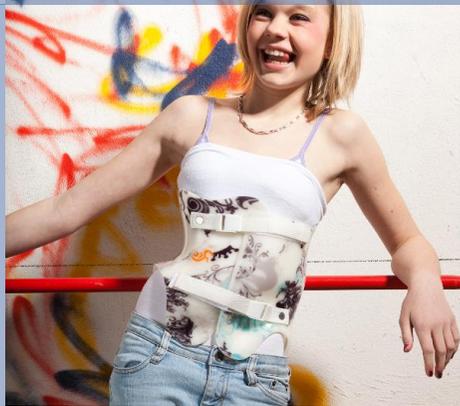


# ORTHOPÄDIETECHNIK

# KURZPROFIL

VERKAUF



**Projektname** CAD/CAM-ORTHESEN- UND KORSETTMANUFAKTUR  
**Projektnummer** VUXXX230013

## Gesamtumsatz / EBITDA (Unternehmen)

2025 (FC)	683 TEUR	175 TEUR*
2024 (FC**)	650 TEUR	162 TEUR*
2023 (BWA)	556 TEUR	120 TEUR*
2022 (JA, vorl.)	597 TEUR	123 TEUR*

\* EBITDA objektiviert  
 \*\* Jan/24 - Apr/24: Gesamtumsatz i.H.v. 244 TEUR bereits erreicht

## Kaufpreis VB\*

Bewertung Unternehmen	900 TEUR**
Bewertung Substanz	-
Bewertung Immobilie(n)	-

\*\* cash/debt free

**Branche** Gesundheitssektor: Orthopädietechnik

**Tätigkeitsfeld** Unser Mandant hat sich in Deutschland einen hervorragenden Ruf erarbeitet Korsette und Orthesen in herausragender Qualität und sehr guter Passform in kurzer Zeit zu einem sehr wettbewerbsfähigen Preis anzubieten. Die Modellierung/Fertigung erfolgt mittels CAD/CAM. Der Fokus liegt hierbei insbesondere auf der Qualität sowie der kurzen Anpasszeit beim Patienten, da die Patienten in den allermeisten Fällen Kinder und Jugendliche sind. Das Know-How ist gut weitervermittelbar. Es besteht kein Meisterzwang und die Tätigkeit wird als reine Dienstleistung ausgeübt.

**Entwicklungsperspektive** Bereits heute erfolgen alle Arbeitsschritte nach einem standardisierten Vorgehen. Dies beginnt beim Erstkontakt mit einem Interessenten und setzt in der konsequenten Vorgehensweise bei der Auftragsbearbeitung fort. Es wird mit einer Datenbank gearbeitet, welche die Grundlage für die Modellierungstätigkeiten darstellt und bis zum heutigen Tage regelmäßig aktualisiert wird. Die naheliegendste Entwicklungsmöglichkeit des Unternehmens liegt in der Erhöhung der Wertschöpfungstiefe indem die Fertigung dauerhaft in House erfolgt. Das Wissen dafür ist vorhanden.

**Wachstumsperspektive** Unser Mandant hat ein Individualprodukt durch ein „individualisiertes Kleinstserienprodukt“ ersetzt. Die Vorteile in Bezug auf Zeitaufwand, Qualität und Kosten sind hier in Gesamtbetrachtung häufig der Individualfertigung vor Ort deutlich überlegen, unabhängig davon ob klassisch mit Gips oder bereits über CAD/CAM gearbeitet wird. Aufgrund der Personalsituation in den meisten Sanitätsfachgeschäften vor Ort gehen wir daher davon aus, dass diese in Zukunft immer mehr Arbeiten auslagern müssen, um möglichst viele Anfragen bedienen zu können. Zusammen mit guter Akquise bildet dies die Grundlage für weiteres und nachhaltiges zukünftiges Wachstum. 2023 wurde bereits der Akquiseaufwand erhöht, da das Jahr insgesamt etwas „ruhiger“ war. Die Ergebnisse der ersten vier Monate in 2024 belegen den Erfolg daraus bereits eindrucksvoll.

**Region** ortsunabhängig / gut verlagerbar

**Mitarbeiter** 1x GF + 1x Sekretärin (Übernahme nicht vorgesehen) + 4 externe Mitarbeiter

**Immobilie** Die Immobilie ist angemietet (kann, muss aber nicht übernommen werden.)

**Verkaufsgrund** Geregelter Altersnachfolge

**Unternehmensform** GmbH

**Übergabeart** Sharedeal / Asset Deal mit überdurchschnittlich lang eingeplanter Einarbeitungszeit

**Potenzielle Käufer** MBI/Existenzgründer aus der Branche, Übernahme zur strategischen Integration in ein vorhandenes Unternehmen

**„Das Ziel ist nicht das bestmöglich theoretisch machbare Ergebnis, sondern einen akzeptierten Kompromiss wirklich zu erreichen!“**