

Specialiseret Plastvirksomhed med Fleksibel Egenproduktion - TEASER

Sagsnummer: VBS0860

INTRODUKTION

En veletableret dansk virksomhed med speciale i kunde-tilpassede plastkomponenter er nu til salg. Virksomheden har flere årtiers erfaring med bearbejdning af hård plast og leverer emner til maskiner og systemer inden for blandt andet fødevarerindustri og medicinalindustri. Forretningen bygger på at forædle indkøbte plastmaterialer efter kundernes tegninger og specifikationer.

Produktionen omfatter CNC-bearbejdning, svejsning, bukning og montage, så kunderne kan samle flere processer hos én leverandør. Den interne produktion gør det samtidig muligt at reagere hurtigt på ændringer i kundernes specifikationer.

For en køber i samme eller en beslægtet branche giver det mulighed for at udvide sit tilbud til eksisterende kunder og styrke sin position inden for specialiseret plastbearbejdning. Investeringer i maskinparken kan desuden øge kapaciteten og åbne for mere komplekse opgaver på det danske marked.

Den daglige drift varetages af virksomhedens egen ledelse og medarbejdere inden for salg, teknik og produktion. En køber kan dermed bygge videre på den eksisterende organisation og dens kompetencer med begrænset afhængighed af den nuværende ejer. Sælger er indstillet på at levere hidtil centralt varetagne støttefunktioner i en begrænset overgangsperiode på aftalte markedsvilkår.



Virksomheden er lokaliseret i Region Nordjylland.



CNC-bearbejdning, svejsning, bukning og montage samlet internt giver køber mulighed for at tilbyde komplette leverancer med mindre afhængighed af underleverandører.



Lønsom fremstilling af enkeltkomponenter og små serier giver adgang til specialopgaver, som større volumenproducenter ofte ikke prioriterer.

MARKED

Virksomheden opererer på det danske marked for kundetilpassede plastkomponenter, hvor deres fleksible egenproduktion og evnen til at tilpasse produktionen til kundernes konkrete behov er en væsentlig konkurrencefordel. Leverandørerne konkurrerer desuden på kvalitet, leveringsevne og pris.

Efterspørgslen er knyttet til industriens løbende behov for komponenter til maskiner, udstyr og tekniske løsninger. Vækstmulighederne ligger især i at udbygge kunderelationer og vinde flere opgaver på det eksisterende marked. En bredere afsætning og kapacitet til at imødekomme forskellige produktionsbehov kan dermed styrke den enkelte leverandørs markedsposition.

OPKØBSRATIONALE

Salget sker som led i ejerkoncernens ønske om at koncentrere sig om sin kerneforretning. En ny ejer får dermed mulighed for at videreudvikle en etableret plastvirksomhed. Opkøbsrationalet bygger især på følgende muligheder for at skabe vækst og styrke driften:

Vækst gennem en styrket salgsindsats

Virksomhedens markedsføring bygger primært på anbefalinger. En mere målrettet salgs- og markedsføringsindsats kan skabe flere ordrer og udvide kundebasen, så afhængigheden af de største kunder reduceres.

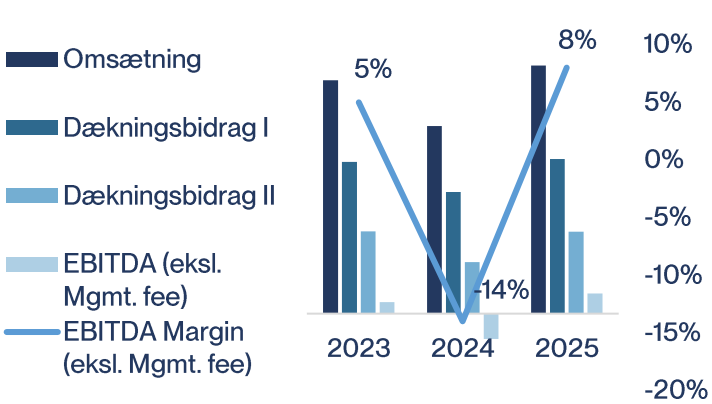
Større kapacitet & mere komplekse opgaver

Målrettede investeringer i maskinparken kan øge produktionskapaciteten og gøre det muligt at fremstille mere komplekse emner. Køber kan dermed udvikle forretningen med afsæt i de eksisterende produktionskompetencer.

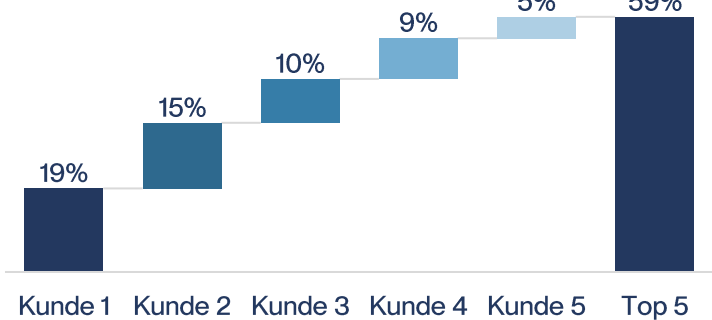
Mulighed for at samle ressourcer

For en køber med beslægtede aktiviteter kan fælles administration og tekniske funktioner understøtte en mere effektiv drift. Det giver mulighed for at samle opgaver, reducere overlap og udnytte kompetencer på tværs af virksomhederne.

NØGLETAL



TOP 5-KUNDER



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**.

