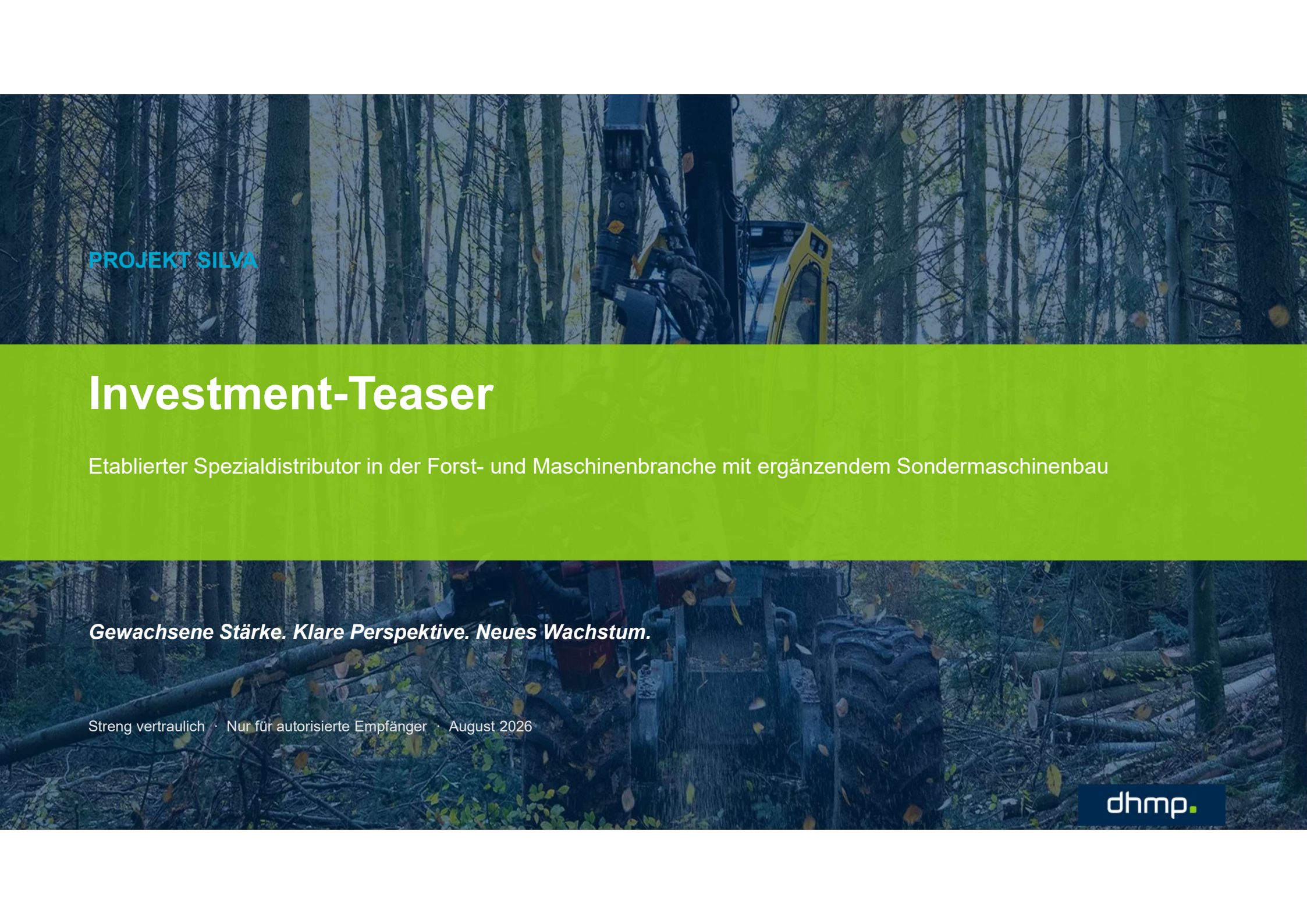




PROJEKT SILVA

Investment-Teaser

Etablierter Spezialdistributor in der Forst- und Maschinenbranche mit ergänzendem Sondermaschinenbau



Gewachsene Stärke. Klare Perspektive. Neues Wachstum.

Streng vertraulich · Nur für autorisierte Empfänger · August 2026

dhmp.

DAS UNTERNEHMEN

Handel mit wertschöpfenden Zusatzleistungen

- Seit über 25 Jahren etabliert, inhabergeführt, Sitz in Süddeutschland
- Distribution technischer Komponenten und Geräte für die Forst- und Maschinenbranche
- Exklusiver Vertriebspartner internationaler Premiumhersteller in Mitteleuropa
- Ergänzende Wertschöpfung durch Konfiguration & Sondermaschinenbau
- Schlanke Organisation
- Beratungsintensives B2B-Modell mit starker After-Sales-Komponente

ca. € 9 Mio.

Umsatz

> € 1 Mio.

EBITDA

> 1.500

Aktive Kunden p.a.

25+ Jahre

Historie

Differenzierung

Kombination aus durch langjährigen Kundenbeziehungen geprägtem Marktzugang, höchster Lieferfähigkeit, digitalem Vertrieb sowie technischer Lösungskompetenz und persönlichem Service– ein Leistungsbündel, das in dieser Breite im Marktumfeld einzigartig ist.

Investment Highlights

Starke Marktposition

Etablierter Anbieter mit klarer Positionierung in seiner Nische und deutlichem Volumenvorsprung gegenüber Wettbewerbern.

Marktzugang

Langjährige Exklusivvereinbarungen mit international führenden Herstellern für den mitteleuropäischen Raum.

Digitalisierungs-Vorsprung

Digitaler B2B-Vertrieb mit integrierter Systemlandschaft und automatisierter Logistik – Benchmark im Marktumfeld.

Hohe Servicequalität

Ausgeprägte Lieferfähigkeit und technische Beratung als klares Differenzierungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb.

Diversifizierte Basis

Breite Kundenbasis ohne nennenswertes Klumpenrisiko – sehr geringe Abhängigkeit von Einzelkunden.

Wachstumshebel

Ausbau Endkundengeschäft, geografische Expansion, neue Anwendungsbranchen und eigenem Sondermaschinenbau.

Markt, Wachstumsperspektiven & Prozess

Attraktiver Markt

- Deutschland zählt zu den führenden Märkten der Branche in Europa
- Stabiles, langfristiges Marktwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich
- Treiber: Ersatzinvestitionen, Strukturwandel und Digitalisierung
- Stark fragmentierter Markt – attraktive Plattform für Buy-&-Build
- Resilientes After-Sales-/Servicegeschäft dämpft die Zyklik

Wachstumshebel

- Ausbau des margenstarken Endkundengeschäfts auf Basis einer großen Adressdatenbank
- Geografische Expansion in weitere europäische Märkte
- Erschließung zusätzlicher Anwendungsbranchen (u. a. Infrastruktur, Bau, Recycling)
- Skalierung des Sondermaschinenbaus mit Eigenentwicklungen
- Übernahme zusätzlicher Vertriebsmandate

Nächste Schritte

Bei Interesse erhalten Sie nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) Zugang zum ausführlichen Informations Memorandum.