

CNC-Maskinfabrik med Flere Faste Kundaftaler - TEASER

Sagsnummer: VBS0843

INTRODUKTION

Virksomheden har været en veletableret maskinfabrik siden 1987. I 2004 overtog de nuværende ejere virksomheden og har siden drevet den med kontinuerlig vækst og en stabil række af solide resultater.

Virksomheden opererer med en strategisk tilgang, der bygger på stærke kompetencer, dyb viden og effektive leverancer. Dette har skabt langvarige relationer til en kundekreds, der primært består af store danske virksomheder med international eksport.

For at imødekomme kundernes behov har virksomheden løbende investeret betydeligt i optimering af både maskinpark og produktionsprocesser. Den moderne maskinpark er i dag i stand til at håndtere både enkle og komplekse opgaver. Eksempelvis er virksomhedens CNC-styrede bearbejdningscentre og drejebænke i drift døgnet rundt, hvilket muliggør just-in-time leverancer og høj fleksibilitet.

Kontinuerlig optimering af maskinparken samt tilstedeværelsen af højt kvalificerede medarbejdere med specialviden, sikrer en effektiv og konkurrencedygtig produktion.

En af virksomhedens ejere ønsker nu at afhænde sin andel for at gå på pension. De to ejere har derfor besluttet at gennemføre en samlet exit-strategi. Begge ejere er indstillet på at underskrive de nødvendige og relevante konkurrenceklausuler og er åbne for en fleksibel overdragelsesproces. Den ene ejer er villig til at fortsætte i en overgangsperiode efter købers behov, mens den anden ejer, efter nærmere aftale, ønsker at fratræde efter endt overdragelse.



Virksomheden er lokaliseret i Region Midtjylland.



Maskinparken optimeres hele tiden, så virksomheden kan møde kundernes ønsker.



Potentialet i virksomheden er stort og der er mulighed for at kunne opskalere organisationen yderligere.

MARKED

Markedet inden for CNC-bearbejdning oplever en stærk udvikling drevet af automatisering og digitalisering.

En stærk konkurrence præger markedet. Konkurrencen er især hård fra lokale virksomheder.

Markedet vurderes at have stærke vækstmuligheder, især inden for forsvars- og vindenergiindustrien.

Efterspørgslen efter øget kapacitet og bearbejdningstimer forventes at stige markant, hvilket positionerer virksomheden godt til at imødekomme fremtidige behov gennem konsolidering og strategiske investeringer.

I virksomheden er der en høj grad af automatisering, hvorfor der for en køber vil kunne vækstes betragtelig uden yderligere investeringer i nyt udstyr mv.

Virksomheden er dermed rustet til at skalere produktionen med øget indtjening som resultat, idet den automatiserede produktionsproces både øger lønsomheden og reducerer behovet for bemanding.

OPKØBSRATIONALE

Som ny ejer af virksomheden overtager man et veldrevet foretagende, hvor der, de senere år, er foretaget betydelige investeringer i automation. Derved er der opnået en øget produktion og en nedbringelse af lønomkostningerne.

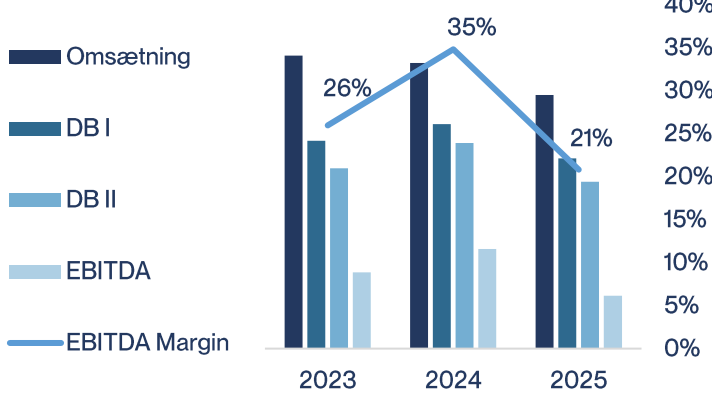
Man overtager desuden en solid kundebase og virksomhedens meget kvalificerede medarbejdere.

Den rette køber kan være en privat person med interesse for og kompetencer indenfor området.

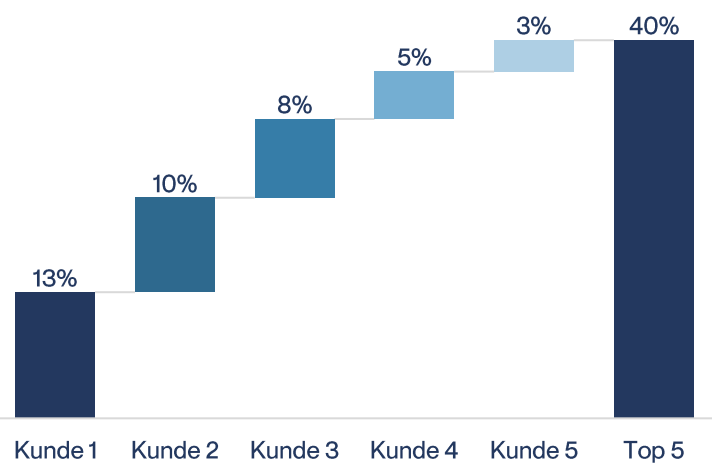
Det kan også være en strategisk køber, der allerede virker indenfor branchen eller er i en beslægtet branche og ønsker at tilkøbe et nyt forretningsben eller en virksomhed, som mangler kapacitet til fremtidig vækst.

For en strategisk køber vil der desuden kunne opnås betragtelige synergier.

NØGLETAL



TOP-5 KUNDEFORDELING



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.**



Virksomhedsbørsen AS
Part of M&A Group