Projekt FUNIS

Produzierendes Fachunternehmen im Bereich der Herstellung und Konfektionierung von branchenspezifischen Sonderkabeln und -leitungen

Kaufpreis	Jahresumsatz	EBITDA	Geschäftsführergehalt
Gegen Gebot	**6.300.000 €**	**1.000.000 €**	**120.000 €**

Nordrhein-Westfalen

Unternehmensdaten

Branche	Elektrotechnik
Rechtsform	Personengesellschaft
Gründungsjahr	2003
Hauptniederlassung	Nordrhein-Westfalen

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	6,3 Mio €
EBITDA	1 Mio €
Geschäftsführergehalt	120 Tsd €

Das Unternehmen

Das im Folgenden präsentierte Unternehmen wurde im Jahr 2003 aus einer mehrjährigen beruflichen Tätigkeit des derzeitigen Unternehmensinhabers als Vertriebs- und Betriebsleiter im Bereich Kabel heraus als Spezialunternehmen für die Herstellung und Konfektionierung von branchenspezifischen Sonderkabeln und -leitungen mit hauseigener Produktion sowie Konstruktions- und Entwicklungsabteilung gegründet. In den Anfangsjahren des Unternehmens bestand eine starke Ausrichtung auf Kunden aus dem Handwerk und Bau. Im Laufe der Zeit gelang es dem Unternehmen zunehmend, eine Reihe renommierter Industrie-Kunden, darunter internationale Konzerne und Weltmarktführer verschiedener Branchen, insbesondere aber im Bereich der Windkraftindustrie, für sich zu gewinnen und hierüber stetig Wettbewerbsvorteile für sich zu sichern und seine Marktposition sukzessive auszubauen. Heute ist das Unternehmen auf die (Sonder-)Fertigung von Bau-,Handwerk- und Industrieequipment im Bereich branchenspezifischer Sonderkabel und .leitungen spezialisiert und hat sich hierüber ein relevantes Nischensegment innerhalb seiner Branche erschlossen. Die Auftraggeber im Industrie-Segment stammen hierbei im Schwerpunkt aus den Bereichen Windkraftindustrie, Motorenbau, Baumaschinenherstellung, Sonderanlagenbau, Landwirtschaft sowie Schiffsbau. Komplettiert und diversifiziert wird das Produktportfolio des Unternehmens durch Leuchten und weiterem (elektrotechnischem) Zubehör z.B. im Bereich der Baustellenausrüstung sowie durch den Vertrieb gebrandeter Handelsware.

Die inhabergeführte Personengesellschaft mit derzeit ca. 20 festangestellten Mitarbeitern für die Bereiche Management, Produktion, Entwicklung und Vertrieb verwendet für seine Kabelfertigung hochpräzise Kupferdrähte gemäß DIN 48201, welche gemäß CU-Litzen-Klassifizierung zu Leitern der Klasse 1 bis 6 nach VDE 0295 /DIN EN 60228 verarbeitet werden. Es besteht ein Markenschutz für sieben Wortmarken für im Unternehmen entwickelte und vertriebene Produkte, welche noch bis mindestens 2026 geschützt sind. Für eine im Unternehmen entwickelte Innovation besteht ein eingetragener Produktschutz sowie ein Markenschutz für die Wort- und Bildmarke bis 2028. Eine Zertifizierung gemäß DIN ISO 9001 wird im Mai 2024 abgeschlossen.

Die Produktion der Kabel und Leitungen sowie des entsprechenden Zubehörs erfolgt auf Maß unter Berücksichtigung der kundenseitigen Anforderungen und Gegebenheiten. Das Unternehmen bietet seinen Kunden hierbei die Produktion und Konfektionierung von branchenspezifischen Standard- und Sonderkabeln sowie -leitungen vollständig aus einer Hand an. Das Fulfillment beträgt hierbei zwischen 75 und 80 Prozent inhouse. Auf Basis modernster Fertigungstechnik, effizienter Produktionsabläufe und einer durchgehende Qualitätssicherung resultieren langlebige, wartungsarme Kabel und Leitungen sowie entsprechendes Zubehör von hoher Qualität, was sich unter Anderem in

Unternehmensdaten

Branche	Elektrotechnik
Rechtsform	Personengesellschaft
Gründungsjahr	2003
Hauptniederlassung	Nordrhein-Westfalen
Standorte	2
Mitarbeiter	ca. 20

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	6,3 Mio €
EBITDA	1 Mio €
Geschäftsführergehalt	120 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Verkaufsgrund	private Gründe

der geringen Reklamationsquote von unter einem Prozent wiederspiegelt.
Das Kerngeschäft mit einem Umsatzanteil in Höhe von 60 Prozent besteht im Windkraft-Sektor. Weitere jeweils 20 Prozent des Umsatzes werden in anderen Industrie-Sektoren sowie in den Bereichen Handwerk und Bau erwirtschaftet. Im Kabelsegment liegen die Gewinnmargen durchschnittlich zwischen 40 und 50 Prozent. Die höchsten Gewinnmargen werden mit dem Vertrieb gebrandeter Handelswaren erzielt. Hierbei können Gewinnmargen in Höhe von bis zu 300 Prozent abgebildet werden.
Durch stetige Investitionen in die Betriebs- und Geschäftsausstattung und die Initiierung und Ausweitung innerbetrieblicher digitaler Strukturen befindet sich das Unternehmen technologisch wie operativ auf einem modernen Stand. Durch Modernisierungen und Neuanschaffungen, die im Zuge von Kapazitätserweiterungen an der Betriebsfläche und den vorhandenen Anlagen vorgenommen wurden, konnte der Effizienzgrad des Maschinen- und Werkzeugparks zusätzlich gesteigert werden und eine zweite Fertigungslinie implementiert werden. Der Maschinen- und Werkzeugpark ist vollständig auf die betrieblichen Erfordernisse der Fertigung und Produktion von branchenspezifischen Standard- und Sonderkabeln/ -leitungen sowie des entsprechenden Zubehörs ausgerichtet und umfasst einen hohen Anteil an Sonderanfertigungen. Der Wiederbeschaffungswert des bestehenden Maschinenparks dürfte daher unter kalkulatorischen Wartezeiten von bis zu 18 Monaten die initialen Anschaffungs- und Herstellungskosten in Höhe von rund 350.000 Euro zwischenzeitlich bei Weitem übersteigen.
Mit dem Erwerb des Unternehmens erhält ein Käufer einen innovativen Unternehmensbetrieb mit einer leistungsstarken Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie einem stabilen Kunden- und Lieferantennetzwerk, derer er sich unmittelbar für die weitere Unternehmensentwicklung bedienen kann. Mit rund 20 gut eingearbeiteten und qualifizierten Mitarbeitern, einer stabil installierten zweiten Führungsebene im Sinne einer kaufmännischen und technischen Leitung sowie drei Handelsvertretungen bietet sich dem Käufer des Unternehmens eine hohe Sicherheit in Hinblick auf die Abwicklung des operativen Geschäfts auch nach der Unternehmensübernahme. Ein unternehmenseigener Maschinen- und Werkzeugpark, der vorgenommene Ausbau und die Modernisierung der eigenen Produktionskapazitäten, ein diversifiziertes Produkt- und Angebotsportfolio sowie ein unternehmenseigener Fuhrpark reduzieren die Abhängigkeit von externen Dienstleistern und erhöhen die Flexibilität des Unternehmens, auch auf kurzfristige Änderungen der betrieblichen Anforderungen und Marktentwicklungen reagieren zu können.
Die Veräußerung erfolgt aus privaten Gründen. Ein strategischer Exit ist durch die bereits erfolgte Übertragung der bis dahin durch den Unternehmensinhaber betreuten Aufgabenbereiche an die installierten zweiten Führungsebenen nach Absprache nahtlos und kurzfristig möglich.
Die Veräußerung des Unternehmens erfolgt gegen Gebot.

Unternehmensdaten

Branche	Elektrotechnik
Rechtsform	Personengesellschaft
Gründungsjahr	2003
Hauptniederlassung	Nordrhein-Westfalen
Standorte	2
Mitarbeiter	ca. 20

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	6,3 Mio €
EBITDA	1 Mio €
Geschäftsführergehalt	120 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Verkaufsgrund	private Gründe

Ihr zuständiges Projekt-Team

Lukas Kapp
CFO/COO

Lena Windhorst
Managing Director

Kontakt

Tel: 0211 41746137
projekt-funis@calandi.de

Projektanfrage versenden

calandi

Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf

Anschrift:
Calandi GmbH
Königsallee 30, Floor 10, 40212 Düsseldorf

Geschäftsleitung:
Sven Rößner, LL.M.
Lena Windhorst

Datenschutzbeauftragter:
Dr. Thomas Bergmann

Handelsregister:
Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Steuernummer:
103 / 5717 / 4415

Internet:
www.calandi.de