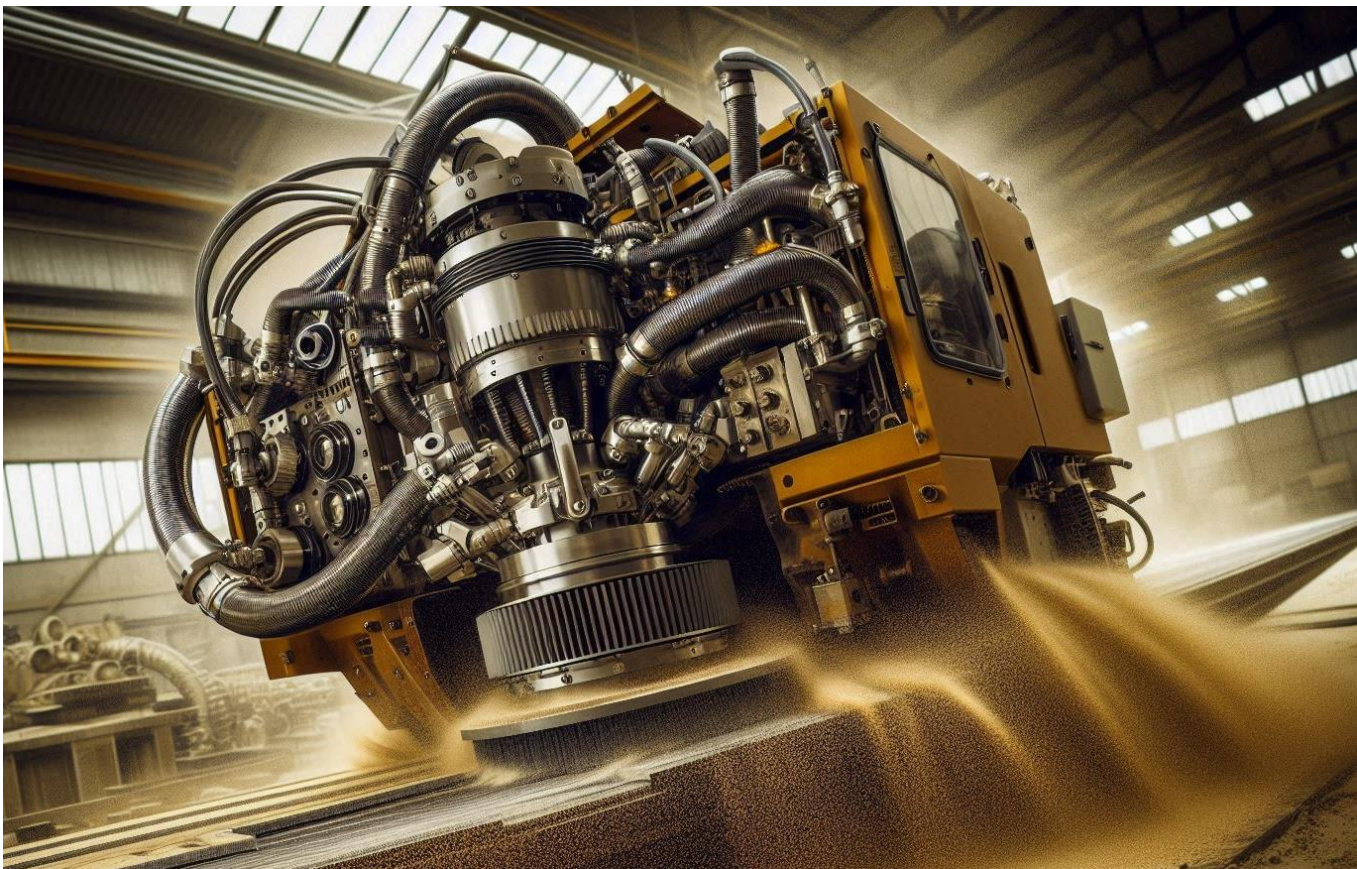


Standorte (rechtlich selbstständig)

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

Etablierter Hersteller von Anlagen für die Oberflächenbearbeitung



Etablierter Hersteller von Anlagen für die Oberflächenbearbeitung

Langjährig etablierter Spezialanbieter mit breiter installierter Basis, hoher Kundenbindung und konkreten Entwicklungspotenzialen

Unternehmensangebot Projekt-Nr.: AG005009

Rechtsform:	Kapitalgesellschaft
Firmensitz:	Südwestdeutschland
Branche:	Maschinen- und Anlagenbau / Strahltechnik
Unternehmen:	Das seit mehr als 120 Jahren etablierte Unternehmen entwickelt und fertigt langlebige Anlagen für die industrielle und handwerkliche Oberflächenbearbeitung. Das Spektrum reicht von standardisierten und modularen Anlagen bis zu kundenspezifischen Sonderlösungen. Ersatz- und Verschleißteile, Zubehör sowie anwendungsbezogene Beratung ergänzen das Neuanlagengeschäft.
Markt und Kunden:	Die Anlagen werden unter anderem in der Stein-, Metall-, Kunststoff- und Glasbearbeitung eingesetzt. Mehrere Tausend installierte Anlagen, eine breit diversifizierte Kundenbasis und wiederkehrender Ersatzteilbedarf sorgen für langfristige Kundenbeziehungen und eine hohe Marktdurchdringung. Im Kernsegment der Steinindustrie nimmt das Unternehmen eine führende Stellung ein.
Investment Highlights:	• Etablierte Nischenposition. Mehr als 120 Jahre Erfahrung, hohe Bekanntheit und eine führende Stellung im Kernsegment. • Breite installierte Basis. Mehrere Tausend Anlagen bilden die Grundlage für Folgegeschäft und langfristige Kundenkontakte. • Wiederkehrendes Ersatzteilgeschäft. Anlagenspezifische Ersatz- und Verschleißteile schaffen laufenden Bedarf und erhöhte Wechselbarrieren. • Diversifizierte Kundenstruktur. Kunden aus Handwerk, Mittelstand und Industrie begrenzen die Abhängigkeit von Einzelkunden. • Technische Kompetenz. Bewährte Konstruktionen und anwendungsbezogenes Prozesswissen ermöglichen passgenaue Lösungen. • Belastbare Organisation. Ein langjähriges Team, klare Verantwortlichkeiten und dokumentierte Abläufe unterstützen die operative Übertragbarkeit.
Zahlen:	Forecast 2025: Umsatz 3,94 Mio. EUR bereinigtes EBIT 391 TEUR bereinigte EBIT-Marge 9,9 % Mitarbeitende: 15 Vollzeit 3 Teilzeit (jeweils ohne Geschäftsführer)

Organisation und Nachfolge:	Standardprozesse werden bereits heute eigenständig durch das Team bearbeitet; operative Verantwortung ist auf Fertigungsleitung, Technik, Vertrieb und Verwaltung verteilt. Der Inhaber konzentriert sich vor allem auf strategische Führung, Vertrieb und die Freigabe außergewöhnlicher Sonderlösungen. Für die operative Übergabe und Einarbeitung sind bis zu sechs Monate vorgesehen. Darüber hinaus kann der Verkäufer für bis zu weitere zwölf Monate beratend zur Verfügung stehen.
Potenziale:	• Vertrieb systematisieren. Aktive Marktbearbeitung und eine stärkere Außendienstpräsenz können das vorhandene Marktpotenzial besser erschließen. • Bestandskunden ausbauen. Ersatzteile, Modernisierungen und Zusatzleistungen bieten Ansatzpunkte für weiteres Folgegeschäft. • Internationalisierung nutzen. Bestehende Händlerkontakte und Direktkunden bilden eine Basis für den Ausbau ausgewählter Auslandsmärkte.
Transaktion:	Im Zuge einer externen Nachfolgeregelung stehen 100 % der Gesellschaftsanteile zum Verkauf. Vorgesehen ist ein Share Deal. Die betrieblich genutzte Immobilie kann grundsätzlich in die Transaktion einbezogen werden.
Käuferprofil:	Die Transaktionschance richtet sich insbesondere an strategische Erwerber aus dem Maschinen- und Anlagenbau sowie an branchenerfahrene MBI-Kandidaten mit technischem oder vertrieblischem Hintergrund. Strategische Käufer können zusätzlich Markt-, Kunden- und Produktsynergien realisieren.
Nächster Schritt:	Bei grundsätzlichem Interesse erhalten qualifizierte Interessenten nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung das ausführliche Verkaufsexposé sowie Informationen zum weiteren Transaktionsprozess.
Kontakt:	Antonio Gallucci / gallucci@kern-unternehmensnachfolge.com Telefon +49 631 56 00 30 16 Mobil +49 152 345 031 32 Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten.