

Strategischer Verkauf an finanzstarken Industrie-Partner,
der das weltweite Wachstum unterstützen und nutzen kann

Hoch spezialisiertes Unternehmen in der Leichtmetallverarbeitung
«Energy - Transportation - Defence»
mit Produktionsstandorten in der Schweiz



Umsatz	CHF 15 Mio.
Personalbestand	60
EBITDA / EBIT	16 / 13 %
ROE/ ROI	19 / 11 %
Bilanzsumme	CHF 15 Mio.
Verkauf Aktien 100%	Preis nach NDA

Durchschnittswerte der letzten 3 Jahre

Der Markt

Bedarf
& Anforderungen

Die global steigenden Investitionen in **öffentliche Verkehrsinfrastrukturen, erneuerbare Energien sowie Elektrizitätserzeugung, -umwandlung und -verteilung** ebenso wie im Bereich der **Wehr- und Verteidigungstechnik**, führen zu ausserordentlichem Wachstum für spezialisierte Zulieferunternehmen mit entsprechendem Know-how sowie den erforderlichen Zertifizierungen und Zulassungen.

Produkte
& Kompetenzen

Das qualitativ **hochwertige Aluminiumschweissen** für kritische Industriekomponenten im Bereich der Elektrizitätsübertragung und -umwandlung zählt zu den zentralen Umsatzträgern. Durch den Zukauf von Unternehmen im Bereich der industriellen **Blechumformung** und **Metallbearbeitung** konnten ergänzende Synergien geschaffen werden.

Die Einsatzgebiete der hergestellten Produkte verlangen höchste Qualitätsstandards, die nur **wenige Lieferanten weltweit** zuverlässig garantieren können. Die ausgewiesenen **Zertifizierungen**, verbunden mit dem bekannten **Qualitätsimage der Schweiz**, verhalfen der Gesellschaft dazu, dass sie sich über die Jahre einen ausgezeichneten Ruf bei internationalen Industriekonzernen und Behörden aufbauen konnte.

Kunden
& Geschäftsfelder

Die namhaften **Industriekunden** befinden sich in Europa, Asien und Nordamerika.

Der Umsatz verteilt sich auf **Bahn- & Infrastrukturprojekte** (70%), Energieübertragung & Hochspannung (20%), Defence & Schiffbau (10%); alle Bereiche sind zukunftsorientiert und wachsen stetig.

Herausforderungen
& Grenzen

Das anhaltende **Lieferkettenproblem** stellt die Industriekunden weltweit vor enorme Herausforderungen. So auch das hier vorgestellte, hoch spezialisierte Unternehmen.

Das Management rechnet daher **im Geschäftsjahr 2023 mit einem deutlich unterdurchschnittlichen Umsatz**. Die Aufschiebung der Aufträge kann die Gesellschaft aber absorbieren.

Die Gesellschaft	Geschichte & Hintergrund	Die Gesellschaft wurde vor rund 60 Jahren gegründet und hat sich in all den Jahren einen ausgezeichneten Namen bei Industriekunden weltweit erarbeitet.
	Struktur & Eigentümer	Die Aktien sowie die Immobilien der operativen Gesellschaft werden von einer Holdinggesellschaft und indirekt von 3 Einzelpersonen gehalten. Zwei der drei Personen sind in der Geschäftsleitung für die operative Führung verantwortlich.
	Mitarbeiter & Organisation	Die Gesellschaft beschäftigt rund 60 Festangestellte . Viele der Fachkräfte sind seit Jahren in ihren Positionen tätig. Die strukturelle Führung wurde über die Jahre laufend verbessert. Alle Prozessabläufe sind dokumentiert. Die sorgfältig aufgebaute Projektführung, wie auch die ISO-Zertifizierung werden gelebt. Die gesamte Organisation darf als vorbildlich bezeichnet werden.
	Finanzen	Die Gesellschaft ist mit rund 50% eigenfinanziert und nicht sanierungsbedürftig. Die Offert- und Auftragsbestände sind solide.

Chancen & Risiken	Perspektiven & Investitionsbedarf	Das Management sieht vor dem Hintergrund der politischen und wirtschaftlichen Entwicklungen (Erneuerbare Energien, Elektrizitätsverteilung, Bahninfrastruktur und Rüstungsindustrie) attraktive Chancen und Wachstumsmöglichkeiten . Um diese aber optimal nutzen zu können, empfiehlt sich eine gezielte Erweiterung der Kapazitäten durch eine Zentralisierung der diversen Produktionsstätten . Die über die letzten Jahre gewachsene Struktur mit verschiedenen Produktions- und Lagerstandorten genügt den Anforderungen nicht mehr. Dieser Ausbauschritt verlangt nach einer breiteren Abstützung, finanziell und strategisch, damit noch grössere Projektaufträge mit Zuversicht übernommen und verlässlich abgewickelt werden können. Das Management hat in Kenntnis dessen bereits einen neuen Standort evaluiert, ein Vorkaufsrecht verhandelt sowie ein Grobkonzept für einen Neubau ausgearbeitet.
	Nachfolge & Verkauf 100%	Um die offensichtlichen Marktchancen nutzen zu können, haben sich die Eigentümer entschieden, ihre Anteile im Rahmen einer Nachfolgelösung einem geeigneten Partner zu verkaufen . Für die sukzessive Übergabe der operativen Führung, stehen die aktiven Geschäftsführer nach Absprache gerne zur Verfügung.
	Strategische Risiken	Die strategischen Risiken für die Geschäftsfelder sind überschaubar. Aktuell wird der Grossteil des Umsatzes mit Bahninfrastruktur erzielt. Die begonnene Diversifizierung in die Wachstumsmärkte Elektrizitätsübertragung, Hochspannung sowie Defence und Schiffsbau, sollte weiter ausgebaut werden . Ein dem Projektgeschäft inhärentes Risiko ist die Volatilität der Aufträge , insbesondere bei grossen Infrastrukturprojekten, wenn Industriekonzerne und Behörden Auftragsvergaben abstimmen müssen, können Freigaben für Bestellungen auf sich warten lassen. Das Management ist dem bisher durch solide Eigenfinanzierung, Teilzahlungsoptionen und einem strengen Liquiditätsmanagement entgegengetreten.

	Strategischer Investor oder Finanzinvestor	<p>Ideale Voraussetzungen bietet wahrscheinlich ein Strategischer Investor, der das Potential der bearbeiteten Märkte erkennt und in diese zukunftsgerichteten Technologien und Geschäftsfelder investieren will.</p> <p>Mit der Zugehörigkeit der Gesellschaft zu einem grösseren Industrie-Partner, der die Volatilitäten des Projektgeschäfts breiter abstützen kann, könnten sich bietende Chancen rasch genutzt werden.</p> <p>Einem Finanzinvestor, der die Führung zu ergänzen und mittelfristig zu ersetzen weiss, bietet sich die Chance einen noch mittelständischen Betrieb mit bereits attraktiven Renditen in wenigen Jahren zu einem international attraktiven M&A-Kandidaten heranzubilden.</p>	
Preisvorstellung	Kaufpreis für 100% der Aktien	<p>Die Kaufpreisvorstellung wird nach der Unterzeichnung des NDA bekannt gegeben.</p> <p>Die Bilanzsumme beträgt rund CHF 15 Mio.; eigene Grundstücke und Immobilien sind Teil des Anlagevermögens. Die Gesellschaft ist zu rund 50% eigenfinanziert.</p>	
Weiteres Vorgehen	LOI NDA Firmendokumentation Persönliche Treffen Term-Sheet (<i>binding</i>) Due Diligence SPA	<p>Die Verkäufer wollen den Auswahlprozess idealerweise nur mit einer begrenzten Anzahl von potenziellen Interessenten durchführen. Es wird insbesondere Wert auf den strategischen Fit gelegt. Auf ein Bieterverfahren soll weitestgehend verzichtet werden.</p> <p>Die Kommunikation mit Interessenten soll bis zur Vereinbarung von persönlichen Gesprächen ausschliesslich über die Beauftragten laufen.</p>	
Kontakt	Beauftragte	MENZI & PARTNER AG Rolf Menzi, Managing Partner Beethovenstrasse 5 8002 Zürich	+41/ 44 250 21 50 zurich@menzi.com
