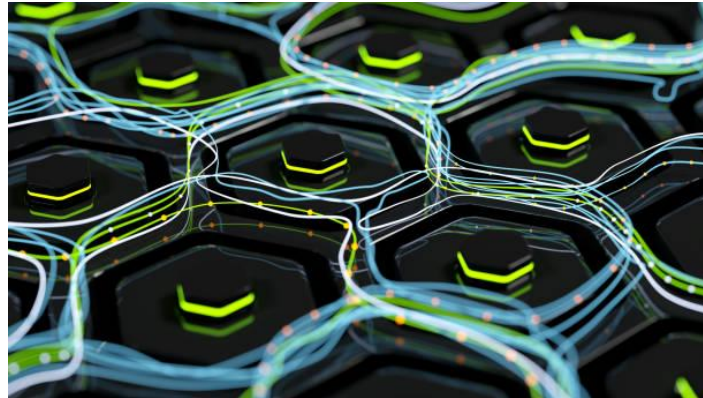




Unternehmensportrait

Innovativer
Batteriehersteller

„PowerWorld“

Inhalt

1. Überblick	2
2. Hinweis	2
3. Das Unternehmen	2
4. Verkaufsoption	4
5. Ausgangssituation	4
7. Entwicklungspotenzial	5
8. SWOT - Analyse	5
9. Markt- und Wettbewerbsposition	6
10. Infos über continuitas Nachfolgeberatung	8



1. Überblick

Anschrift	Großraum östlicher Rand des Rhein-Main-Gebiets
Branche	Batterietechnologie und Herstellung von Batterien
Rechtsform	GmbH
Gegründet	2011
Anzahl Mitarbeiter	15 - 20
Durchschnittliche Umsatzerlöse (2020 – 2024) Durchschnittliche Umsatzerlöse (2024 – 2028)	8.670.000 € 12.900.000 €
Durchschnittlicher Gewinn vor Steuern (EBITDA 2020 - 2024) Durchschnittlicher Gewinn vor Steuern (EBITDA 2024 - 2028)	600.000 € 1.650.000 €
Verkaufsumfang	100%

2. Hinweis

Auf Grund der sehr exklusiven Investitionssituation wurde mit dem Verkäufer eine umfangreiche Geheimhaltung vereinbart. Details zum Unternehmen und zu den wirtschaftlichen Kennzahlen können nur nach eingehender persönlicher Prüfung durch uns, einer gezeichneten Geheimhaltungsvereinbarung, einer Freigabe durch den Verkäufer und einem persönlichen Kennenlernen weitergegeben werden.

3. Das Unternehmen

Das Unternehmen präsentiert sich als attraktive Investitionsmöglichkeit in einem zukunftsorientierten Marktumfeld. Gegründet im Jahr 2011 als Vorreiter im Bereich innovativer Ersatzbatterien für E-Bikes, entwickelte sich das Unternehmen von Anfang an zu einem dynamischen Player, der seinen Vertrieb erfolgreich über den Fachhandel etablierte. Bereits 2014 führte ein strategischer Führungswechsel zu einem Wachstumsschub, der den kontinuierlichen Ausbau des Produktportfolios in den Mittelpunkt stellte. Bis im Jahr 2020 moderne Betriebsflächen von rund 3.200 m² bezogen werden konnten, führte die positive



Geschäftsentwicklung zu mehreren Standortwechseln. Die aktuellen Räumlichkeiten vereinen jetzt alle Kernbereiche – von Entwicklung über Produktion, Vertrieb, After-Sales-Service bis hin zur Lagerhaltung – und bilden so das Rückgrat der unternehmerischen Aktivitäten.

2019 erweiterten strategische Investoren den Gesellschafterkreis und das Unternehmen trat in eine neue Wachstumsphase ein. Mit einer zielgerichteten Neuausrichtung wurde das Leistungsspektrum signifikant diversifiziert: Neben der Lieferung hochwertiger Ersatzbatterien für den After-Market Bereich agiert das Unternehmen mittlerweile als Erstausrüster im E-Bike-Segment und bedient zusätzlich angrenzende Industriezweige wie den Markt für Elektrowerkzeuge und Gartengeräte. Seit 2024 werden unter einer firmeneigenen Marke erste Serienlieferungen standardisierter Batterielösungen, im industriellen Umfeld, erfolgreich umgesetzt.

Ein Blick in die Zukunft offenbart auf Grund eines geschätzten Bestandes von rund 11 Mio. E-Bikes allein in Deutschland ein gutes Wachstumspotenzial – insbesondere im After-Market und Erstausrüster Bereich.

Parallel zu den Bestandsmärkten investiert das Unternehmen in innovative Produktentwicklungen, die Batterielösungen für weitere etablierte Antriebssysteme in unterschiedlichen Entwicklungsstadien umfassen. Geplante Ergänzungen, wie die Einführung weiterer, antriebsspezifischer Intube-Akkus, runden das ambitionierte Portfolio ab und bieten zusätzliche Ertragshebel.

Diese klare, zukunftsweisende Strategie, das geplante Wachstum und das breit gefächerte Produktportfolio machen das Unternehmen zu einem attraktiven Investment.

Die Strategie bietet nachhaltige Chancen in dynamisch wachsenden Märkten wie zum Beispiel autonomen Fahrzeuglösungen (AGVs), Elektromotorrädern, E-Scootern, kabellosen Haushaltsgeräten, industrielle Elektrowerkzeuge, in der Telekommunikation, in der Sicherheitstechnik, in der Mess- und Prüftechnik, für Power-Stations, stationäre Batteriespeicher, Antriebsakkus für Drohnen in der kommerziellen wie auch in der militärischen Nutzung und stellt somit eine interessante Option für Investoren dar, die in zukunftsorientierte Sektoren mit erheblichen Wertsteigerungspotenzialen einsteigen möchten oder für Hersteller, die zukünftig auf eigenentwickelte Batteriekonzepte setzen wollen.



4. Verkaufsoption

Aktuell sollen 100% der Unternehmensanteile in Form eines Verkaufs an einen neuen Investor übertragen werden.

Die seit 2014 prägenden Investoren des Unternehmens haben beschlossen, ihren geplanten Exit durchzuführen, obwohl die Wachstumsstrategie noch erhebliches Potenzial bietet. Die aktuellen Teilhaber streben neue, spannende Investitionen in anderen Märkten an.

Das Unternehmen besitzt seit 2021 eine Mehrheitsbeteiligung von 51 % am eigenen Fertigungspartner / Bestücker für Batterie-Management-Systeme. Dieser Partner fertigt nicht nur die Batterie-Management-Systeme des Unternehmens in Deutschland, sondern bietet auch umfassende Dienstleistungen für Dritte an. Dazu gehören die Bestückung von Leiterplatten (PCBs), der Muster- und Prototypenbau, das Testen von Baugruppen, die Kabelkonfektionierung sowie der Materialeinkauf und die Logistik.

5. Ausgangssituation

Neuausrichtung und strategische Fokussierung

Die Insolvenz eines langjährigen Kunden, sowie die Verschiebung von Kundenaufträgen hat das Unternehmen vor erhebliche finanzielle Herausforderungen gestellt, insbesondere aufgrund der vorhandenen kundenspezifischen Lagerware und der bereits angefallenen Produktionskosten. Diese Situation erfordert eine umfassende Neuausrichtung der Geschäftsstrategie, um die entstandenen finanziellen Belastungen zu überwinden und die Zukunft des Unternehmens nachhaltig zu sichern.

Um diese finanzielle Situation zu stabilisieren, wird auf eine Kombination aus Kosteneinsparungen und gezielten Investitionen in wachstumsstarke Bereiche gesetzt. Durch die Optimierung der Lagerbestände, der Produktionsprozesse und der Personalstruktur, sowie die Fokussierung auf neue Kunden im OEM-Bereich wird das Unternehmen, diese Herausforderung erfolgreich meistern.

- Fokussierung auf neue Kunden im OEM-Bereich

Ein zentraler Bestandteil der Neuausrichtung ist die verstärkte Fokussierung auf neue Kunden im OEM-Bereich. Durch die gezielte Ansprache und Gewinnung von OEM-Kunden soll die Marktposition gefestigt und langfristig stabilisiert werden. Verträge mit und Bestellungen von zwei potenziellen Großkunden sind bereits eingegangen. Diese Strategie ermöglicht es, Produkte und Dienstleistungen einem breiteren Kundenkreis anzubieten und neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen.

- Weiterer Ausbau des After Market Bereichs



Parallel dazu wird der After Market Bereich weiter ausgebaut. Dieser Sektor bietet die Möglichkeit, die bestehenden Produkte und Dienstleistungen einem breiteren Kundenkreis anzubieten und zusätzliche Einnahmequellen zu erschließen. Durch die Erweiterung des Angebots im After Market Bereich kann die finanzielle Basis gestärkt werden.

6. Entwicklungspotenzial

Der strategische Ausbau des OEM-Geschäfts und das Vordringen in neue Marktsegmente führen seit 2024 zu einer positiven Entwicklung des Unternehmens. Im Rahmen dieser Expansion werden mehrere OEM-Aufträge erfolgreich realisiert, und der Grundstein für zukünftige Projekte wurde gelegt, die im Businessplan verankert sind.

Ein Teil der Expansionsplans fußt auf einem Großprojekt mit einem zweijährigen Rahmenvertrag, der eine stabile und langfristige Zusammenarbeit sichert. In der Folge hat dieses Projekt bereits zu zusätzlichen Entwicklungsanfragen geführt, die weiteres Wachstumspotential in der Produktion eröffnen. Darüber hinaus wurden weitere zwei mittelgroße Projekte im Fahrradsektor initiiert, die ebenfalls vielversprechende Perspektiven bieten. Durch diese strategischen Initiativen hat das Unternehmen seine Bekanntheit und Reputation in der Fahrradbranche erheblich gesteigert.

Parallel zu diesen Entwicklungen wurde eine innovative, standardisierte Batterielösung erfolgreich in neuen Marktsegmenten platziert. Diese strategische Platzierung hat nicht nur zu einer Erweiterung des Kundenstamms geführt, sondern auch Folgeaufträge von neuen Kunden in neuen Kundensegmenten generiert.

Diese Fortschritte unterstreichen die Fähigkeit des Unternehmens, sich erfolgreich in dynamischen und wachsenden Märkten zu positionieren und nachhaltiges Wachstum zu erzielen.

7. SWOT - Analyse

Unter Berücksichtigung der Abgrenzung des relevanten Marktes, des Produktportfolios und der Wettbewerbssituation ergibt sich folgende SWOT-Übersicht:

Strength (Stärken)	Weaknesses (Schwächen)
• Made in Germany, ISO-konform • neueste Sicherheitsstandards • Langlebige, wartungsfreundliche Produkte • Kundenspezifische Individualisierung • Eigene iOS/Android App zur Analyse, Firmware-Updates	• Potenziell höhere Produktionskosten (Made in Germany) • Zurzeit noch Abhängigkeit vom eBike Markt



• Eigenes Testing-Device für Händler und OEMs • Hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung	
Opportunities (Chancen) • Wachsende Nachfrage nach Bosch Austauschbatterien • Wachsende Nachfrage nach mobilen Batteriespeicherlösungen • Potenzial durch neue Märkte wie z. B. der Verteidigungsmarkt • Erhöhtes Interesse von Investoren und Energieversorgern • Potenzieller Einsatz von Zellen aus europäischer Produktion	Threats (Risiken) • Konkurrenz durch asiatische Unternehmen • Sicherstellung kostengünstiger Rohstoffe

8. Markt- und Wettbewerbsposition

Auf Grund eines umfangreichen internen Forschungs- und Entwicklungsbereiches können Batteriesysteme hergestellt werden, die sich positiv durch verschiedene Eigenschaften und Produktionsweisen von gleichartigen Systemen anderer Hersteller abheben. Hierbei sind hervorzuheben:

- Made in Germany – entwickelt (wenn gewünscht) und produziert in Deutschland nach ISO 9001, EU-Batterieverordnung 2023/1542
- höchste Energiedichte durch Einsatz der modernsten Zelltechnologien
- Battery-Management-Systeme nach höchsten Sicherheitsstandards nach ISO 13849-1:2025 (Performance Level C) mit bis zu 5 Sicherheitsstufen
- erhöhte Landeleistung mit verkürzten Ladezeiten
- Langlebigkeit durch umfangreiche Tests nach den neuesten Sicherheitsstandards
- Wartungsfreundlichkeit durch selbst entwickelte, integrierte Softwarelösungen zur Analyse für Endkunden, Händler und OEMs
- Kundenspezifische Entwicklung und Individualisierung der Produkte durch neuste Technologien (z. B. Festkörperbatterien) in kurzer Zeit umsetzbar

Die Batterieindustrie steht am Beginn einer neuen Phase strukturellen Wachstums. Während die Elektrifizierung der Mobilität zunächst den Markt vorangetrieben hat, haben sich Batteriesysteme längst zu einer Schlüsseltechnologie für erneuerbare Energien, stationäre Speicherlösungen, die Industrialisierung der Elektrotechnik und zunehmend auch für Verteidigungs- und Sicherheitsanwendungen entwickelt. Mit der beschleunigten Elektrifizierung über verschiedene Branchen hinweg steigt die Nachfrage nach hochleistungsfähigen, zuverlässigen und anwendungsspezifischen Batteriesystemen weiter rasant – und übertrifft das Angebot.



Gleichzeitig verändern geopolitische Entwicklungen die globalen Lieferketten grundlegend. Europa investiert massiv in technologische Souveränität, widerstandsfähige Produktionskapazitäten und die Modernisierung der Verteidigung. Die wachsende Nachfrage nach sicheren, in Europa entwickelten Batterietechnologien schafft eine außergewöhnliche Marktchance für spezialisierte Engineering-Unternehmen, die fortschrittliche Energiespeicherlösungen anbieten können.

Unser Unternehmen ist genau an der Schnittstelle dieser langfristigen Megatrends positioniert.

Mit mehr als 12 Jahren internationaler Erfahrung in der Batterietechnologie verbinden wir tiefgreifendes Engineering-Know-how mit eigenen Entwicklungsfähigkeiten entlang der gesamten Wertschöpfungskette von Batteriesystemen. Unsere Kompetenzen umfassen Batteriearchitektur, Batteriepack-Design, Batteriemanagementsysteme (BMS), Embedded-Software, Leistungselektronik, funktionale Sicherheit, Industrialisierung, Testverfahren sowie regulatorische Qualifizierung.

Eine besonders attraktive Wachstumschance liegt im schnell expandierenden europäischen Verteidigungs- und Sicherheitsmarkt. Moderne militärische Plattformen, autonome Systeme, sichere Kommunikation, unbemannte Fahrzeuge und kritische Infrastrukturen sind zunehmend auf hochzuverlässige, kritische Energiespeicherlösungen angewiesen. Regierungen und Rüstungsunternehmen suchen aktiv nach qualifizierten deutschen Lieferanten, die sichere, flexible und technologisch führende Batteriesysteme liefern können.

Unser strategisches Ziel ist es, uns als einer der führenden europäischen Hersteller kritischer Batteriesysteme zu etablieren.

Für Investoren bietet dies die Möglichkeit, an einem skalierbaren Technologieunternehmen teilzuhaben, das an der Schnittstelle von drei mächtigen strukturellen Wachstumstreibern steht: globaler Elektrifizierung, Energiewende und Europas zunehmendem Engagement für technologische Unabhängigkeit und Verteidigungsmodernisierung.

Mit einer differenzierten Technologieplattform, starkem geistigem Eigentum, umfangreicher Branchenexpertise und klarer strategischer Ausrichtung bauen wir ein Unternehmen auf, das auf nachhaltiges Wachstum, attraktive Margen und langfristige Wertschöpfung ausgelegt ist.



Infos über continuitas Nachfolgeberatung

Die continuitas Nachfolgeberatung ist von den Teilhabern mit der Vermittlung der Unternehmensanteile beauftragt worden.

Mit diesem Unternehmensportrait wird kein bindendes Angebot unterbreitet, noch ist dieses beabsichtigt. Jegliche Kaufangebote an das vorgestellte Unternehmen werden unter Einhaltung der aktuellen deutschen Rechtsprechung abgegeben.

Dieses Unternehmensportrait beinhaltet vertrauliche und urheberrechtlich geschützte Informationen und Daten des vorgestellten Unternehmens. Eine Vervielfältigung als Ganzes oder in Teilen sowie die Weitergabe an Dritte ist ohne vorherige schriftliche Genehmigung der continuitas e. K. verboten. Mit der Annahme dieses Dokumentes gibt der Empfänger automatisch seine Zustimmung zu den vorgenannten Bedingungen und Verpflichtungen.



continuitas Unternehmensberatung Nachhaltigkeit im Denken – Kontinuität im Handeln

Egal, ob sie ihr Unternehmen aus Alters- oder Gesundheitsgründen nicht mehr weiterführen möchten, oder ob sie einen Partner für die Erweiterung ihrer Unternehmung suchen, wir helfen ihnen bei der Durchführung der nötigen Schritte zur erfolgreichen Unternehmensnachfolge und Erweiterung.