

Das Unternehmen

Das Unternehmen mit Sitz in NRW besteht seit fast 40 Jahren und ist tätig im Bereich Oberflächentechnik mit Schwergewicht auf Korrosionsschutz. Im Einzelnen werden folgende Leistungen angeboten:

- Sandstrahlen; dies ist eine effektive Methode, um Rost und Schmutz auf Metallteilen zu entfernen. Klein- und Serienteilen über Profileisen bis zu kompletten Industrieanlagen können behandelt werden.
- Industrielle Lackierungen von Oberflächen; Maschinenteile werden verschleißfest und korrosionsfest lackiert.
- Pulverbeschichtung; auch für kleine Serien wirtschaftlich durchführbar. Eine sehr große Farbpalette ist verfügbar.
- Baumaschinenlackierung; die Oberflächen werden mit Hochdruck und unter Verwendung geeigneter Zusätze gereinigt und anschließend lackiert.
- Marine-Service; langjährige Erfahrungen besteht im Korrosionsschutz im Marine-Bereich.

Das Unternehmen ist im Vergleich zum Wettbewerb auch hinsichtlich der verwendeten Behandlungstechniken breiter aufgestellt.

Die Kunden stammen überwiegend aus der metallverarbeitenden Industrie, dem Maschinenbau, dem Fahrzeug- und Stahlanlagenbau. Die Kunden sind zu 90 % Stammkunden.

Das Unternehmen ist deutschlandweit und auch im benachbarten europäischen Ausland tätig. Etwa 80 % der Aufträge werden in der Werkshalle am Firmenstandort abgearbeitet, die zu bearbeitenden Gegenstände werden von den Kunden in die Werkhalle angeliefert. Die restlichen 20 % der Aufträge werden vor Ort beim Kunden abgearbeitet.

Derzeit beschäftigt das Unternehmen insgesamt 22 Mitarbeiter davon inkl. Geschäftsführer: 5 Mitarbeiter in der kaufmännischen Verwaltung und 16 gewerbliche Mitarbeiter, die angelernte Kräfte sind. Die Firma ist nicht tarifgebunden, orientiert sich aber am Tarif des Maler- und Lackiererhandwerks. Um das Arbeitsvolumen zu bewältigen, werden noch bis zu 15 Leiharbeiter beschäftigt.

Das Unternehmen verfügt über eine Hallenfläche von ca. 6.000 qm, die vollständig genutzt wird. Der Standort ist sehr verkehrsgünstig gelegen in der Nähe eines Autobahnkreuzes.

Umsatz- und Ertragslage

Die Umsatzerlöse haben sich lediglich 2020 durch die Covid-19 Pandemie im Vergleich zum Vorjahr leicht verschlechtert.

Umsatz und Gesamtleistung haben sich in den letzten Jahren deutlich erhöht, ebenso sind Rohertrag und Betriebliches Ergebnis kontinuierlich angestiegen. Der Materialeinsatz schwankte je nach Auftrag, blieb aber im Durchschnitt 16 % relativ konstant.

Von der Kundennachfrage her könnte das Unternehmen das Geschäft noch erweitern, insbesondere wenn die Bereiche Baustellen und Schichtarbeit stärker bearbeitet würden. Hierfür wäre aber zusätzliches Personal zu beschäftigen, das in der Region relativ knapp ist. Für das laufende Jahr und die weitere Zukunft geht das Unternehmen von einem Umsatz - ähnlich wie in 2022 - von 3.700 T€ aus.

Das Unternehmen verfügt über 100 Kunden, wobei mit etwa 20 Kunden ca. 80 % des Umsatzes erzielt werden

Verkauf und Unternehmensnachfolge

Der Unternehmer möchte das Unternehmen verkaufen, ihm ist die Fortführung des Unternehmens wichtig.

Der Verkäufer kann sich vorstellen, nach dem Verkauf, wenn gewünscht, unterstützend weiter tätig zu sein. Dabei steht der Verkäufer dem Nachfolger bei der Vorstellung zu wichtigen Kontakten, Kunden, Lieferanten selbstverständlich zur Seite.

Der Verkäuferr ist bereit nach Abgabe eines attraktiven Angebotes und Abschluss eines „Letters of Intent“ Exklusivität für die abschließenden Verhandlungen zu gewähren.

Zur Wahrung seiner Interessen steht dem Verkäufer ein fachkundiger Bearter zur Seite.

Der Kontakt erfolgt ausschließlich über:

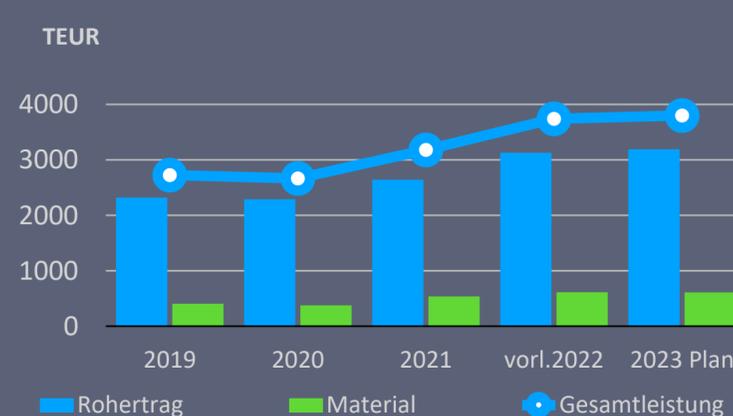
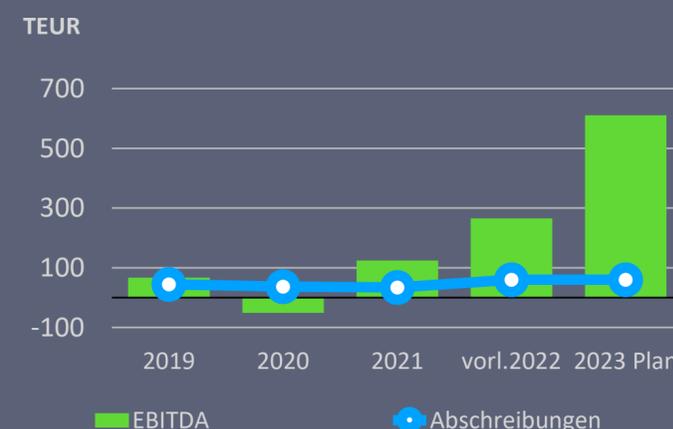
m+a expert - Büro Werder

M-Consulting B. Marovic

Berliner Str. 5a

14542 Werder

mail: petar.marovic@maexpert.com



Impressum:
m+a expert
M-Consulting B. Marovic
Berliner Str. 5a
14542 Werder

Kontakt:

fon: +49 (0) 3327 57 220 66
mobil: +49 (0) 174 320 13 23
mail: petar.marovic@maexpert.com