

# Company Profile

Project 23 604

Führender Europäischer EMS Fitness Hersteller & E-Commerce



**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](http://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 93 38  
office@ma-strategie.de

### Erfolgreicher Hersteller von EMS-Komplettsystemen

Das Unternehmen ist ein relevanter Player im Bereich **EMS** (Elektromyostimulation oder Elektro-Muskelstimulation) Fitnesssysteme in der DACH-Region. Die Produkte werden über den eigenen Onlineshop und über verschiedene Plattformen sowohl an private Endkunden, als auch an Studios verkauft. Zusätzlich verfügt das Unternehmen über einen Flagship-Store am Firmensitz. Diverse Marken, Gebrauchsmuster und 5 angemeldete Patente des Unternehmens stehen auch in Zukunft für Innovationen und qualitativ hochwertige Produkte. Entsprechende **Schutzrechte** werden im Zuge der Internationalisierung auch in weiteren Ländern angemeldet.

Das Unternehmen besitzt enormes Potenzial und alle Qualitäten eines sehr erfolgreichen mittelständischen Unternehmens: Zuverlässigkeit, hochwertige Produkte, begeisterte Kunden, hervorragender Service, starke Marke, schnelle Lieferung und konkurrenzfähige Preise sowie eine internationale Distribution mit sehr starker Wachstumsperspektive.

### Das Produkt

Die kabellosen Trocken-EMS-Anzüge bieten dem Kunden durch die Kombination aus funktionellem Training und elektrischer Myostimulation (EMS) ein gelenkschonendes Muskeltraining bis in die Tiefenmuskulatur. Dies ermöglicht es den Kunden überall, unabhängig von Ort und Zeit, ihre Fitness und Gesundheit bis ins hohe Alter zu bewahren.

Ein **EMS System** besteht aus:

- EMS-APP
- EMS-Steuereinheit
- EMS-Trockenanzug, -Hose und –Bauch/Rücken-Gurt

Weiterhin bietet das Unternehmen neben den EMS Komplettsystemen weiteres Zubehör rund um den EMS- und Functional-Trainingsbereich an, welches zusätzliche Margen generiert.

## Markt und Marktpotenzial

Der EMS-Markt in Deutschland wächst stark, wie Studien zeigen:

- **Mitgliederwachstum:** 2023 stieg die Anzahl der Mitglieder in deutschen Fitness- und Gesundheitsanlagen um 1,02 Millionen bzw. 9,9% auf 11,3 Millionen.
- **Umsatzwachstum:** Der Branchenumsatz in Fitness- und Gesundheitsanlagen wuchs um 11,9% auf 5,44 Mrd. EUR netto.
- **EMS-Training:** Knapp 200.000 Menschen trainieren bei rund 1.430 EMS-Anbietern; der durchschnittliche Nettoumsatz pro Anlage lag 2023 bei etwa 144.000 EUR, was einem Gesamtumsatz von rund 210 Mio. EUR entspricht.

Der EMS-Markt in Deutschland ist heterogen, der Grad der Marktdurchdringung unterscheidet sich je nach Region. Einige Regionen sind noch nicht von EMS-Anbietern erschlossen worden, was weiteres **Wachstumspotenzial** eröffnet.

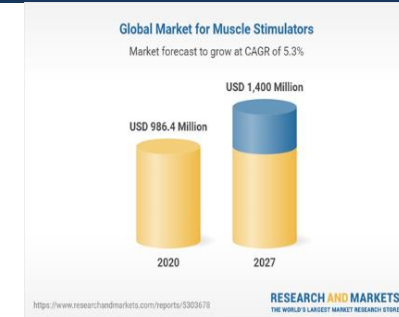
Bemerkenswert ist, dass viele EMS-Anbieter erst nach 2010 gegründet wurden, und drei der zehn größten EMS-Ketten starteten erst 2014. Besonders Mikrostudios, die ausschließlich EMS-Training anbieten, haben den Trend maßgeblich vorangetrieben.

## Kundenstruktur

Das Unternehmen verkauft EMS-Produkte sowohl direkt an Endkunden wie auch an Fitness- und EMS-Studios, und profitiert so vom starken Wachstum insbesondere im Bereich der privaten Endkunden sowie im Studiobereich. Die Zielgruppe sind gesundheits- und fitnessbewusste Menschen im Alter von 26-65 Jahren, die wenig Zeit für ausgedehnte sportliche Aktivitäten haben.

Laut einer DSSV-Studie liegt das Durchschnittsalter der Mitglieder deutscher Fitness- und Gesundheitsanlagen bei 40,6 Jahren, wobei knapp ein Viertel 50 Jahre und älter ist, was sich in etwa auch in der Käuferstruktur des Unternehmens widerspiegelt.

### Internationalisierung und Potenziale



Seit 2021 hat das Unternehmen die **Internationalisierung** erfolgreich vorangetrieben und verfügt über 4 feste Vertriebspartner mit einheitlichem Markenlogo bereits in 4 Ländern.

Dies stärkt bereits heute die Marke auf internationaler Ebene und ist eine hervorragende Voraussetzung für den geplanten weiteren internationalen Ausbau.

Das Unternehmen richtet sich aktuell auf ein **weiteres zukünftiges Wachstum** aus und bereitet sich auf eine Übergabe vor:

- **Neue Management-Ebene:** Implementierung von Bereichsleitern für Endkundenvertrieb & Markenkommunikation, Großkundenvertrieb, Produktion sowie Finanz- & Unternehmenssteuerung, um das Unternehmen von der aktuellen Geschäftsführung unabhängiger zu machen .
- **NiSV-Zertifizierung:** Das Unternehmen ist seit 2023 zertifizierter Schulungsträger nach NiSV und darf EMS-Fitnesstrainer ausbilden
- **White-Label-Hersteller:** Das Unternehmen ist seit 2023 White-Label-Hersteller für den Vertriebspartner eines Wettbewerbers.
- **Neugründung einer kanadischen Tochtergesellschaft in 2024:** 55%-Beteiligung durch das Unternehmen, 20%-Beteiligung eines erfahrenen Investors aus Deutschland und 25%-Beteiligung des aktuellen kanadischen Distributors aus Toronto.
- **Ziel:** Aufbau eines Vertriebsnetzes in Kanada und Vorbereitung von Vertriebsaktivitäten in den USA.

### Finanzkennzahlen – Szenario I + II

Umsatzkategorie 2021 - 2026p:	2 - 6 m EUR
EBITDA 2021 - 2026p im Ø:	0,74 m EUR
Kaufpreis:	4,95 m EUR

### Finanzkennzahlen - Szenario I: Kontinuierliches Wachstum

Geschäftsjahr	2021	2022	2023	2024e	2025p	2026p
Umsatzzuwachs	64,8%	-7,5%	43,7%	20,0%	15,0%	10,0%
Marge	27,5%	15,9%	22,5%	22,5%	22,5%	22,5%

e= erwartet

p= geplant

### Finanzkennzahlen - Szenario II: Kontinierliches Wachstum + FDA-Zertifizierung USA

Geschäftsjahr	2021	2022	2023	2024e	2025p	2026p
Umsatzzuwachs	64,8%	-7,5%	43,7%	20,0%	42,5%	19,6%
Marge	28,3%	18,1%	22,9%	11,9%	24,7%	26,3%

e= erwartet

p= geplant

**Szenario II** beinhaltet die Maßnahmen aus **Szenario I** und erweitert diese auf die internationale Expansion, insbesondere auf den US-Markt. Für den US-Vertrieb ist ein **FDA-Approval** der EMS-Systeme notwendig. Das Unternehmen plant mit einem geeigneten Käufer zusammen, diesen Prozess innerhalb von < 12 Monaten durchzuführen. Die Kosten dafür betragen etwa **400 TEUR**.

Mit dem FDA-Approval wird auch die Zulassung für Indien, Brasilien, VAE und China erleichtert, was noch einmal weiteres Wachstumspotenzial in den nächsten 3 - 5 Jahren bietet.



Die Umsetzung von **Szenario II** hängt vom potenziellen Käufer ab und wird gemeinsam mit diesem entschieden. Der Verkäufer ist bereit, den FDA-Zertifizierungsprozess auch nach einem Verkauf zu begleiten.

### Haftungsausschluss:

Die Unterlagen sind nicht von der M & A Strategie GmbH geprüft worden und müssen daher vom Anleger im Rahmen einer Due Diligence verifiziert werden, ggf. unter Zuhilfenahme professioneller Beratung.

### Wichtiger Hinweis:

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

### Keyfacts

- Standort: **DACH-Region**
- Die GmbH ist gesellschaftergeführt.
- Zweite verlässliche Managementebene mit hohem Potenzial bereits etabliert.
- Verfügt über ein sehr gutes Netzwerk aus externen Experten und Freelancern.
- Hohe Produktqualität dank exzellentem Qualitätsmanagement.
- Bietet einen vollumfänglichen Kundenservice mit begeisterten Kunden.
- Ausgelagerter kompetenter Reparaturservice mit schnellen Reparaturzeiten sichert hohe Kundenzufriedenheit.
- Es sollen **100% der Geschäftsanteile** der GmbH im Wege eines **Share Deals** veräußert werden.
- Die Finanzanlagen zeichnen sich durch einen hohen Vorrats- und Kassenbestand sowie solides Eigenkapital und Kapitalrücklagen aus.
- Keine Bankverbindlichkeiten.
- Die im Gesellschafterbesitz stehende Immobilie verfügt über ausreichend Büro & Lagerflächen.
- Vermietung zu ortsüblichen Bedingungen und später ggf. auch Kauf ist möglich.
- Vielversprechende Zukunft dank international wachsendem EMS-Markt und hohes Potenzial.
- **Enormes weiteres Wachstumspotenzial – Das Unternehmen ist bestens auf die Zukunft vorbereitet und verschiedene Wachstumsmaßnahmen sind bereits eingeleitet.**

**Dr. Hartmut Schneider**

(CEO)

[office@ma-strategie.de](mailto:office@ma-strategie.de)

[www.ma-strategie.de](http://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**