

Projekt AEROLOGIA

International tätiges Unternehmen im Bereich der Pneumatik



Kaufpreis	Jahresumsatz	EBITDA	Geschäftsführergehalt
Gegen Gebot	11.000.000 €	3,3 Mio. €	200.000 €

 Deutschland



Unternehmensdaten

Branche	Produktion
Rechtsform	GmbH
Standorte	1
Mitarbeiter	25 - 30

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	11 Mio €
EBITDA	3,3 Mio. €
Geschäftsführergehalt	200 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



Das Unternehmen

Ein Unternehmen mit exklusiver, internationaler Marktposition und hohem Spezialisierungsgrad

Bei der im Folgenden präsentierten GmbH handelt es sich um eine vor über 35 Jahren gegründete, international tätige Firma mit weltweit einzigartiger Spezialisierung auf den Vertrieb und die Konstruktion von kundenspezifischen Geräten im Bereich der Pneumatik. Im Laufe der Zeit gelang es dem Unternehmen zunehmend, eine Reihe renommierter Kunden, darunter internationale Konzerne und Weltmarktführer verschiedener Branchen für sich zu gewinnen und hierüber stetig, auch international, Wettbewerbsvorteile für sich zu sichern und seine Marktposition sukzessive auszubauen. Inzwischen bestehen Kundenbeziehungen in 54 Länder.

Hohe Portfolioreife und diversifizierte Kunden- und Branchenstruktur

Das Portfolio des Unternehmens umfasst zwischenzeitlich über 15.000 Artikel, welche bei Bedarf an kundenspezifische Anforderungen angepasst werden können (Anteil an Eigenanfertigungen: rund 35 Prozent). Die Kundenstruktur weist eine sehr hohe Diversifizierung auf. Zugleich zeigt sich eine hohe Branchendiversifikation innerhalb der Kundenstruktur mit stabil etablierten Beziehungen zu Kunden verschiedener industrieller Sparten und Händlern. Komplettiert und diversifiziert wird das Produkt- und Angebotsportfolio des Unternehmens durch ein umfassendes Beratungsangebot, einen kundenorientierten After Sales Service sowie durch ein Private Label-Angebot für die vertriebenen Produkte des Unternehmens. Für den Firmennamen besteht ein weitreichender, internationaler Markenschutz sowohl für die Wort- als auch für die Bildmarke.

Rentabilität und Profitabilität

Die durchschnittliche Gewinnmarge für die vertriebenen Produkte des Unternehmens liegt bei 53,6 Prozent (Range: 39,3 Prozent bis 69,5 Prozent).

Hochwertige und moderne Betriebs- und Geschäftsausstattung mit hohem Automatisierungsgrad

Die Betriebs- und Geschäftsausstattung ist vollständig auf die betrieblichen Erfordernisse ausgerichtet. 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 vorgenommen wurden, sowie die sukzessive Erhöhung des Digitalisierungs- und Automatisierungsgrades konnte der Effizienzgrad des Unternehmens zusätzlich gesteigert werden.

Zusammenfassende Beurteilung

Mit dem Erwerb des Unternehmens erhält ein Käufer somit einen innovativen Unternehmensbetrieb mit einer leistungsstarken Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie einem stabilen Kunden- und Lieferantennetzwerk,

Unternehmensdaten

Branche	Produktion
Rechtsform	GmbH
Standorte	1
Mitarbeiter	25 - 30

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	11 Mio €
EBITDA	3,3 Mio. €
Geschäftsführergehalt	200 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Verkaufsgrund	private Gründe

derer er sich unmittelbar für die weitere Unternehmensentwicklung bedienen kann. Mit 25 bis 30 hoch qualifizierten und motivierten Mitarbeitern, darunter auch festangestellten Geschäftsführern im Sinne von kaufmännischen und technischen Leitungen, bietet sich dem Käufer des Unternehmens eine hohe Sicherheit in Hinblick auf die Abwicklung des operativen Geschäfts auch nach der Unternehmensübernahme. Ein diversifiziertes Produkt- und Angebotsportfolio in einem überschaubaren Wettbewerbsumfeld, eine stabile und diversifizierte Lieferantenstruktur sowie ein unternehmenseigener Fuhrpark reduzieren die Abhängigkeit von einzelnen externen Dienstleistern und erhöhen die Flexibilität des Unternehmens, auch auf kurzfristige Änderungen der betrieblichen Anforderungen und Marktentwicklungen reagieren zu können. Es besteht eine exklusive Marktposition.

Veräußerung und Exit

Die Veräußerung erfolgt im Zuge einer Altersnachfolge. Ein strategischer Exit ist durch die bereits vor Jahren vollständig durchgeführte Übertragung der durch den Unternehmensinhaber betreuten Aufgabenbereiche an die angestellten Geschäftsführer sowie die installierten Führungsebenen 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-aerologia@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf



Anschrift:

Calandi GmbH
Steinstraße 11, 40212 Düsseldorf

Handelsregister:

Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Geschäftsleitung:

Dr. Rainer Ammon
Dipl.-Kfm. Christian Rommel

Steuernummer:

103 / 5717 / 4415

Datenschutzbeauftragter:

Dr. Thomas Bergmann

Internet:

www.calandi.de