

Hochpräziser Komponenten-hersteller für die Luxusgüter- und Uhrenindustrie

Verkauf von 100 % der Anteile an einem etablierten Nischenhersteller in Süddeutschland im Rahmen einer Nachfolgeregelung

Technologieführerschaft in einer geschützten Nische · langjährige Kundenbeziehungen · geordnete Nachfolge

UMSATZ GJ 2025

rd. 5,4 Mio. €

EBITDA GJ 2025

rd. 1,3 Mio. €

MITARBEITENDE

rd. 35

UNTERNEHMENSHISTORIE

> 80 Jahre

Das Unternehmen auf einen Blick

Anonymisiertes Profil

Kurzprofil

Branche	Präzisionsfertigung / Zulieferer der Luxusgüter- und Uhrenindustrie
Geschäftsmodell	Entwicklung und Fertigung hochpräziser Metallkomponenten aus Edelstahl, Titan und Edelmetallen
Standort	Süddeutschland, traditionsreiche Feinwerktechnik-Region
Gründung	vor 1945; heutige Eigentümerstruktur seit 2012
Mitarbeitende	rd. 35 – hoch qualifiziert, sehr geringe Fluktuation
Kunden	namhafte Premium- und Manufakturmarken, teils jahrzehntelange Beziehungen
Fertigungstiefe	sehr hoch, Losgröße ab 1 Stück; moderner CNC-Maschinenpark
Verkaufsanlass	Nachfolgeregelung außerhalb der Familie

Investment Highlights

- Für dieses Leistungsprofil existiert im deutschen Markt praktisch kein vergleichbarer Anbieter.
- Beherrschung von Fertigungs- und Finishing-Techniken, die in Deutschland kaum noch ausgebildet werden, in Verbindung mit modernen CNC-Anlagen.
- Über den Zyklus stabile Profitabilität; in Spitzenjahren lag die EBITDA-Marge über 40 % der Gesamtleistung.
- Einbindung durch die Kunden bereits in Design und Entwicklung; ein Lieferantenwechsel ist für diese mit erheblichem Aufwand verbunden.
- Ausgebauter Standort; Flächen und Maschinen sind auf höheres Volumen ausgelegt.
- Die zweite Führungsebene trägt das Geschäft – ein Weiterbetrieb ohne die Gesellschafter ist möglich.

Investment Case

Eintrittsbarriere

Über Jahrzehnte gewachsenes Fertigungs-Know-how, im Inland nicht und im benachbarten Ausland nur zu deutlich höheren Kosten verfügbar.

Ertragsqualität

Die Profitabilität ist über den Zyklus stabil und beruht auf der Fertigungstiefe, nicht auf Sondereffekten oder einzelnen Großaufträgen.

Wachstumspfad

Kapazitäten sind vorhanden, das Produktspektrum lässt sich verbreitern, und die Zahl unabhängiger Manufakturen wächst.

Geschäftsmodell und Marktposition

Wettbewerbsposition und Markt

Das Unternehmen fertigt Präzisionskomponenten aus Edelstahl, Titan und Edelmetallen für Marken im oberen Preissegment – von der konstruktiven Auslegung über die Zerspanung bis zur Oberflächenvollendung von Hand. Die Differenzierung liegt dort, wo industrielle Serienfertigung an ihre Grenzen stößt: bei engsten Toleranzen, bei der Abgrenzung matter und hochglanzpolierter Flächen und bei einer optischen Qualität, die sich nur aus der Verbindung von Handwerk und moderner Fertigungstechnik erreichen lässt.

Fertigungskompetenz

- Sauber abgegrenzte matte und polierte Oberflächen
- Zerspanung schwer bearbeitbarer Legierungen und Edelmetalle
- Neue Kundenprojekte nahezu vollständig im Haus umsetzbar

Kundenbindung

- Entwicklungspartner, nicht Teilelieferant
- Begleitung von der Konstruktion bis in den Markt
- Wechsel erfordert erneute Qualifizierung und Freigaben

Operative Basis

- Flache Hierarchien, kurze Entscheidungswege
- Hohe Fertigungstiefe ab Stückzahl 1
- Flächen- und Maschinenkapazität nicht ausgereizt

Marktumfeld

Der Markt für mechanische Zeitmesser und hochwertige Metallkomponenten im Luxussegment wächst langfristig und reagiert weniger konjunktursensitiv als die meisten Industriezweige. Nachfrage kommt von etablierten Großmarken ebenso wie von einer wachsenden Zahl unabhängiger Manufakturen mit Bedarf an Individualisierung und kleinen Losgrößen. Anbieter vergleichbarer Fertigungstiefe finden sich im Wesentlichen im benachbarten Ausland, dort zu höheren Kosten.

Finanzprofil

Geschäftsjahr 2025

UMSATZ GJ 2025

rd. 5,4 Mio. €

erstes voll produktives Jahr nach dem Standortwechsel

EBITDA GJ 2025

rd. 1,3 Mio. €

bereinigt um einmalige Effekte

EBITDA-MARGE GJ 2025

rd. 25–30 %

in früheren Jahren deutlich darüber

MITARBEITENDE

rd. 35

überwiegend langjährig im Unternehmen

Kommentierung

- Das Ergebnis 2025 liegt unter dem historischen Spitzenniveau. Ursache war der Standortwechsel, der die Fertigung temporär unterbrochen hat; der Effekt ist einmalig und abgeschlossen.
- Die Managementplanung weist mittelfristig ein höheres Ergebnisniveau aus, getragen von der bestehenden Kundenbasis und den vorhandenen Kapazitäten.
- Standort und Maschinenpark sind ausgebaut; der Investitionsbedarf der kommenden Jahre ist begrenzt.
- Wesentliche Werttreiber sind die Verbreiterung des Produktspektrums und die Auslastung der freien Kapazitäten.

Normalisierung des Ergebnisses

Das EBITDA 2025 ist durch eine Sondersituation belastet und bildet damit die konservative Bewertungsbasis. Das nachhaltig erreichbare Niveau liegt nach Einschätzung des Managements darüber. Der Einstieg erfolgt auf der belegbaren Ertragsbasis; die Differenz ist über eine erfolgsabhängige Kaufpreiskomponente abbildbar.

Transaktion

Struktur und Erwerberprofil

Transaktionsstruktur

Gegenstand der Transaktion sind 100 % der Anteile an der operativen Gesellschaft. Anlass ist eine Nachfolgeregelung außerhalb der Familie. Die Gesellschafter begleiten den Übergang für eine angemessene Übergangszeit; die zweite Führungsebene bleibt im Unternehmen.

Eine erfolgsabhängige Kaufpreiskomponente sowie ein Verkäuferdarlehen sind verhandelbar. Die Struktur bleibt damit auch für Erwerber tragfähig, die den Kaufpreis nicht vollständig aus Eigenmitteln aufbringen.

Erwerberprofil

- Strategische Erwerber aus Präzisionsfertigung, Uhren- oder Luxusgüterindustrie
- Familienunternehmen und Beteiligungsgesellschaften mit Langfristhorizont
- Einzelerwerber mit technischem Hintergrund und Finanzierungspartner

Einordnung

Investitionszyklus abgeschlossen

Standortverlagerung und Maschinenausbau sind vollzogen; der Erwerber übernimmt einen investierten Betrieb mit freien Kapazitäten.

Konservative Bewertungsbasis

Bewertungsgrundlage ist das normalisierte Ergebnisniveau, nicht der historische Spitzenwert.

Vorbereiteter Übergang

Eingespielte zweite Führungsebene, dokumentierte Prozesse und Begleitung durch die Gesellschafter.

Kontakt

Anfragen über die im Inserat hinterlegte Kontaktstelle. Unterlagen nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung.