

Projekt VEGA

Spezialist für militärische Ausbildungstechnik



Kaufpreis	Jahresumsatz	Geschäftsführung	Standorte
Gegen Gebot	1.400.000 €	>10Jahre	70

 Deutschland



Unternehmensdaten

Branche	
Ausbildungssysteme für Streitkräfte und Sicherheitsbehörden	
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1996
Standorte	1

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	1,4 Mio €
Geschäftsführung	>10Jahre
Standorte	70
Provisionspflichtig	Nein



Highlights

- Etablierter Spezialanbieter mit langjährigen Behörden-Kundenbeziehungen
- Vier Geschäftsfelder mit komplementärer Erlösstruktur
- Hohe Eintrittsbarrieren durch Zertifizierungen, Marken und Codifizierungen
- Geschäftsführer für mehrjährige Übergabe verfügbar (bis zu 10 Jahre)
- Wachstumspotenzial durch Auslandsexpansion und neue Kundensegmente

Unternehmensprofil

Das Unternehmen entwickelt, produziert und wartet spezialisierte Technik für die Aus- und Weiterbildung von Streitkräften und Sicherheitsbehörden. Die Produkte werden über öffentliche Vergabeverfahren beschafft und sind in Deutschland flächendeckend im Einsatz.

Die Eintrittsbarrieren in den Markt sind hoch – Zulassungen, Codifizierungen und langjährig aufgebaute Beziehungen zu Beschaffungsstellen sind nicht kurzfristig replizierbar.

Die geopolitischen Rahmenbedingungen begünstigen den Sektor strukturell; die nationalen Verteidigungsausgaben sind in den vergangenen Jahren auf einen historischen Höchststand gestiegen.

Das Unternehmen ist eigentümergeführt und finanziell unabhängig. Mit einem strategischen oder finanziellen Partner soll die internationale Expansion beschleunigt und die Produktionskapazität ausgebaut werden.

Geschäftsmodell und Alleinstellungsmerkmale

- Modulare Komponenten-Architektur mit Industrie-Standardteilen ermöglicht schnelle Wartung und hohe Ersatzteilverfügbarkeit
- Frontend-Software ist Eigenentwicklung mit USP in der Trefferdetektion
- Pre-Tender-Präsenz an Beschaffer-Standorten erlaubt anlassbezogene Angebotsgestaltung
- Codifizierte Standards mit jahrzehntelanger Marktdurchdringung als strukturelle Wettbewerbsbarriere

Unternehmensdaten

Ausbildungssysteme für Streitkräfte und Sicherheitsbehörden	
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1996
Standorte	1
Mitarbeiter	17

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	1,4 Mio €
Geschäftsführung	>10Jahre
Standorte	70
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Wachstumskapital für internationale Expansion und Skalierung

Kundenportfolio

Streitkräfte und Sicherheitsbehörden in Deutschland mit über 70 zugeordneten Standorten in der laufenden Betreuung. Keine Kundenkonzentration auf einzelne private Auftraggeber; öffentliche Vergabestellen als strukturelle Stammkunden mit hoher Wiederbeauftragungsquote. Erste Schritte in die internationale Expansion sind eingeleitet; Pilotinstallationen in benachbarten EU/NATO-Ländern dokumentieren die Anschlussfähigkeit der Produkte.

Wachstumspotenzial

- Strukturelle Verdoppelung der nationalen Verteidigungsausgaben in den letzten Jahren erzeugt mehrjähriges Beschaffungs-Plateau
- Internationale Expansion in benachbarten EU/NATO-Märkten mit dokumentierten ersten Referenzen
- Zweites Kundensegment im Bereich Sicherheitsbehörden (Polizei, Zoll) seit zwei Jahren im Aufbau
- Ausweitung des Wartungs- und Ersatzteilgeschäfts in der eigenen installierten Basis

Ihr zuständiges Projekt-Team



Sven Rößner, LL.M.

Managing Director



Marco Rubiales

Senior Advisor M&A;

**Aus Diskretionsgründen stehen weitere
Informationen nur auf Anfrage zur Verfügung.**

Weitere Informationen anfragen 

Kontakt

 Tel: 0211 82269961

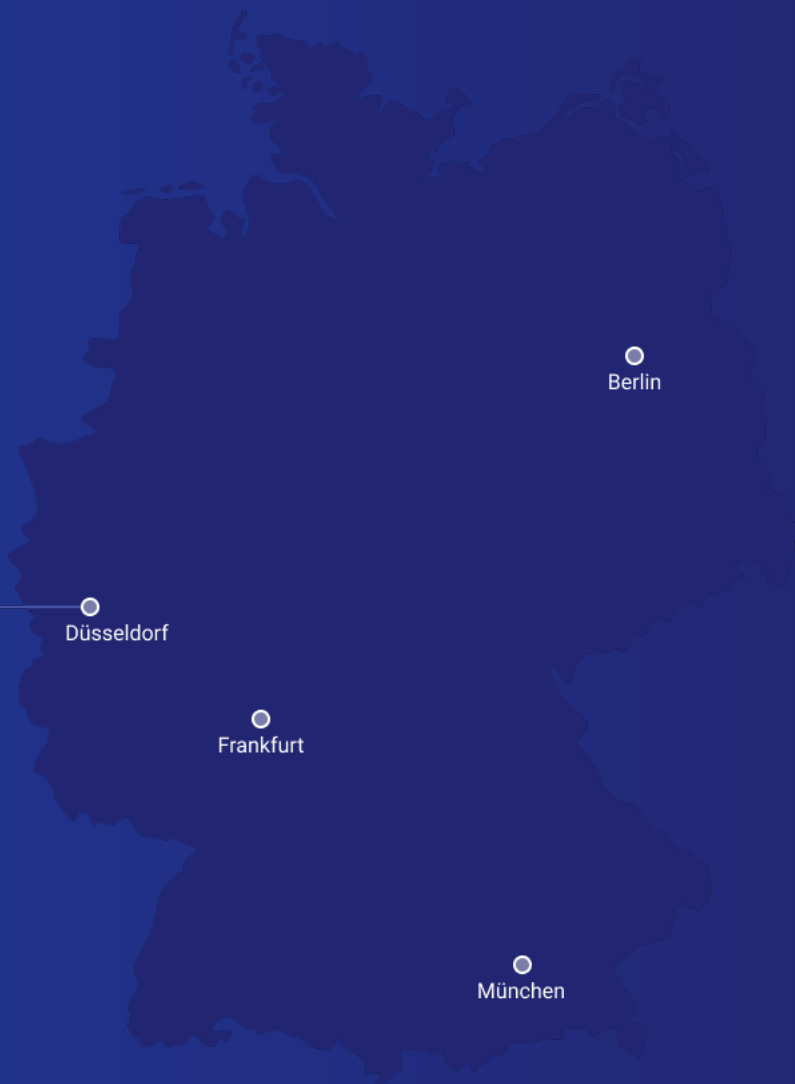
 projekt-vega@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf



Anschrift:

Calandi GmbH
Königsallee 30, Floor 10, 40212 Düsseldorf
Katharina Windhorst

Geschäftsleitung:

Sven Rößner, LL.M.

Datenschutzbeauftragter:

Dr. Thomas Bergmann

Handelsregister:

Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Steuernummer:

103 / 5717 / 4415

Internet:

www.calandi.de