

Projekt 5325

Kunststoffspritzguss mit eigenen Produkten

Beschreibung	Etablierter Kunststoff- und Werkzeugbauspezialist mit ca. 85 % eigenen, selbst entwickelten Produkten
PLZ Bereich / Lage / geographische Ausdehnung der Aktivitäten	Sitz im westlichen Sauerland
Projektziel	Im Zuge der Nachfolge sucht das Unternehmen einen strategischen Partner
Transaktionsvolumen (Größenordnung)	Bewertungsbasis ca. 4 Mio. EUR Enterprise Value (mit Immobilie)
Umsatz p. a.	Ca. 5 Mio. EUR p. a.
Tendenz zum Umsatz / Kommentar	Es besteht keine Abhängigkeit von Großkunden oder von Automotive. Das Unternehmen hat ein Potential für einen Umsatz von etwa 6 bis 8 Mio. EUR p. a. Engpass ist die Abwicklung
Mitarbeiter	Ca. 30
Geschäftstätigkeit	Das Unternehmen produziert und vertreibt hochwertige, großteils eigen entwickelte Produkte aus Kunststoff und unterhält außerdem einen eigenen Werkzeugbau. Neben dem Spritzguss-Verfahren produziert das Unternehmen auch mit Schäum-Technik, Hohlkörperblastechnik, 2-Komponenten-Technik und dem Metall-Insertverfahren
Alter des Unternehmens	Ca. 50 Jahre
Besonderheiten	Im Gegensatz zu vielen Branchenvertretern hier „zu viele“ Aufträge für die vorhandene Struktur
Übergabe / aktive Rolle von Verkäufer und Erwerber	Tätige Beteiligung eines Beteiligungsgebers oder strategische Partnerschaft mit Unternehmen der Branche (mit freien Kapazitäten); Management- und Organisationsunterstützung gesucht
Kapazitäten	Maschinenpark ist mit aktuellem Umsatz ausgelastet
Betriebsimmobilie	Produktionsstandort und nahegelegene Halle als Erweiterungsmöglichkeit sind im Eigentum (kann alternativ gemietet werden)
Geeigneter Käufer	Strategischer Partner, der entweder Kapital oder auch ergänzende Ressourcen für Organisation, Produktion, Marketing und Vertrieb mitbringt. Idealerweise Kunststoffunternehmen mit freien Kapazitäten auf kleinen und mittleren Maschinen (200 - 300 t Presskraft)