Projekt CHROMA

Spezialisiertes Unternehmen im Bereich Lohnbeschichtung mit renommiertem Kundenstamm in der Automobilindustrie

Kaufpreis	Jahresumsatz	EBITDA	Geschäftsführergehalt
Gegen Gebot	**4.500.000 €**	**1.100.000 €**	**120.000 €**

Deutschland

Unternehmensdaten

Branche	Dienstleistung
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	2011
Standorte	1

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	4,5 Mio €
EBITDA	1,1 Mio €
Geschäftsführergehalt	120 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein

Das Unternehmen

Das Unternehmen ist auf die Oberflächenveredelung und Wärmebehandlung von Bauteilen mittels eines speziellen Beschichtungsverfahrens spezialisiert. In diesem Zusammenhang führt das Unternehmen an seiner unternehmenseigenen Beschichtungsanlage-Anlage auf einer Gesamtfläche von rund 600 m² Lohnbeschichtungen für renommierte Kunden aus der Automobilindustrie und der Automobilzuliefererbranche (Umsatzanteil: 90 bis 95 Prozent) sowie dem Maschinen- und Werkzeugbau (Umsatzanteil: 5 bis 10 Prozent) aus. Darüber hinaus finden derzeit erste Testläufe mit Kunden aus dem Flugzeugbau statt. Als vollautomatisches Verfahren ermöglicht die angewandte Methodik einen gut regulierbaren Schichtdickenauftrag ohne Lacktropfen und Läufer, bei dem auch bei komplexen Bauteilformen enge Toleranzen eingehalten werden können. Es resultieren Bauteile mit lösemittel- und korrosionsbeständigen, stoß- und kratzfesten, gegen Säure und Laugen resistenten Oberflächen, welche in einem breiten Einsatzgebiet Anwendung finden können.

Im präsentierten Unternehmen kann eine Beschichtungskapazität von 300 Quadratmetern je Stunde abgebildet werden. Die qualitativ hochwertigen Beschichtungen (Reklamationsquote < 0,01 Prozent) werden ausschließlich unter Verwendung der kundenseitig bereitgestellten Materialien am Unternehmensstandort mit einem hohen Automatisierungsgrad der Produktionsabläufe unter Verwendung einer regelmäßig modernisierten und leistungsstarken Anlage sowie eines auf die Anforderungen des Unternehmens abgestimmten Werkzeug- und Maschinenparks von qualifiziertem und geschultem Fachpersonal gefertigt und verpackt. Das Fulfillment liegt typischerweise bei 100 Prozent inhouse. Das Material bzw. die zu beschichtenden Teile werden vollumfänglich durch die Kunden des Unternehmens zur Verfügung gestellt und für die Beschichtung in der Regel per LKW im Unternehmen angeliefert. Alleine durch den Hauptkunden des Unternehmens erreichen täglich fünf bis acht LKW-Lieferungen an Material den Unternehmensstandort für die Weiterverarbeitung. In diesem Zusammenhang hält das Unternehmen einen regelmäßigen, an seinem Enderlös bemessenen Lagerbestand in Höhe von ein bis zwei Millionen Euro an Kundenmaterial als Zielwert an seinem Unternehmensstandort vor. Mit dem Hauptkunden sind feste Lagerkapazitäten vereinbart. Auf Anfrage bietet das Unternehmen jedoch auch seinen anderen Kunden gegen Lagerkosten eine langfristige Lagerkapazität der beauftragten Bauteile und Rohlinge am Betriebsstandort sowie umfängliche Verpackungsdienstleistungen für den Versand von Fahrzeugteilen an.

Auf diesem Wege werden rund 65 Prozent des Umsatzes mit Beschichtungen erzielt. Die verbleibenden rund 35 Prozent werden durch o.g. Verpackungsdienstleistungen erwirtschaftet. Derzeit erfährt das Unternehmen insbesondere im Bereich der angebotenen Verpackungsdienstleistungen eine

Unternehmensdaten

Branche	Dienstleistung
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	2011
Standorte	1
Mitarbeiter	30-40

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	4,5 Mio €
EBITDA	1,1 Mio €
Geschäftsführergehalt	120 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Verkaufsgrund	Altersnachfolge

sehr hohe Nachfrage.
Durch seine langjährige Präsenz am Markt und sein hervorragendes Renommée als inhabergeführter Fachbetrieb und Spezialist in seinem Geschäftsfeld ist das Unternehmen in der Lage, seine Umsätze ohne zusätzliche Werbekosten mit einer Werbekostenquote von unter 0,03 Prozent stabil zu erzielen und verzichtet derzeit auch aufgrund seiner hohen Betriebsauslastung durch die vorhandenen Bestandskunden auf einen aktiven Vertrieb. So können auch ohne weitere Werbekosten 100 Prozent der Umsatzerlöse allein aufgrund der bestehenden Reputation, der vorhandenen Geschäftsbeziehungen und Rahmenvereinbarungen sowie auf Basis von (Weiter-)Empfehlungen und Folgeaufträgen von Bestandskunden durch das Unternehmen stabil erwirtschaftet werden. Der Markt, innerhalb dessen sich das Unternehmen in den vergangenen Jahren erfolgreich platziert hat, stellt einen Zukunftsmarkt mit aufgrund der hohen Nachfrage großem Wachstumspotenzial dar. Dies betrifft nicht alleine eine gestiegene und eine weiterhin zu erwartende zunehmende Nachfrage von Kunden aus der Automobilindustrie, sondern auch von Kunden aus weiteren Branchen wie z.B. aus dem Flugzeugbau.
Im Geschäftsjahr 2022 wurde mit einer bereinigten Gesamtleistung in Höhe von 5,1 Millionen Euro das Vor-Jahres-Niveau um 30,6 Prozent, das Vor-Corona-Niveau (Geschäftsjahr 2019) um 26,07 Prozent überschritten. Durch die in den vergangenen Jahren initiierten Kapazitätserweiterungen im Zuge von Anpassungen des Geschäftsmodells werden für das Geschäftsjahr 2024 vergleichbar dem Geschäftsjahr 2022 erneut Umsatzerlöse in Höhe von 5 Millionen Euro bei einer normalisierten EBITDA-Marge zwischen 20 und 30 Prozent erwartet.
Durch stetige Investitionen in die Pflege und Instandhaltung der betriebenen Anlagen sowie die Initiierung und Ausweitung innerbetrieblicher digitaler Strukturen befindet sich das Unternehmen technologisch wie operativ auf einem modernen Stand. Mit dem Erwerb des Unternehmens erhält ein Käufer einen Betrieb mit einer leistungsstarken Betriebs- und Geschäftsausstattung, derer er sich unmittelbar für die weitere Unternehmensentwicklung bedienen kann. Mit circa 30 gut eingearbeiteten und qualifizierten Mitarbeitern und einer installierten zweiten Führungsebene im Sinne einer kaufmännischen und einer technischen Leitung bietet sich dem Käufer des Unternehmens eine hohe Sicherheit in Hinblick auf die Abwicklung des operativen Geschäfts auch nach der Unternehmensübernahme. Langjährig bestehende Rahmenverträge mit renommierten Kunden, aus denen sich ein regelmäßiger kalkulatorischer Auftragsbestand ergibt, sowie die Listung als Lieferant und damit qualifizierter Partner für die (Zu-)Lieferung von Automobilteilen inklusive der erwirkten Aufnahme in die Freigabelisten der Automobilindustrie gewährleisten eine hohe Planungssicherheit und sichern dem Unternehmen zudem Marktvorteile gegenüber den ohnehin wenigen direkten Mitbewerbern innerhalb seines Segments sowie gegenüber Neugründungen innerhalb der Branche.

Unternehmensdaten

Branche	Dienstleistung
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	2011
Standorte	1
Mitarbeiter	30-40

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	4,5 Mio €
EBITDA	1,1 Mio €
Geschäftsführergehalt	120 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Verkaufsgrund	Altersnachfolge

Ihr zuständiges Projekt-Team

Dr. Isabell Ofer
Senior Consultant für Unternehmensnachfolge

Kevin Gwozdz
Leiter Transaktionsmanagement

Kontakt

Tel: 0211 41746122

projekt-chroma@calandi.de

Projektanfrage versenden

Die Veräußerung erfolgt im Zuge einer Altersnachfolge. Ein strategischer Exit ist durch die bereits erfolgte Übertragung der bis dahin betreuten Aufgabenbereiche an Mitarbeiter im Unternehmen nach Absprache nahtlos und kurzfristig möglich. Die konkreten Modalitäten können individuell verhandelt werden.
Die Veräußerung des Unternehmens erfolgt gegen Gebot.

Ihr zuständiges Projekt-Team

Dr. Isabell Ofer
Senior Consultant für Unternehmensnachfolge

Kevin Gwozdz
Leiter Transaktionsmanagement

Aus Diskretionsgründen stehen weitere Informationen nur auf Anfrage zur Verfügung.

Weitere Informationen anfragen

Kontakt

Tel: 0211 41746122

projekt-chroma@calandi.de

Projektanfrage versenden

calandi

Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf

Anschrift:
Calandi GmbH
Steinstraße 11, 40212 Düsseldorf

Geschäftsleitung:
Dr. Rainer Ammon
Dipl.-Kfm. Christian Rommel

Datenschutzbeauftragter:
Dr. Thomas Bergmann

Handelsregister:
Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Steuernummer:
103 / 5717 / 4415

Internet:
www.calandi.de