

ID 24468

## Biete Unternehmensverkauf, Firmenverkauf **Distribution von elektronischen Bauteilen**

Investor / Übernahmeinteressent gesucht: Für einen hoch rentablen Broker der Elektronik mit etabliertem weltweitem Kundenstamm (Tier-1 OEM und CEM).

Das Unternehmen ist seit über 25 Jahren für führende Originalausrüstungshersteller (OEMs) und Vertragshersteller für Elektronik (CEMs) in der Beschaffung von elektronischen Bauteilen tätig. Ergänzend dazu agiert es eigenständig als Distributor von elektronischen Bauteilen und bietet für diese auch ergänzende Fertigungsdienstleistungen für seine Kunden an.

Das Unternehmen verfügt über direkte Kontakte zu Distributoren und Herstellern der Elektronik in Europa, Asien und Nordamerika. Dies ermöglicht es dem Unternehmen seinen Kunden den die Tür zur globalen Preisgestaltung und Verfügbarkeit der Bauteile zu öffnen.

Der Unternehmenssitz des Unternehmens in Ontario, Kanada - das Geschäft kann durch die internationalen Kunden aber von überall aus geführt werden.

### Leistungsportfolio

Folgendes Leistungsportfolio bietet das Unternehmen seinen Kunden an:

- Beschaffung von Bauteilen: Das Unternehmen ist für führende Originalausrüstungshersteller (OEMs) und Vertragshersteller für Elektronik (CEMs) in der Beschaffung von elektronischen Bauteilen tätig.
- Distribution: Das Unternehmen agiert eigenständig als Distributor für elektronische Bauteile.
- Testprozess der Bauteile: Das Unternehmen setzt die neuesten Geräte und Techniken ein, um die Echtheit und Funktionalität der Teile zu prüfen und zu verifizieren. Dafür arbeitet das Unternehmen mit führenden Prüfstellen in den USA zusammen, um die Fälschung von weiterverkauften Bauteilen zu bekämpfen.
- Fertigungsdienstleistung: Über die Beschaffung und Distribution hinweg bietet das Unternehmen auch speziell für die Kunden gefertigte Produkte an.

### Vertriebene Bauteilgruppen:

- Integrated Circuits (ICs)
- Discrete Semiconductors (Active Components, Passive Components, Connectors, Electromechanical Components)

### Kundenstamm

Die Leistungen wird für ein langjährig aufgebauten Kundenstamm bestehend aus OEM und CEM-Kunden (Tier-1) erbracht. Der Kundenstamm könnte in den vergangenen Jahren deutlich erweitert werden – allein im Jahr 2022 konnten 30-40 neuen Tier-1 Automotive Kunden gewonnen werden.

### Verkaufsgrund

Der Gründer des Unternehmens möchte sich altersbedingt aus dem Geschäft zurücknehmen und zielt auf einen 100%-igen Verkauf der Anteile ab (strukturiert als Share-Deal). Für eine geregelte Übergabe steht der Gründer und Eigentümer auch nach der Übergabe weiterhin dem Unternehmen zur Verfügung (auch bis zu 10 Jahre).

## Highlights des Unternehmens:

### 1) Breites Dienstleistungsportfolio

Mit dem breiten Portfolio aus angebotenen Produkten und Dienstleistungen kann das Unternehmen seinen Kunden einen optimalen Service bieten.

### 2) Höchste Qualitätsansprüche

a. Das Unternehmen steht für höchste Qualitätsansprüche gegenüber den Kunden und ist zertifiziert nach DIN ISO 9001:.

b. Diese Anforderung an die eigene Qualität werden durch die Mitgliedschaft im ERAI untermauert.

### 3) Tier-1 OEM und CEM-Kunden

Die langjährigen Kunden des Unternehmens bestehen aus OEM und CEM-Kunden (Tier-1).

### 4) Starke Kundenbasis im Automotive Bereich

In 2022 wurden 30-40 neue Tier-1 Automotive Kunden gewonnen. Dies ermöglicht viel Potential für weitere Umsatzsteigerungen.

### 5) Diversifizierte Kundenbasis

Durch die stark diversifizierte Kundenbasis bestehen damit keine Abhängigkeiten zu einzelnen Kunden: Umsatzanteil des größten Kunden bei 16,9% (FY 22/23).

### 6) Internationales Netzwerk an Lieferanten

a. Großes Netzwerk aus Herstellern und Distributoren öffnet die Tür zur globalen Preisgestaltung.

b. Bevorzugte Behandlung bei Lieferkonditionen und Preisgestaltung durch die langjährigen Handelsbeziehungen und hohe Reputation

### 7) Hohe Profitabilität

Das Unternehmen ist hochprofitabel mit einer EBITDA-Marge von:

a. ca. 29,9% FY 22/23

b. ca. 14,6% FY 21/22

### 8) Starkes Wachstum

Das Unternehmen konnte ein starkes Gewinn-Wachstum in den vergangenen zwei Jahren erreichen:

a. FY 20/21 – FY 21/22: 415 %

b. FY 21/22 – FY 22/23: 75 %

### 9) Große Wachstumspotentiale

Das Unternehmen ist strategisch optimal positioniert, um in Zukunft weiter für nachhaltiges und langfristiges Wachstum zu sorgen.

## Branche:

Elektronikdienstleistung

## Mitarbeiter:

Fünf Beschäftigte (exklusive GF)

## Gründung:

Vor über 25 Jahren

## Region:

Ontario Kanada (Geschäftsmodell nicht regionsgebunden)

Unternehmensverkauf

Region 80, Deutschland

Inserat im Auftrag

Weitere Informationen und Kontakt unter

[www.biz-trade.de/ma-24468.htm](http://www.biz-trade.de/ma-24468.htm)