

Exposé

(Kurzfassung anonymisiert)





- **0. Visitenkarte**

- Unternehmen und Geschäftsführer

- **1. Geschäftsmodell**

- 1.1. Branche / Was macht das Unternehmen / Wettbewerber
- 1.2. Potentiale für die Zukunft
- 1.3. Risiken

- **2. Unternehmenszahlen**

- 2.1. Entwicklung der letzten 5 Jahre Bilanzsumme / Umsatz / Ergebnis
- 2.2. Forecast für die nächsten 3 Jahre

- **3. Verkaufsgegenstand**

- 3.1. Was soll verkauft werden
- 3.2. Beiratsfunktion/ Nachfolgeregelung
- 3.3. Timeline



0. Visitenkarte Unternehmen

- 1999: Unternehmensgründung mit 3 Gesellschafter / Geschäftsführern
- 2001: Ausscheiden (Rauswurf) des ersten Gesellschafters
- 2004: Ausscheiden (auf eigenen Wunsch) des zweiten Gesellschafters
- 2006: Verbliebener Gesellschafter beginnt Vollzeittätigkeit
Anmietung von Räumen zur Fertigung, vorher nur Büro
- 2008: Anmietung Außenlagerflächen
- 2012: Mitarbeiterzahl größer 20
- 2014: Zusammenlegung Büro und Fertigung an einem Standort
- 2017: Einstieg eines weiteren Gesellschafters
- 2021: Vergrößerung der Außenlagerflächen

Das Unternehmen ist ansässig in Norddeutschland in einer
Universitätsstadt



0. Visitenkarte Geschäftsführer / Gesellschafter

1990 - 1995: Studium Maschinenbau

1995 - 1997: Studium Energiesystemtechnik, Abschluss Diplom

1998 - 2005: Wissenschaftlicher Mitarbeiter, Abschluss Promotion

Seit 2006: Vollzeittätigkeit als Geschäftsführer

Familienstand: verheiratet, 4 Kinder



1. Geschäftsmodell

1.1.a Branche:

Erneuerbare Energien Schwerpunkt Windenergie und z.T. Solarenergie sowie autonome Energieversorgung

1.1.b Was macht das Unternehmen:

Dienstleistungen und Produkte für

- Projektentwickler und Betreiber von Wind- und Solarparks
- Gutachter und Berater im Bereich Wind / Solarenergie / Kernenergie.
- Hersteller von Windkraftanlagen
- Öffentliche Auftraggeber im Bereich Forschung und Entwicklung



1. Geschäftsmodell

1.1.c Märkte:

- Sehr international aufgestellt sowohl in Bezug auf die Märkte als auch in Bezug auf die Mitarbeiter
- Innerhalb der letzten 15 Jahre Projekte in fast 70 Ländern auf nahezu allen Kontinenten
- In den letzten 5 Jahren Projekte in folgenden Ländern
 - Europa:** Deutschland, Belgien, Frankreich, Italien, Griechenland, Österreich, Schweiz, Niederlande, Spanien, Rumänien, Schweden, Finnland, Lettland, Georgien
 - **Afrika:** Ägypten, Tansania, Äthiopien, Südafrika
 - **Asien:** Korea, Oman, Saudi Arabien, Kasachstan, Usbekistan
 - **Nordamerika:** USA, Kanada



1. Geschäftsmodell

1.1.d Branchenentwicklung

Generelle Aussage aufgrund unterschiedliche Märkte schwierig. Ein Wachstum im mittel der letzten 5 Jahre war in fast jedem Markt vorhanden, jedoch regional sehr unterschiedlich. In Europa Stagnation während der 2 Jahren Corona Einschränkungen, seit Mitte 2022 insbesondere durch Ukraine Krise hohes Wachstumspotential

1.1.e Wettbewerber

National: Kein Wettbewerber der ein vergleichbar großes Spektrum aller Produkte und Dienstleistungen anbietet, ca. 2-3 die Produkte und Dienstleistungen in Teilen des Kerngeschäfts anbieten.

International Europa: Ca. 8-10 Wettbewerber die vergleichbar großes Spektrum der meisten Produkte und Dienstleistungen anbieten.



1. Geschäftsmodell

1.2 Potentiale für die Zukunft

Im Kerngeschäft der Windenergie stehen die Zeichen in allen relevanten Märkten deutlich auf Wachstum.

Für die Realisierung von Projekten in Märkten außerhalb von Europe sind lokale Partner oder eigene lokale Mitarbeiter / Büros wichtig.

Durch Ausbau bzw. Schaffung zusätzlicher Strukturen könnten Potentiale in Auslandsmärkten deutlich erfolgreicher erschlossen werden.

Auch ergibt die mögliche Fertigung einiger Produkte in lokalen Auslandsmärkten weitere Wachstumschancen.



1. Geschäftsmodell

1.3 Unternehmensspezifische Risiken

Bezogen auf die Märkte überwiegen die Chancen deutlich gegenüber den Risiken.

Generelle Risiken sind immer durch den Weggang von wichtigen Mitarbeitern vorhanden. Dieses Risiko kann durch Vergrößerung der Mitarbeiterzahl und damit einer Verteilung von unternehmensspezifischem Wissen auf mehr Personen reduziert werden.

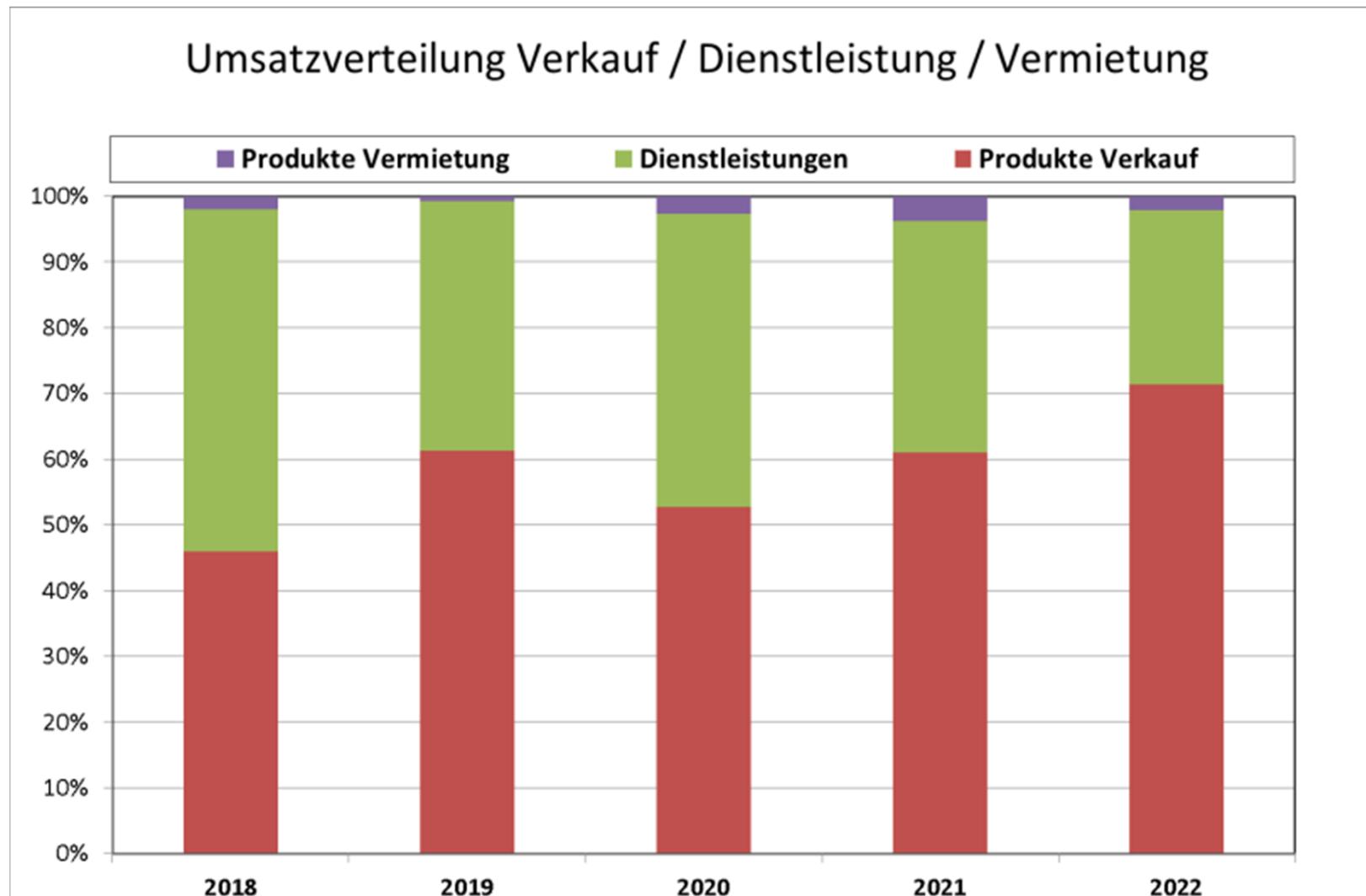
Eine Herausforderung ist wie bei anderen Unternehmen auch die Gewinnung von Fachkräften die zum Unternehmen und der Unternehmensstruktur passen.



2.1 Unternehmenszahlen (Entwicklung)

	2018	2019	2020	2021	2022*
Bilanzsumme	1.217.908	1.552.315	1.651.159	2.243.086	3.521.649
Gesamtleistung	1.492.224	2.754.129	2.229.122	3.554.766	5.318.373
Jahresüberschuss	-128.859	147.545	-27.697	242.295	335.705
Lohnsumme	780.633	928.890	845.706	926.288	1.090.623
Abschreibungen	55.055	34.600	28.945	54.299	94.708
Anlagevermögen	80.305	70.535	105.987	274.514	353.359
Vorräte	583.355	406.937	600.910	681.410	609.245
Forderungen	283.664	454.407	453.202	285.589	746.277
Verbindlichkeiten	239.367	280.773	429.842	644.462	1.627.790
Kassenbestand	283.664	620.435	491.058	901.572	1.712.767
* = Alles Angaben bislang nur vorläufig					

2.1 Unternehmenszahlen (Entwicklung)





2.2 Unternehmenszahlen (Vorschau)

	2023	2024	2025
Bilanzsumme	4.250.000	4.950.000	5.550.00
Gesamtleistung	5.950.00	6.450.000	7.250.000
Jahresüberschuss	525.000	590.000	690.000
Lohnsumme	1.250.00	1.525.000	1.750.000
Abschreibungen	175.000	225.000	250.000
Anlagevermögen	595.000	750.000	725.000
Vorräte	750.000	795.00	815.000
Kassenbestand	1.950.00	2.150.000	2.350.000



3. Verkaufsgegenstand

3.1 Was soll verkauft werden

Das Unternehmen hat zwei Gesellschafter wobei sich der Mehrheitsanteil (67%) im Besitz des Geschäftsführers und der Minderheitsanteil (33%) im Besitz eines in der Branche tätigen Unternehmens befindet. Beide Anteile sollen verkauft werden, dies hat auch der Minderheitsgesellschafter bestätigt.

Der Geschäftsführer möchte sich im Rahmen der Verhandlungen die Option offenhalten bei Verkauf einen Minderheitsanteil von bis zu 10% zu behalten.



3. Verkaufsgegenstand

3.2 Beiratsfunktion/ Nachfolgeregelung

Der Geschäftsführer ist bereits auch nach dem Verkauf und dem späteren Ausscheiden als Geschäftsführer weiterhin einer Beraterfunktion / Beiratsfunktion einzunehmen, sofern dies vom Käufer gewünscht wird bzw. für sinnvoll erachtet wird.

Der Geschäftsführer ist darauf eingestellt, dass ein zukünftiger Nachfolger des Geschäftsführer über einen Zeitraum von bis zu 2 Jahren eingearbeitet werden kann mit dem Ziel, dass das Unternehmen in jedem Fall erfolgreich weitergeführt werden kann.

3. Verkaufsgegenstand

3.3 Timeline

