

## KURZPROFIL

### Hochprofitabler CNC-Zerspanungs- und Präzisionstechnikbetrieb mit Nischen-Knowhow und sehr solider Bilanz zu verkaufen, Nordrhein-Westfalen Referenz-Nr. 5 18 847

AVANDIL GMBH  
Mollsfeld 14, 40670 Meerbusch  
www.avandil.com

REG HRB Krefeld 14344  
UID DE815427280

Fon +49 (0)211 247 908-27  
Fax +49 (0)211 247 908-90  
rda@avandil.com

|                   |   |
|-------------------|---|
| <b>TÄTIGKEIT</b>  | Dieses sehr erfolgreiche, inhabergeführte Unternehmen ist auf die spanende Fertigung hochpräziser Bauteile spezialisiert (CNC-Drehen, -Fräsen und -Schleifen). Es stellt anspruchsvolle Präzisionskomponenten mit engen Fertigungstoleranzen sowie Einzelteile, Kleinserien und komplette Baugruppen für unterschiedliche industrielle Anwendungen her. Das Unternehmen verarbeitet ein breites Werkstoffspektrum – von gängigen Metallen bis hin zu anspruchsvolleren Sonderwerkstoffen – und verfügt hierfür über einen umfangreichen, modernen und vollständig abbezahlten Maschinenpark, der von einem eingespielten Team qualifizierter Fachkräfte betrieben wird. Der Betrieb ist zertifiziert und konsequent auf gleichbleibend höchste Qualität ausgerichtet. |
| <b>ZIEL</b>       | Dieses Familienunternehmen steht aus Altersgründen zum Verkauf. Die Veräußererseite steht für eine gewissenhafte Einarbeitung und eine gelungene Übergabe sowie – auf Wunsch und nach Absprache –im Anschluss auch beratend zur Verfügung.  |
| <b>HISTORIE</b>   | Das Unternehmen ist seit Jahrzehnten erfolgreich und stabil am Markt etabliert. Durch eine konsequent an den Kundenanforderungen ausgerichtete Fertigung und den Fokus auf maßgeschneiderte, technisch anspruchsvolle Lösungen hat das Unternehmen einen breiten, treuen Kundenstamm aufgebaut und seine Marktposition über die Jahre kontinuierlich gefestigt.   |
| <b>KENNZAHLEN</b> | Umsatzklasse: ca. 5,0 – 8,0 Mio. EUR. Das Unternehmen arbeitet durchgängig hochprofitabel (zweistellige EBITDA-Marge) und verfügt über eine außergewöhnlich solide Bilanz: sehr hohe Eigenkapitalquote (über 80 %), keine Bankverbindlichkeiten und eine hohe Liquidität. Nach einem konjunkturell bedingten leicht rückläufigen Umsatz im jüngsten Geschäftsjahr bleibt die Ertragskraft auf hohem Niveau; die Planung geht von einer stabilen oder höheren Geschäftsentwicklung aus.  |
| <b>KUNDEN</b>     | Das Unternehmen pflegt aufgrund seiner langjährig erworbenen Fertigungskompetenz intensive, überwiegend langjährige Kundenbeziehungen zu gewerblichen Abnehmern (reines B2B-Geschäft) aus unterschiedlichen Industriebranchen – u. a. allgemeiner Maschinenbau, Medizintechnik, Energietechnik und Landtechnik und minimalem Automotive-Anteil. Mit über 200 aktiven Kunden ist die Kundenbasis breit gestreut; demnach eine ausgeprägte Unabhängigkeit von einzelnen Kunden. Der Absatz erfolgt überwiegend in Deutschland sowie zu einem nennenswerten Anteil im übrigen Europa.  |
| <b>PERSONAL</b>   | Das Unternehmen beschäftigt einen mittleren zweistelligen Mitarbeiterstamm, überwiegend qualifizierte Fachkräfte wie Zerspanungstechniker und Maschinenbauer, darunter mehrere Meister. In der Verwaltung sind kaufmännische Fachkräfte tätig. Der Betrieb bildet selbst aus und deckt so seinen Fachkräftebedarf. Die Belegschaft ist überwiegend langjährig beschäftigt, die Fluktuation ist sehr gering; die Vergütung erfolgt in Anlehnung an den Metalltarif auf übertariflichem Niveau. Ein Betriebsrat besteht nicht.  |
| <b>LAGE</b>       | Der Standort des Unternehmens befindet sich in einer attraktiven, verkehrsgünstig gelegenen Gewerberegion in Nordrhein-Westfalen mit sehr guter überregionaler Anbindung.   |
| <b>SONSTIGES</b>  | Das Unternehmen wird hochprofessionell, zugleich familiär und partnerschaftlich geführt. Die vom Unternehmen genutzte Betriebsimmobilie kann auf Wunsch miterworben werden.   |
| <b>POTENZIAL</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Hohe Profitabilität bei sehr solider, schuldenfreier Bilanz (hohe Eigenkapitalquote, keine Bankverbindlichkeiten, hohe Liquidität)</li><li>▪ Krisenfest und konjunkturrobust durch breite Streuung über mehrere, weitgehend voneinander unabhängige Abnehmerbranchen</li></ul>  |

- Hohe Eintrittsbarrieren durch spezialisiertes Nischen-Know-how
- Breite, langjährige Kundenbasis (über 200 Kunden) ohne Abhängigkeit von Einzelkunden
- Wachstumspotenzial durch Ausbau von Vertrieb und Erschließung zusätzlicher Marktsegmente (z. B. Medizin- und Energietechnik) sowie internationaler Märkte
- Eingespieltes, qualifiziertes Team und moderner, abbezahlter Maschinenpark
- Betriebsimmobilie optional miterwerbbar

**UMFANG** Es stehen 100% der Geschäftsanteile einer GmbH zum Verkauf. Die Betriebsimmobilie kann auf Wunsch miterworben werden. Die gewissenhafte Einarbeitung wird durch die Veräußererseite gewährleistet.

**KONDITIONEN** Verkauf gegen Gebot. Für den Käufer fällt seitens AVANDIL kein Vermittlungshonorar an.