Projekt POLARIS

# Zertifizierter Maschinenbau-Spezialist für komplexe Edelstahlbaugruppen



| Kaufpreis | Jahresumsatz | Facharbeiter | Substanzwert |
|---|---|---|---|
| **Gegen Gebot** | **8.000.000 €** | **99 %** | **3,2 Mio €** |

## Deutschland



### Unternehmensdaten

| | |
|---|---|
| Branche | Produktion |
| Rechtsform | AG |
| Mitarbeiter | 80 |

### Das Unternehmen in Zahlen

| | |
|---|---|
| Kaufpreis | Gegen Gebot |
| Jahresumsatz | 8 Mio € |
| Facharbeiter | 99 % |
| Substanzwert | 3,2 Mio € |



# Das Unternehmen

Im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgelösung steht ein seit über 25 Jahren etablierter Spezialfertiger im Maschinen- und Anlagenbau zum Verkauf. Das Unternehmen ist Systemlieferant technologisch komplexer Baugruppen inkl. Engineering für anspruchsvolle Anwendungen, insbesondere dichtheitskritische und großformatige Komponenten.
Die Wertschöpfung reicht von Konstruktion, Arbeitsvorbereitung und Beschaffung über Zuschnitt, CNC-Zerspanung, Schweißbaugruppen und Oberflächenbehandlung bis zur Montage inkl. dokumentierter Prüf- und Abnahmeprozesse. Durch die nahezu vollständige Facharbeiterquote und die ausgeprägte Fertigungstiefe besteht die volle Kontrolle über Qualität und Termine. Die Reklamationsquote liegt bei < 1 %.
Know-how, Kundenprozesse und operative Abläufe sind im Team sowie in etablierten Führungs- und Projektstrukturen verankert.

### Unternehmensdaten

| | |
|---|---|
| Branche | Produktion |
| Rechtsform | AG |
| Mitarbeiter | 80 |

### Das Unternehmen in Zahlen

| | |
|---|---|
| Kaufpreis | Gegen Gebot |
| Jahresumsatz | 8 Mio € |
| Facharbeiter | 99 % |
| Substanzwert | 3,2 Mio € |
| Abzugebender Anteil | 100 % |
| Zahlungskonditionen | nach Vereinbarung |
| Verkaufsgrund | Altersnachfolge |

# Investment Case

Die Transaktion bietet strategischen Käufern die Möglichkeit, einen substanzstarken, voll funktionsfähigen Produktionsbetrieb mit vorhandener technischer Infrastruktur, eingespielten Abläufen und qualifizierten Fachkräften zu übernehmen.
• kurzfristige Erweiterung bestehender Fertigungskapazitäten
• Erhöhung der eigenen Fertigungstiefe
• Reduktion externer Abhängigkeiten
• Nutzung vorhandener Kunden- und Projektstrukturen
• operative Hebel in Auslastung, Vertrieb und Prozessoptimierung
Aufgrund der Substanz und vorhandenen Struktur richtet sich das Angebot gezielt an Käufer, die den operativen Mehrwert aktiv nutzen und weiterentwickeln möchten.

# Aktuelle Entwicklung

Die jüngere Geschäftsentwicklung ist durch zeitliche Verschiebungen einzelner Auftragsvergaben im Maschinen- und Anlagenbau geprägt. Das Unternehmen hat hierauf bereits mit operativen Anpassungen in Auslastungssteuerung, Kostenstruktur und Prozessorganisation reagiert.
Für Käufer entsteht dadurch die Möglichkeit, auf einer substanzstarken Plattform aufzusetzen und die operative Entwicklung durch Vertrieb, Auslastung und Prozessoptimierung gezielt zu beschleunigen.

## Schwerpunkte

• Substanzbasierter Investment Case mit Maschinenpark und technischer Infrastruktur
• Hohe Fertigungstiefe von ca. 90–95 % inhouse, 99% Facharbeiterquote
• Zertifizierte Qualitäts- und Schweißkompetenz, u. a. DIN EN ISO 9001, DIN EN ISO 3834-2, DIN EN ISO 1090-2 und DIN EN ISO 9712
• Eingespielte Organisation mit etablierter Führungs- und Projektstruktur
• Langjährige B2B-Kundenbasis mit Folgeaufträgen und Empfehlungen
• Skalierungspotenzial durch Auslastungs-, Vertriebs- und Effizienzhebel
• Attraktiv als strategisches Add-on zur Erweiterung von Kapazitäten und Kompetenzen

## Transaktionsrahmen

• Verkauf von 100 % der Anteile
• Kaufpreisvorstellung: 3,2 Mio
• Kaufpreisstruktur mit maßgeblicher Orientierung an der vorhandenen Unternehmenssubstanz
• Übergabe flexibel gestaltbar; Management-Unterstützung bis 2029 verhandelbar
• Verkaufsgrund: altersbedingte Nachfolgelösung

### Ihr zuständiges Projekt-Team



**Lukas Kapp**
CFO/COO



**Marion Mang**
Senior Manager M&A;

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

**Weitere Informationen anfragen**

## Kontakt

Tel: 089 215373032

projekt-polaris@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