

ID 22105

Biete Unternehmensnachfolge, Firmennachfolge **Maschinenbauunternehmen**

Unser Mandant betreibt ein traditionsreiches Unternehmen aus der Maschinenbaubranche. Das Unternehmen entwickelt, fertigt und vertreibt Produktionsanlagen und Maschinen für die keramikverarbeitende Industrie in einem echten Nischensegment. Die Maschinen und Anlagen des Unternehmens werden z. B. in der Porzellan- und der Sanitäranlagenindustrie sowie in der Dachziegel-, Kachel- und Reifenherstellung eingesetzt. Auch in der Fertigung von komplexen Metallgussteilen und Gipsformen wird das Know-how unseres Mandanten geschätzt. Die auf einem weltweit etablierten Verfahren basierenden Misch- und Dosieranlagen für mineralische Stoffe sichern dabei eine gute Marktposition, die jetzt ausgebaut werden soll.

Das innovative Unternehmen konnte innerhalb der letzten Jahrzehnte durch mehrere Alleinstellungsmerkmale namenhafte nationale und internationale Unternehmen als Kunden gewinnen. Top-Kunden wie die Creaton AG, TONDACH, Villeroy & Boch AG sowie Meißner Porzellan vertrauen auf den hohen Qualitätsanspruch unseres Mandanten. Ungefähr 70 % der Sondermaschinen und Gipsaufbereitungsanlagen werden exportiert, wobei eine Rohertragsmarge von mehr als 45 % erzielt werden konnte.

Bereits in den 1950er Jahren wurde mit der Entwicklung der ersten Vacuumaten die Weichen gestellt, die beginnende Automatisierung in der keramischen Industrie rationeller zu gestalten. Unser Mandant möchte auch zukünftig in die Forschung und Entwicklung neuer Anlagen investieren, um u.a. die körperlich schwere Arbeit an den Anlagen zu erleichtern sowie weitere Marktbereiche zu erschließen. Beispiele hierfür sind die Integration von Robotertechnik um den Automatisierungsgrad noch weiter zu erhöhen sowie die Weiterentwicklung der Anlagen für die Aufbereitung anderer mineralischen Stoffen.

Aus Altersgründen kann unser Mandant die operative Unternehmensführung und den weiteren Ausbau nicht mehr allein bewältigen. Er sucht deshalb einen Partner und späteren Altersnachfolger, mit dem er die Marktpotenziale u. a. in Deutschland, Österreich, Algerien, Indien sowie Frankreich erschließen kann. Aktuell verhandelt unser Mandant z. B. ein internationales Projekt mit einem Auftragsvolumen von ca. 500 TEUR.

Die ungeklärte Nachfolgesituation macht sich auch bei den Kunden bemerkbar, die bisher mit der Leistung sehr zufrieden sind und auf eine sehr gute Zusammenarbeit zurückblicken. Da die Maschinen und Anlagen eine Nutzungsdauer von 20 bis 25 Jahren haben, ist die Ersatzteilversorgung als auch der zukünftige Wartungsservice beim Erwerb einer Neuanlage entscheidend. Wenn dieser Aspekt durch eine Altersnachfolge gesichert ist, ergeben sich Umsatzpotenziale aus dem Bau von Neuanlagen i. H. v. 600 bis 1.000 TEUR pro Jahr. Voraussetzung dafür ist die Gewinnung von Ihnen als Mitgesellschafter (im ersten Schritt) und späteren Altersnachfolger für das Unternehmen (im zweiten Schritt). Die 25-jährige Branchenerfahrung unseres Mandanten dient dabei als Antriebsmotor und solides Fundament für die angestrebte Nachfolge nach 4 bis 5 Jahren der unternehmerischen Zusammenarbeit.

Unser Mandant hat bereits ein Konsolidierungskonzept erarbeitet, die Finanzierung der

entsprechenden Maßnahmen gesichert sowie erhebliche Eigenmittel eingebracht. Im Zuge der Konsolidierung wurden in den letzten Jahren durchschnittlich 150 TEUR Umsatz vorrangig aus dem Ersatzteil- und Wartungsgeschäft generiert. Um das Geschäft mit Neuanlagen wieder anzukurbeln, hat unser Mandant eine neue Produktionsstätte eingerichtet, aktiv neue Mitarbeiter rekrutiert sowie erste Gespräche und Verhandlungen mit Altkunden begonnen. Bisher unerschlossene Potenziale liegen in einer zeitgemäßen Website, dem Besuch von Fachmessen sowie der aktiven Ansprache von weiteren Altkunden, deren Anlagen aufgrund des Alters dringend ersetzt werden sollten. Die Kundendatenbank mit den weltweit installierten Maschinen ist dabei ein wichtiges Akquise-Tool. Diese Potenziale sollen zusammen mit Ihnen als Partner sowie späteren Nachfolger in der existierenden Marktnische erschlossen werden.

Unserem Mandanten ist wichtig, dass Sie als Nachfolger sowohl Praxiserfahrungen aus der Maschinenbaubranche mitbringen als auch ein sehr gutes technisches Verständnis besitzen. In Verbindung damit sollten Sie eine gute Kreditwürdigkeit besitzen, um die erfolgreiche Fortführung auch nach der Übernahme zu gewährleisten. Die Potenziale des Unternehmens lassen sich nur dann realisieren, wenn Sie ein gesundes Maß an Eigeninitiative sowie operative Einsatzbereitschaft in das Unternehmen einbringen.

Ein Kurzexposé mit Zusatzdaten liegt vor.

[Nachfolge](#)

Region 99, Deutschland

Inserat im Auftrag

Weitere Informationen und Kontakt unter

www.biz-trade.de/ma-22105.htm