



# Unternehmensangebot

## Hochprofitabler Sensorhersteller zur Sicherung materieller Vermögenswerte

**Unternehmensangebot Projekt-Nr.: IC003632**

Investitionsgelegenheit: Ein renommierter Hersteller von Sicherheitssensorik, spezialisiert auf den Schutz von Kunst-, Kultur- und Investitionsgütern, bietet eine einzigartige Investitionsmöglichkeit. Museen, Sammler, Versicherer und Investoren in der DACH-Region und vielen weiteren Ländern schätzen das umfassende Produktportfolio und dessen Sicherheit und Flexibilität. Der Erwerber erhält Zugang zu der Technologie mit dem weltweit breitesten Anwendungsbereich in diesem Produktsegment.

Gesucht wird ein strategischer Partner, der das technologische Potenzial der Technologie weiterentwickelt und die bisher ungenutzten Vertriebschancen des Unternehmens und damit das bestehende Umsatz- und Ertragspotenzial ausschöpft.

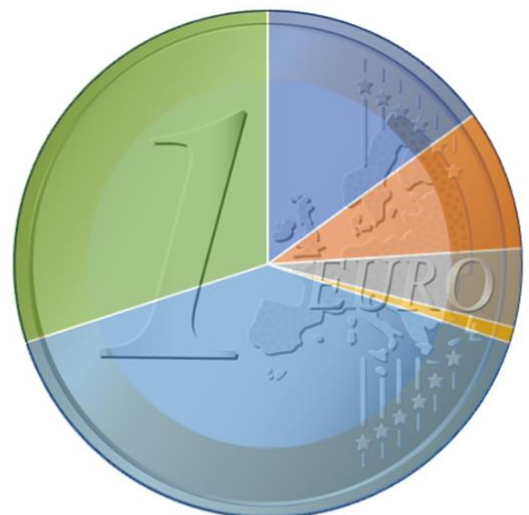
Die Inhaberin (GmbH) der zum Verkauf stehenden Assets hat in der Vergangenheit mehrere Dienstleistungen angeboten bei denen enge materielle und personelle Überschneidungen vorherrschten. Daher sind die Umsätze stark mit den anderen Geschäftsbereichen des Unternehmens verknüpft. Dies macht es schwierig, auch nach detaillierter Analyse, isolierte Zahlen für Umsatz und EBIT der Assets bereitzustellen.

*Die rechts dargestellte Kostenstrukturanalyse eines Standardauftrags zeigt das hohe Ertragspotenzial der Technologie.*

*Es macht deutlich, dass dieses Geschäftsmodell eine hohe Rentabilität mit einer Marge von rund 40%. aufweist.*

*Ein typisches Projekt hat ein Auftragsvolumen zwischen 10.000 und 40.000 Euro.*

*Mit einer durchschnittlichen Projektanzahl von bis zu 30 Projekten p.a. ist das Vertriebspotenzial weder im deutschsprachigen Raum noch international ausgeschöpft.*



- Material (15%)
- Gebäude, Fahrzeuge, Abschreibungen, Energie, Versicherungen (9%)
- Marketing / Vertrieb (5%)
- Reklamation (1%)
- Ertrag (40%)
- Personalkosten (inklusive Entwicklung) (30%)

**Kunden:**

Das Unternehmen bedient primär Sammlungen und Museen weltweit. Kirchen, private Sammler und Firmen mit erhöhten Sicherheitsbedürfnissen erweitern das Kundenpotenzial um eine sekundäre Zielgruppe, die gegenwärtig nicht aktiv bearbeitet wird.

Viele Neuprojekte entstehen aus den Weiterempfehlungen zufriedener Kunden und bestehender Kooperationspartner.

**Markt und Wettbewerb:** Spektakuläre Diebstähle in Museen und Kunstsammlungen sensibilisierten die Entscheider für die Wichtigkeit des Themas Sicherheitstechnik. Beispielhaft dafür stehen der Raub im Berliner Bode Museum oder der Einbruch ins Grüne Gewölbe. Die jährlichen Schäden durch Kunstdiebstähle werden auf mehr als 8 Milliarden Euro geschätzt.

Wettbewerber des Unternehmens decken die sicherheitsrelevante Sensorik oft nur in Teilbereichen ab und bedienen sich in Projekten oft aus der Angebotspalette der hier angebotenen Firma.

**Was wird verkauft?** Es wird kein gesamtes Unternehmen angeboten. Im Rahmen eines steuergünstigen Asset-Deals steht das gesamte Produktportfolio inklusive einer umfangreichen technischen Dokumentation, der Kundenstamm und der laufende Auftragsbestand zum Verkauf. Ergänzt wird dies um alle zur Technologie gehörenden materiellen und immateriellen Assets inklusive eines aktuellen Lagerbestandes, der die Lieferfähigkeit zu jedem Zeitpunkt sicherstellt.

**Status Quo:** In der Sicherheitstechnik hat das Investitionsobjekt eine gute Marktpositionierung erreicht und bietet ein breites, miteinander verzahntes Produktportfolio mit Alleinstellungsmerkmalen an. Die Inhaber sind sich der Bedeutung eines reibungslosen Übergangs bewusst und haben daher zugesichert, bei Bedarf für bis zu 24 Monate als Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen. Diese Begleitung stellt sicher, dass das spezifische Know-how und das Netzwerk an den neuen Eigentümer übergehen. Zudem kann so eine Integration des Unternehmens in bestehende Strukturen des Erwerbers optimal unterstützt werden. Der Verkauf bietet somit eine einzigartige Gelegenheit, ein etabliertes und erfolgreiches Unternehmen mit erfahrenen und engagierten Spezialisten für Sicherheitstechnik an der Seite zu übernehmen.

**Zukunftsaussichten:** Aufgrund der Schließungen von Museen und Ausstellungen und der damit verbundenen Kurzarbeit wurden viele Projekte während der Pandemie auf Eis gelegt, so dass das Geschäft in den Jahren 2021 und 2022 rückläufig und nicht zufriedenstellend war. Die steigende Zahl der aktuellen Anfragen zeigt, dass die Auftraggeber nun wieder verstärkt über die Sicherung von Ausstellungsobjekten und Investitionsgütern mittels Sensorik nachdenken.

Die Mehrheit der mehr als 2.000 deutschen Museen und Ausstellungen nutzt zur Sicherung ihrer wertvollen Ausstellungsobjekte stark veraltete Technologien, die immer öfter Ziel von Diebstählen oder Beschädigungen werden. Gleiches gilt für vielen Ausstellungsort im Ausland.

Dieser Modernisierungstau bietet ein enormes Umsatzpotenzial. Durch den Ausbau des Vertriebs beziehungsweise die Integration des Produktes in eine etablierte (international orientierte) Vertriebsorganisation kann der Umsatz erheblich gesteigert werden.

Das Unternehmen erhält zahlreiche Anfragen von ausländischen Kunden. Der Ausbau der internationalen Zusammenarbeit mit Wiederverkäufern und Sicherheitstechnikern oder die Kooperation mit Versicherern bietet eine kosteneffiziente Möglichkeit zur Expansion.

Die zum Verkauf stehende Sensortechnologie bietet ein hohes Zukunftspotenzial über den Museums- und Ausstellungsbereich hinaus.

Die Technologie ist ideal für die Sicherung von Investitionsgütern, Maschinen und Fahrzeugen geeignet und kann problemlos Integration in Videoüberwachungskonzepte integriert werden. Damit bietet die Technologie eine vielversprechende Chance für Wachstum und Profitabilität.

**Kaufpreisvorstellung:** Nach Sichtung des Exposés und den notwendigen, persönlichen Vorgesprächen wird um Abgabe eines indikativen Angebotes gebeten.  
Der Verkauf soll im Zuge eines attraktiven Asset-Deals abgewickelt werden.

**Kontakt:** Hubert Winkler  
Standort (rechtlich selbstständig) KERN Osnabrück  
Email: [winkler@kern-unternehmensnachfolge.com](mailto:winkler@kern-unternehmensnachfolge.com)  
Mobil: [+49 174 46 61 086](tel:+491744661086)  
Direkt zur Terminbuchung: <https://calendly.com/winkler-lwm/kurzer-austausch>

Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten.