

Specialiseret Virksomhed inden for Industriel Overfladebehandling - TEASER

Sagsnummer: SBS0213

INTRODUKTION

Der udbydes en veletableret og specialiseret virksomhed inden for industriel overfladebehandling med fokus på små serier, høj fleksibilitet og teknisk kvalitet. Virksomheden opererer som underleverandør til industrielle kunder, primært maskinfabrikker, der efterspørger præcise og kundetilpassede overfladebehandlinger som en integreret del af deres produktion.

Forretningen leverer slibning, polering, forkromning og elpolering af kundernes emner og er positioneret i et nichemarked, hvor faglig kunnen, omstillingsevne og leveringssikkerhed er afgørende konkurrenceparametre. Driften er kendetegnet ved korte beslutningsveje og en effektiv forretningsgang, som gør virksomheden velegnet til håndtering af specialopgaver og mindre seriestørrelser. Over tid er der opbygget langvarige relationer til en bred kreds af industrielle kunder, hvor gentagende opgaver udgør en væsentlig del af forretningen.

Virksomheden fremstår som en overskuelig og veldrevet platform med stabile processer og et klart fundament for videreudvikling, herunder mulighed for kommerciel styrkelse og integration i en større industriel sammenhæng.

Ejeren er indstillet på at blive i virksomheden i en overgangsperiode på op til 1,5 år for at sikre en smidig overdragelse af drift, kunderelationer og knowhow. Samtidig er den daglige drift understøttet af erfarne nøglemedarbejdere, som kan varetage produktionen og sikre kontinuitet i forretningen uden driftsmæssige udfordringer.



Virksomheden er lokaliseret i Region Syddanmark.



Forretningen er kendetegnet ved en stabil indtjening baseret på gentagende opgaver fra en bred industriel kundebase.



Produktionen er målrettet små serier og specialopgaver, hvilket giver høj fleksibilitet og korte leveringstider.

MARKED

Markedet for industriel overfladebehandling er kendetegnet ved en stabil og vedvarende efterspørgsel drevet af industrivirksomheders behov for specialiserede underleverandører. Overfladebehandling udgør et nødvendigt led i mange produktionsprocesser, hvor krav til kvalitet, præcision og leveringstid er afgørende for kundernes samlede værdikæde.

Særligt virksomheder, der kan håndtere små serier og kundespecifikke opgaver, er attraktive samarbejdspartnere for maskinfabrikker og industrielle producenter. Mange kunder vælger at outsource overfladebehandling til specialister frem for at opretholde interne kompetencer, hvilket understøtter et robust marked med gentagende opgaver.

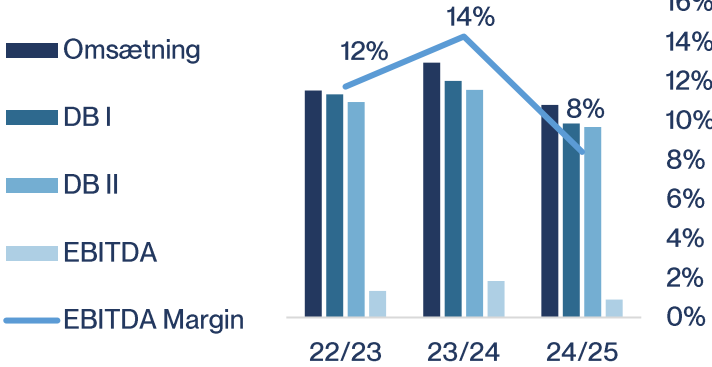
I virksomhedens primære niche er konkurrencen forholdsvis begrænset, idet markedet domineres af få specialiserede aktører, som besidder den nødvendige faglige dybde og fleksibilitet.

OPKØBSRATIONALE

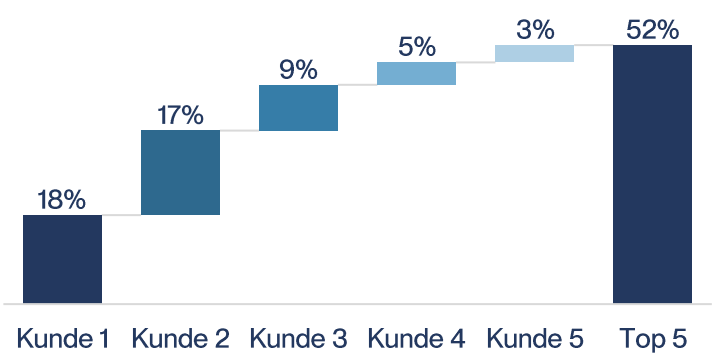
Muligheden er særligt relevant for industrielle købere, som ønsker at udvide eller supplere deres eksisterende produktionssetup inden for metalforarbejdning og beslægtede områder. Virksomheden giver adgang til specialiserede kompetencer, etablerede kunderelationer og et fleksibelt produktionsmiljø, som kan videreføres uden væsentlige tilpasninger.

En overtagelse giver enten mulighed for at videreføre virksomheden som en selvstændig nicheforretning eller integrere den i en større industriel organisation. Der er oplagte synergier i form af styrket kontrol over overfladebehandlingsprocesser, udvidelse af serviceudbuddet til eksisterende kunder samt løft af den kommercielle indsats. Den stabile drift, overskuelige organisation og lave integrationskompleksitet gør casen attraktiv for købere med både driftsmæssige og strategiske ambitioner.

NØGLETAL



TOP 5 KUNDER - % AF OMSÆTNING



Disclaimer

Nærværende teaser er udarbejdet af Virksomhedsbørsen A/S efter samtale med virksomhedens ejer, oplysninger fra virksomhedens regnskab og offentligt tilgængelig information.

Uddybende information eller deling af det komplette prospekt, forudsætter indgåelse af hemmeligholdelsesaftale (NDA).

Ved interesse i fremsendelse af det komplette prospekt eller ved uddybende henvendelser vedr. sagen skal henvendelse ske til **Jørn Andersen** på joern.andersen@m-plus-a.com eller **+45 28 35 84 19**.

