

Company Profile

Projekt 24 625

Polen: Profitabler Premiumhersteller von Polstermöbeln



M & A STRATEGIE GmbH
Mergers & Acquisitions International
Unternehmenskauf & Unternehmensverkauf

Brokerage
Purchase & Sale of Companies
Participations

Vermittlungen
Unternehmenskauf
Unternehmensverkauf
Beteiligungen

Ulm
Augsburg
Berlin
Duisburg
München
Köln
Osnabrück

Breda
Breslau
Madrid
Paris
Prag
Zug

Success by Strategy
Erfolg durch Strategie

Company offers · Unternehmensbörse
www.ma-strategie.de

Confidentiality · Professionalism · Experience · Diskretion · Professionalität · Erfahrung

Headquarter Ulm:
M & A Strategie GmbH
Rothstraße 27
89073 Ulm
Germany
Tel. +49 731-15 97 38
office@ma-strategie.de

Polen: Profitabler Premiumhersteller von Polstermöbeln

Das Unternehmen

- **Gründung:** 1985
- **Rechtsform:** Kommanditgesellschaft
- **Standort:** Westpolen
- **Mitarbeiter:** 83 MA
- **Umsatz:** ca. 4,1 Mio. EUR p.a.
- **EBITDA:** ca. 12%

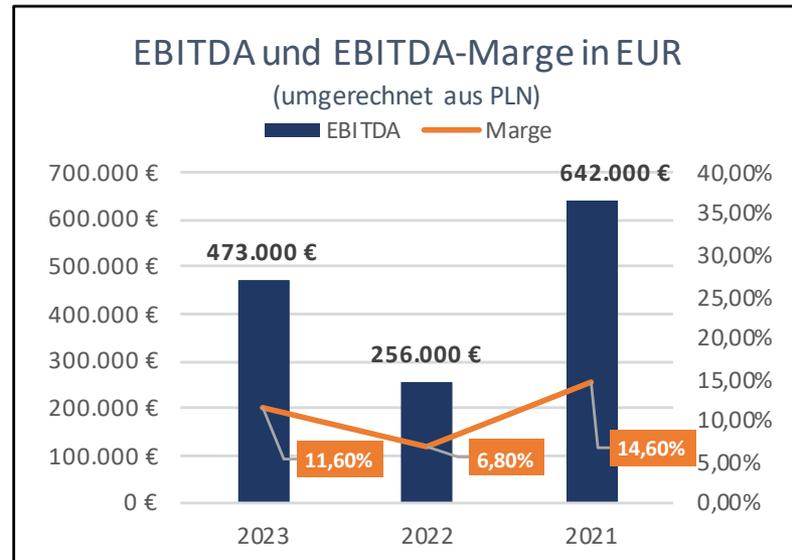
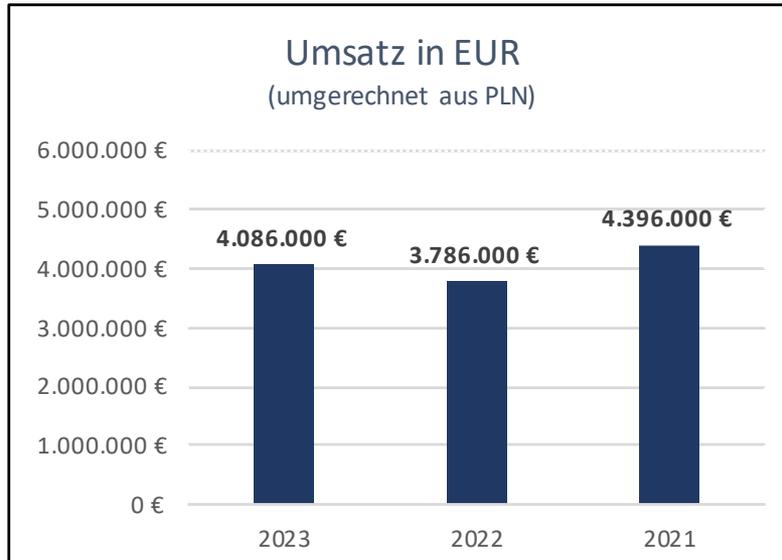
Tätigkeitsfeld

- Seit knapp 40 Jahren: Produktion **qualitativ hochwertiger** Polstermöbel.
- Spezialisierung auf die Herstellung von **maßgefertigten** Sondermöbeln.
- **Moderne, nachhaltige Produktion** (ERP-System) sowie innovative Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Wettbewerbsvorteilsicherung.
- Kunden aus **gehobenem Einzelhandel** und dem **Hotelgewerbe**.
- **Patentierete** Produkte + diverse Branchenauszeichnungen.

Wettbewerbsvorteile durch Innovation und Spezialisierung

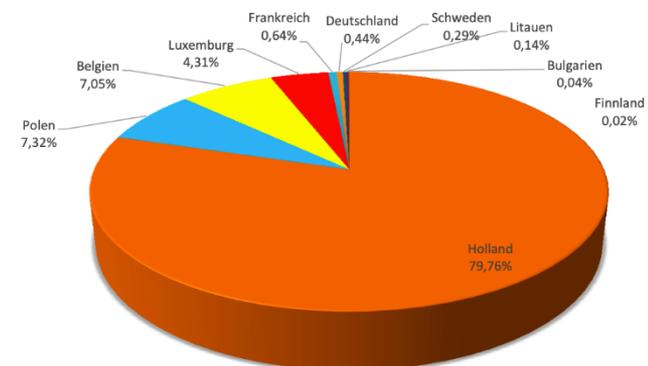
- **Starke Marke** und sehr **hohe Qualität**.
- **Langjährige Erfahrung** und **Expertise**.
- **Hohe Fertigungstiefe** ermöglicht **moderne, effiziente Produktion** und **preiswerte Produkte**.
 - Unmittelbarer Einkauf der Ware i.d.R. ohne Zwischenhändler.
 - Keine „Lagerproduktion“ minimiert Kosten und daher stets aktuelle Ware.
 - Einsatz eines Einschichtschneiders für präzise Zuschnitte und reduziertem Materialverbrauch.
- **Feste Kooperationsvereinbarungen** und Teilnahme an Fachmessen stärken die Marktposition.
- Diversifizierte Kundenstruktur sorgt für stabile Umsätze.

Finanzkennzahlen

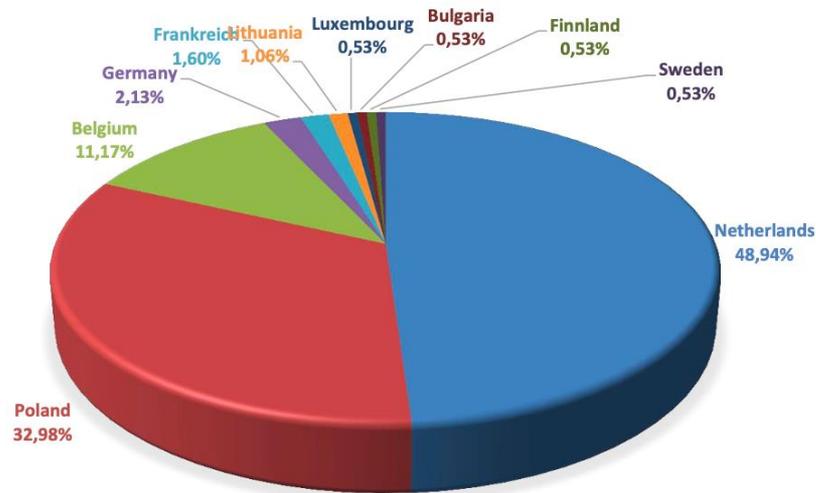


Prozentualer Umsatzanteil pro Land:

- Exportorientiert absatzstark.
- Insbesondere im BeNeLux-Raum mit ca. 90 %.
- **Hohes Wachstumspotenzial** z. B. für die DACH-Region.
- **Margenstark** zwischen 7 % - 15 % p.a..
- Das Unternehmen hat **keine Bankverbindlichkeiten**.



Kundenstruktur



- Renommierter Abnehmer z.B. aus der Hotelbranche wie **Hilton**, **Van der Valk** und viele andere.
- **Hauptauftragsquellen:**
 - Zusammenarbeit auf der Grundlage langfristiger Kundenbeziehungen
 - Feste Kooperationspartner
 - Fachmessen

Mitarbeiter

- Festgehaltene Zuständigkeitsbereiche für jeden der 83 Mitarbeiter nach **ISO 2009**.
- **Englischsprachige Kommunikation** für Mitarbeiter, die mit Aufträgen in Berührung kommen.
- Systematische Treffen zur Motivation der Mitarbeiter und Steigerung der Arbeitseffizienz.
- **Qualifizierte zweite Führungsebene** vorhanden.



Haftungsausschluss:

Alle Informationen haben wir von einem Kooperationspartner erhalten, der die Verkäuferseite direkt berät.

Wir beraten ausschließlich die Käuferseite.

Die Unterlagen wurden von der M & A Strategie GmbH nicht geprüft und müssen vom Investor im Rahmen einer detaillierten Due Diligence Prüfung, ggf. unter Zuhilfenahme professioneller Beratung, selbst geprüft werden.

Wichtiger Hinweis:

Eine Beteiligung an einem Unternehmen birgt Chancen, im Extremfall (Insolvenz des Unternehmens) aber auch das Risiko eines Totalverlustes.

Potenziale und Perspektive

- Suche nach westeuropäischem Branchenpartner zur Steigerung von Export und Umsatz.
- Nutzung von **gemeinsamen Synergien**: Intensivierung der Zusammenarbeit, Nutzung gegenseitiger Kundenbeziehungen, Gewinnung neuer Koop.-Partner u.a. durch internationale Messen.
- Kontinuierlicher Ausbau von IT-Lösungen und Arbeitsmethoden zur Qualitätssicherung; Weiterentwicklung eigener B2B-Software für Einzelhändler.
- Gesetzlicher **Mindestlohn** in Polen liegt mit ca. **6,50 €** auf etwa halbem deutschen Niveau.

Transaktion

- **Gesamterwerb des Unternehmens**
- Insbesondere für einen Brancheninvestor, um weitere **Expansion in Europa** zu fördern.
- Der Erwerb der Firma beinhaltet auch diverse **Patente** sowie die **Immobilie**.



Dr. Hartmut Schneider

(CEO)

office@ma-strategie.de

www.ma-strategie.de

T: +49 731 1597 9338

F: +49 731 1597 9339

M & A
STRATEGIE

M & A Strategie GmbH

Frauenstr. 11

D - 89073 Ulm

Germany

M & A Transactions

International Projects

Strategy Consulting

M & A STRATEGIE GmbH