

Kundennummer	61006
Gesellschaftsform	GmbH
Branche	Medizintechnik / Dienstleistungen für Medizin in Krankenhäuser und Kliniken
Standort	Süddeutschland
Geschäftsaktivitäten	Stark spezialisierter Dienstleister für Krankenhäuser und Kliniken mit Fokus Prozesskette und Optimierung. Schwerpunkt ist die Ausstattung des OP-Bereiches mit Material inclusive Logistik. Ferner Personaldienstleistungen (Arbeitnehmerüberlassung und Vermittlung von medizinischem Fachpersonal). Zur Vervollständigung des Angebotsspektrums wurden Consulting-Dienstleistungen (Beratung und Begleitung in Kliniken im Bereich der Umsetzung bei Prozessoptimierungen und einem Ausbildungsbereich) angeboten und eine Akademie (Fort- Aus- und Weiterbildung von Fachpersonal im medizinischen und nichtmedizinischen Bereich) ergänzt.
Historie	Gründung 1998 als Einzelunternehmen, nach mehreren Erweiterungen des Leistungsangebots, die jeweils in eigens gegründeten Gesellschaften abgewickelt wurden, erfolgte 2019 die Gründung einer Dachgesellschaft, mit 4 Tochterunternehmen. zusammengefasst wurden.
Vermögensstände	100% der Gesellschaftsanteile der gesamten Unternehmensgruppe (Holding plus 4 Tochterunternehmen)
Entwicklungspotential	Durch das sehr gut auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte, breitgefächerte branchen- und kundenspezifische Produkt- und Leistungsspektrum hat das Unternehmen eine hervorragende Wettbewerbsposition im Markt erlangt. Deshalb ist bei rascher und nachhaltiger Eindämmung der Pandemie wegen des immensen Nachholbedarfs in allen Bereichen des Produkt- und Leitungsspektrums mit stark überproportionalem Wachstum bei den vertraglich verbundenen Abnehmern zu rechnen. Weiteres großes Wachstumspotenzial ist in der Eroberung weiterer Kunden im Bereich privat geführter bzw. wirtschaftlich gesünderer Kliniken und Klinikverbünde zu konstatieren.
Personal	Das Unternehmen verfügt gegenwärtig über insgesamt 72 fest

angestellte Mitarbeiter. Durchschnittsalter 39, durchschnittliche Beschäftigungsdauer knapp 4 Jahre. Überdurchschnittlich hohes Qualifikationsniveau. Flache Hierarchie, kurze Entscheidungswege und gut funktionierende 2. Ebene

Kunden

70 - 80% der Umsätze mit über 20 großteils >10 Jahre verbundenen Topkunden (90% öffentliche Einrichtungen, wie Kliniken und Krankenhäuser). Die restlichen Umsätze teilen sich auf weiter 40 Kunden auf, wobei 25 Kunden einen Umsatz von durchschnittlich € 100.000 ausmachen. Neukundenakquise erfolgt grundsätzlich zunächst über eingehende Prozessanalysen und darauf aufbauende Beratung

Verkaufsgrund

Altersbedingte Unternehmensnachfolge.

Unternehmenszahlen

Die wirtschaftliche Situation des Unternehmens der letzten Jahre vor Ausbruch der Pandemie ist als gefestigt anzusehen und zeigt eine deutliche, nachhaltige Wachstumskurve. Deutliche Corona Effekte bei Umsatz- und Ertrag, trotzdem auch in 2020 und 2021 weiterhin positive Erträge. Die Gesamtleistung 2019 lag bei 19,4 Mio. €, der EBIT bei 1,02 Mio.€.

Verkaufskonditionen

Beabsichtigt ist der Verkauf von 100% der Geschäftsanteile per Share Deal. Wertindikation für 100% der Firmenanteile (Holding plus 4 Tochterunternehmen) in Höhe von 6,95 Mio. €.

Vertrauliche Kurzdarstellung: Alle Informationen basieren auf Angaben des Verkäufers und werden nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Alle Angaben ohne Gewähr!