

PROJEKTVORSTELLUNG „GÖTEBORG“

RAHMEN- BEDINGUNGEN

Die currentis GmbH wurde exklusiv beauftragt, den Gesellschafter von Göteborg bei der Veräußerung von Gesellschaftsanteilen bzw. bei der Veräußerung der Gesellschaft beratend zu begleiten.

Die currentis GmbH übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit und die Vollständigkeit der nachfolgenden Daten und Informationen.

Im Folgenden möchten wir Ihnen unser Projekt „Göteborg“ vorstellen:

ECKDATEN

Geschäftsfeld	Reparatur- und Instandsetzungsarbeiten, Engineering- und Fertigungsdienstleistungen im Bereich Maschinen- und Apparatebau sowie Förder- und Dosiertechnik
Gebiet	Westdeutschland
Gesamtleistung (2024)	ca. 4,9 Mio. €
EBIT-Marge (2024)	>20%
Eigenkapitalquote	ca. 65%
Mitarbeiter	19
Transaktion	Altersbedingte Nachfolge in der Gesellschafterstruktur bei etablierter zweiter Führungsebene
Transaktionsobjekt	bis zu 100% der Gesellschaftsanteile

UNTERNEHMENS- PROFIL

Göteborg entstammt der Metallverarbeitungsbranche und ist ein breit aufgestellter Dienstleister mit eigenem Engineering und eigener Fertigung. Im Vergleich zu vielen Wettbewerbern aus dieser Branche, hat sich Göteborg jedoch nicht auf die Serienfertigung von Blech-, Fräs- und Drehbauteilen spezialisiert. Göteborg bietet stattdessen einen umfangreichen Instandsetzungs- und Reparaturservice für Maschinen- und Anlagenbauteile, wie z.B. Misch- und Dosieranlagen, Fördertechnik, Walzanlagen, Getriebe, Apparate wie Druckbehälter aus verschiedensten Werkstoffen, Rührwerke, und vieles mehr an. Weiterhin werden in der Neufertigung diverse Apparate und Sondermaschinen im Kundenauftrag hergestellt.

Die Kunden von Göteborg sind hauptsächlich Großunternehmen und stammen unter anderem aus der Chemieindustrie. Göteborgs Kunden benötigen Sonderlösungen für ihre Anlagen, die in Einzelanfertigung hergestellt wurden. Auch in wirtschaftlichen Krisenzeiten in denen Sparmaßnahmen getroffen werden, präsentiert sich das Geschäftsmodell von Göteborg mit einer starken Marge. Oftmals bietet Göteborgs Instandsetzungsservice eine günstigere oder die einzige Alternative, um Ausfallzeiten zu minimieren und Defekte zu beheben. Kunden schätzen die schnelle Einarbeitung in komplexe Aufgabenstellungen und das umfassende Fachwissen von Göteborg.

Das Unternehmen besteht seit über 35 Jahren und hat sich im westlichen Industrieschwerpunkt Deutschlands als einer der regionalen Spezialisten für Maschinen- und Anlagenbauteile entwickelt. Göteborg erzielte in den letzten Jahren aufgrund dieser margenstarken Spezialisierung, EBIT-Margen zwischen 22% bis 27%. Gleichzeitig wird auf eine krisensichere Finanzierung gesetzt. Zinstragende Verbindlichkeiten sind kaum vorhanden und es kann jährlich auf einen hohen Free Cashflow zurückgegriffen werden.

Göteborg verfügt über diverse Zertifizierungen wie DIN EN ISO 9001, DIN EN 1090-1, DIN EN ISO 3834-3, AD2000 HPO und DIN 2303, die ein gut aufgestelltes Unternehmen mit einer klaren Struktur belegen.

ORGANISATION UND MANAGEMENT

Göteborg besitzt eine gut strukturierte Organisationsstruktur und hat eine erfahrene zweite Führungsebene etabliert, die in der Lage ist, das operative Geschäft unabhängig vom bisherigen Gesellschafter zu führen.

Der seit 2016 beschäftigte Projektleiter, hat sich in den vergangenen Jahren zu einem Stellvertreter des geschäftsführenden Gesellschafters entwickelt und ist seit 2024 als zusätzlicher Geschäftsführer bestellt worden. Diese Struktur ermöglicht eine stabile und kontinuierliche Führung des Unternehmens auch bei Abwesenheit oder Ausscheiden des geschäftsführenden Gesellschafters.

Gleichzeitig ist der abgebende Gesellschafter nach einvernehmlichen Verhandlungen bereit, dem Unternehmen für einen zu vereinbarenden Zeitraum in noch zu definierender Position zur Verfügung zu stehen.

MARKETING & VERTRIEB

Göteborg hat sich durch langjährige und stabile Partnerschaften einen hervorragenden Ruf in der regionalen Industrie erworben. Die Führungskräfte sind das Gesicht beim Kunden und sichern dadurch den nachhaltigen Vertriebs Erfolg. Ein unterstützender Vertriebsinnendienst ist ebenfalls etabliert. Es besteht insbesondere aufgrund der geografischen Lage des Unternehmens in einem Industriehotspot, erhebliches Vertriebspotenzial.

FINANZKENNZAHLEN

	2021	2022	2023	2024	2025P	2026P
Gesamtleistung (in TEUR)	5.589	6.400	4.631	4.970	5.000	5.200
EBIT-Marge (in %)	22,1	26,7	22,1	23,6	23,8	24,0

MARKT & WETTBEWERB

Göteborg platziert sich bewusst in einer Nische, da in der klassischen Lohnfertigung von einfachen Bauteilen eine hohe Konkurrenz und daraus resultierender Preisdruck besteht. Der Markt für Reparatur-, Instandsetzungs- und Wartungsarbeiten, bietet sowohl attraktivere Margen als auch weniger Wettbewerb. Für die Dienstleistungen von Göteborg wird besonderes Know-How benötigt, weshalb Wettbewerber dieses Leistungsportfolio nur schwer imitieren können. Die Kontakte zur Chemieindustrie sind ein weiteres USP und stellen eine Markteintrittsbarriere für Wettbewerber dar.

TRANSAKTIONS-STRUKTUR / INVESTITIONS-KRITERIEN

Der Gesellschafter von Göteborg beabsichtigt, bis zu 100% der Anteile der Gesellschaft im Wege eines Share Deals zu veräußern.

Das betrieblich genutzte Grundstück und Gebäude wird von einem Dritten angemietet und steht nicht zum Verkauf.

KONTAKT

currentis GmbH
Hasetorwall 19
49076 Osnabrück

René Stöcker
Managing Partner
T: +49 (0) 541 580 549 60

Paul Reinke
Berater
T: +49 (0) 541 580 549 61

Bitte nutzen Sie für die Kommunikation die Mailadresse goeteborg@currentis.de