



Unternehmensportrait

**Spezialist im Bereich
der unterbrechungsfreien
Stromversorgung**

**„Rhein-Main Gebiet“
#0502APS**



1. Überblick

Anschrift	Großraum Frankfurt
Branche	Unterbrechungsfreie Stromversorgung Handel, Projekte, Implementierung und Betrieb
Rechtsform	GmbH
Gegründet	Vor über 30 Jahren
Anzahl Mitarbeiter	15 - 20
Durchschnittliche Umsatzerlöse der Jahre 2021 – 2024 Durchschnittlicher Betrieblicher Rohertrag	5.500.000 € 40 %
Durchschnittlicher bereinigter EBIT der Jahre 2021 – 2024	745.000 €
Verkaufsumfang	Gesamtes Unternehmen (100%)



2. Das Unternehmen

Der Tätigkeitsschwerpunkt des zu veräußernden Unternehmens liegt im Vertrieb von unterbrechungsfreien Stromversorgungen, die Projektierung der Implementierung und der Inbetriebnahme. Darüber hinaus beschäftigt sich der Bereich Forschung & Entwicklung mit kundenspezifischen Anpassungen von Lösungen auf der Basis von unterbrechungsfreien Stromversorgungen.

Gegründet in den 1990ern hat sich das Unternehmen seither der störungsfreien Stromversorgung seiner Kunden verschrieben. Durch die Erfahrung und das spezielle Wissen der Mitarbeiter können alle Anforderungen, von einfach bis sehr komplex, umgesetzt werden. Dabei liegt ein Schwerpunkt auf der individuellen Konzeptionierung der Projekte und die damit einhergehende fundierte Beratung der Kunden. Bei der Umsetzung der Projekte wird im Rahmen eines begleitenden Qualitätssicherungsprozesses auf die Einhaltung von geltenden Vorgaben, Standards und Zertifizierungen Wert gelegt. Eine kontinuierliche Fort- und Weiterbildung sichert das Fachwissen aller Mitarbeiter.

Zum Verkauf stehen 100% der GmbH-Anteile.

3. Leistungen

Das Sortiment des angebotenen Unternehmens umfasst die folgenden wesentlichen Produktgruppen:

- Stromschutz für kleinere Büros zur Absicherung von PCs und Telefonanlagen
- Unterbrechungsfreie Stromversorgungsanlagen für Wechsel- und Gleichstrom
- Überwachungssoftware für unterbrechungsfreie Stromversorgungsanlagen
- USV Batterien und Batterieüberwachungssysteme
- Schaltersysteme (Bypass, FI-Schutz, Über- und Unterspannungsschutz)
- Notstromaggregate und weiteres Zubehör zur Sicherung der Stromversorgung
- Wartung nach Herstellervorgaben auf Basis von Wartungsverträgen

Neben dem umfangreichen und hochwertigen Angebot bilden die langjährige Erfahrung der einzelnen Mitarbeiter, der aktuelle, funktionale Stand der Technik sowie der zuverlässige Kundenstamm die Grundlage des Geschäftserfolges.

Die Planung, Leitung und Verwaltung des Unternehmens erfolgen aus gut eingerichteten und ausreichend großen Räumlichkeiten. Die Räume sind gemietet. Eine Übernahme der Mietverträge kann mit dem Vermieter besprochen werden. Aktuell steht einer Weiternutzung des Standortes nichts im Wege.



4. Mitarbeiter

Neben den Geschäftsführern sind im Unternehmen Mitarbeiter im Vertrieb, im Bereich F&E und Produktion sowie in der Verwaltung beschäftigt. Alle Mitarbeiter sind in Vollzeit angestellt.

Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit aller Mitarbeiter beträgt ca. 9 Jahre.

Das durchschnittliche Alter aller Mitarbeiter im Betrieb beträgt ca. 47 Jahre

5. Kunden- und Lieferantensituation

Der Kundenstamm beruht auf jahrelangen Partnerschaften mit Industriekunden im europäischen Raum. Das Unternehmen beliefert überwiegend gewerbliche und behördliche Kunden. Primär wird das Geschäft von projektorientierten Anfragen und individuellen Lösungen dominiert. Die Projektanfragen kommen hierbei aktuell aus den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, IT-Umgebungen in Rechenzentren verschiedener Anwendungsgebiete, der Absicherung von Installationen im Umfeld der erneuerbaren Energien sowie Zulieferung für Projekte von Generalunternehmen. Um in den Kundensegmenten die bestehenden Kunden umfangreicher betreuen zu können und um an den Märkten, die aktuell noch nicht aktiv bedient werden, neue Kunden zu gewinnen, wurde in den letzten Jahren der Bereich Vertrieb durch zusätzliche Mitarbeiter ergänzt. Die erfolgreiche Umsetzung dieser Maßnahme zeichnet sich in den steigenden Umsätzen ab.

Um die hohen Anforderungen der Kunden im Projekt und im Betrieb erfüllen zu können, wurden strategische Partnerschaften mit führenden Anbietern von Hardware-, Technologie- sowie Softwareprodukten etabliert. Somit kann für jede Kundenanforderung eine optimale Lösung entwickelt und umgesetzt werden. Durch Partner kann im Bedarfsfall zusätzlich eine Projektfinanzierung vermittelt werden.

6. Entwicklungspotenzial

Der Bereich Vertrieb wurde in den letzten Jahren erfolgreich erweitert. Eine zukünftige Erweiterung der Produktpalette und eine geografische Ausdehnung ließe sich durch die Vergrößerung des Produktions- und Technikerbereichs erzielen. Ebenso könnte eine Erweiterung und oder Verlagerung des Fokusses auf das Gebiet der erneuerbaren Energien zusätzliche Impulse für das zukünftige Geschäftsmodell geben.

Grundsätzlich ist das Unternehmen in einem wachsenden Markt tätig, der die Folgen eines Blackouts oder von Stromausfällen mitigiert. Die betriebliche und unternehmerische Welt ist zunehmend darauf angewiesen, dass Daten- und Kommunikationstechnik immer und überall zur Verfügung stehen. Kleinste Unterbrechungen in Betriebsabläufen können großen Schaden anrichten. Dem gilt es mit dem richtigen Einsatz der ausfallsicheren und unterbrechungsfreien Stromversorgung entgegenzuwirken.



7. Potential für den Käufer

Sie möchten expandieren?

Für Käufer bietet das Unternehmen attraktive Übernahmepunkte. Durch die Etablierung in der Branche und am Markt besitzt das Unternehmen eine hervorragende Basis, um Synergien zu nutzen und das Unternehmen weiter auszubauen. Auch im Rahmen einer von Unternehmern geplanten Diversifizierung, kann das Unternehmen als neues Geschäftsfeld hinzugefügt und ausgebaut werden. Somit ist der Betrieb die optimale Übernahmemöglichkeit für branchengleiche und branchenähnliche Unternehmen.

Sie möchten den Schritt in die Selbstständigkeit gehen?

Für Existenzgrüner bietet das Unternehmen den perfekten Einstieg in die Selbstständigkeit. Durch die Einarbeitungs- und Übergabezeit hat der Existenzgründer einen Mentor an der Seite, welcher ihn bestmöglich in das Unternehmen einführt, sowie mit den Kunden, Partnern und Mitarbeitern vertraut macht. Die Inhaber stehen nach der Übergabe des Geschäftsbetriebes für einen zu vereinbarenden Zeitraum zur Verfügung, um das Know-How und die Geschäftsbeziehungen optimal zu übergeben.

8. Verkaufsoptionen

Die Inhaber möchten ihr Unternehmen aus Altersgründen verkaufen. Für eine Einarbeitung (bis ca. 6 - 12 Monate) als Angestellte oder in Form eines Beratermandates stehen die Inhaber dem Käufer gerne weiterhin zur Verfügung. Die verschiedenen Optionen können im Rahmen der Kaufverhandlungen besprochen werden.

Das Unternehmen soll als Ganzes an einen neuen Inhaber übergehen.



9. Infos über continuitas Nachfolgeberatung

Die continuitas Nachfolgeberatung ist von den Inhabern mit der Vermittlung des Unternehmens beauftragt worden.

Mit diesem Unternehmensportrait wird kein bindendes Angebot unterbreitet, noch ist dieses beabsichtigt. Jegliche Kaufangebote an das vorgestellte Unternehmen werden unter Einhaltung der aktuellen deutschen Rechtsprechung abgegeben.

Dieses Unternehmensportrait beinhaltet vertrauliche und urheberrechtlich geschützte Informationen und Daten des vorgestellten Unternehmens. Eine Vervielfältigung als Ganzes oder in Teilen sowie die Weitergabe an Dritte ist ohne vorherige schriftliche Genehmigung der continuitas e. K. verboten. Mit der Annahme dieses Dokumentes gibt der Empfänger automatisch seine Zustimmung zu den vorgenannten Bedingungen und Verpflichtungen.



continuitas Unternehmensberatung Nachhaltigkeit im Denken – Kontinuität im Handeln

Egal, ob sie ihr Unternehmen aus Alters- oder Gesundheitsgründen nicht mehr weiterführen möchten, oder ob sie einen Partner für die Erweiterung ihrer Unternehmung suchen, wir helfen ihnen bei der Durchführung der nötigen Schritte zur erfolgreichen Unternehmensnachfolge und Erweiterung.