

# Total Maskinværksted & Specialiseret B2B-handel - TEASER

Sagsnummer: VBS0852

## INTRODUKTION

En veldrevet og diversificeret virksomhedsgruppe med base i Region Midtjylland udbydes til salg. Transaktionen omfatter overdragelse af to selskaber som selskabssalg samt et personligt ejet selskab som aktivsalg, hvilket giver fleksibilitet i strukturen.

Virksomhedsgruppen opererer inden for industriel metalproduktion med fuld værdikæde fra laserskæring til færdig konstruktion samt specialiseret distribution af klinisk behandlingsudstyr med eksklusive leverandøraftaler i Skandinavien. Kombinationen af integreret produktion og handelsplatform har skabt en robust markedsposition med flere indtægtskilder og stabil kundebase.

Den industrielle del fungerer som et total maskinværksted, hvor alle centrale processer håndteres internt og sikrer høj fleksibilitet og leveringssikkerhed. Handelsdelen forestår import af premiumbrands, som overdrages internt til den industrielle enhed, hvorfra salget til slutkunden gennemføres, enten direkte eller efter teknisk tilpasning og specialbearbejdning. Maskinværkstedets kapacitet understøtter samtidig service og vedligeholdelse af det leverede udstyr og styrker den samlede værdikæde.

Virksomhedsgruppen udbydes som led i et planlagt ejerskifte, hvor en ny ejer kan videreudvikle platformen og realisere vækstpotentialet. Sælger er indstillet på at sikre en struktureret overgang med fokus på kontinuitet i drift og relationer samt at indgå konkurrenceklausul.



Produktionen er fysisk samlet under ét tag med fuld proceskapacitet fra laserskæring til montage.



Virksomhedsgruppen har eksklusive leverandøraftaler på internationale premiumbrands indenfor klinisk behandlingsudstyr i Skandinavien.



Kombinationen af industriel produktion og specialiseret B2B-handel skaber en balanceret og robust forretningsstruktur med flere indtægtskilder.

## MARKED

Virksomhedsgruppen opererer på to stabile B2B-markeder: den danske og regionale metal- og maskinindustri samt markedet for klinisk behandlingsudstyr til professionelle behandlere. Den industrielle del er en del af en fragmenteret underleverandørsektor, hvor mange aktører specialiserer sig i enkeltprocesser. Udviklingen bevæger sig mod leverandører, der kan samle flere processer internt og reducere kundernes koordinationsomkostninger, hvilket styrker positionen for totalleverandører med bred proceskapacitet. Efterspørgslen understøttes af løbende aktivitet inden for industri, byggeri og tekniske installationer, hvor fleksibilitet, leveringssikkerhed og dokumentation er centrale konkurrenceparametre.

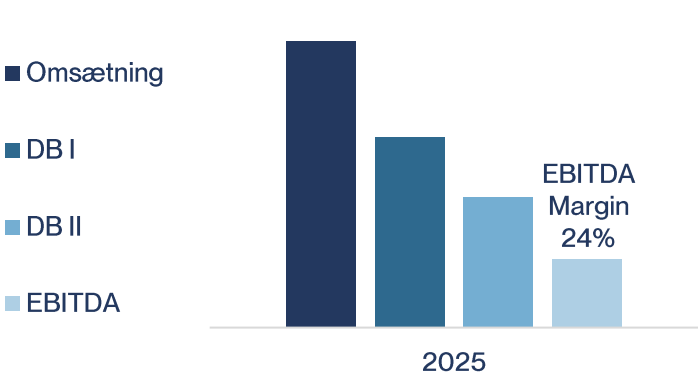
Markedet for klinisk behandlingsudstyr er præget af specialiserede distributører, hvor produktkendskab, service og eksklusivitet spiller en afgørende rolle. Udviklingen drives af teknologisk innovation og øget fokus på dokumenterede behandlingsmetoder, hvilket skaber stabile rammer for leverandører med stærke brands og teknisk kompetence.

## OPKØBSRATIONALE

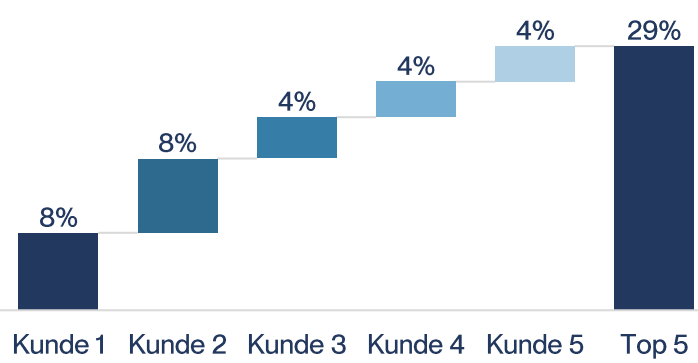
Virksomhedsgruppen repræsenterer en integreret platform med fuld værdikæde inden for metalproduktion kombineret med eksklusiv B2B-handel. Den samlede procesbredde giver oplagte synergimuligheder for en strategisk køber, herunder intern opgaveflytning, styrket kapacitetsudnyttelse og mulighed for at samle leverandørled.

Kombinationen af industriel produktion og specialiseret handel skaber en balanceret forretningsprofil med flere indtægtskilder og reduceret segmentafhængighed. Eksisterende faciliteter og maskinpark giver mulighed for øget belægning og forbedret indtjening under en mere kommercielt fokuseret struktur. Platformen giver mulighed for udvidelse af produktporteføljen og giver adgang til etablerede kunderelationer i to komplementære B2B-segmenter. Samlet udgør virksomhedsgruppen en robust og skalerbar enhed med tydeligt vækstpotentiale under ny ejer.

## NØGLETAL



## OMSÆTNINGSFORDELING - TOP-5 KUNDER



## Disclaimer

Nærværende teaser er udarbejdet af Virksomhedsbørsen A/S efter samtale med virksomhedsgruppens ejer, oplysninger fra virksomhedsgruppens 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](mailto:joern.andersen@m-plus-a.com) eller **+45 28 35 84 19**.

