

Suchprofil:

Mögliche Zielunternehmen für unsere Club Deals

Die Hurth MT Aktiengesellschaft erwirbt zusammen mit vermögenden privaten Investoren erfolgreiche Unternehmen im Mittelstand. Für unsere Club Deals suchen wir führende Nischenanbieter mit Potential. Die Unternehmen sollen eine nachhaltigen Ertragskraft und gute Perspektive haben. Wir finanzieren die Unternehmenskäufe und Beteiligungen überwiegend mit Eigenkapital. Die Unternehmen bleiben unabhängig und an ihren bestehenden Standorten.

Ertragsstarke mittelständische Marktführer:

- Die meisten Unternehmen in unserem Portfolio sind Industrieunternehmen. Wir interessieren uns aber auch für Dienstleistungen und Handel, wenn die weiteren hier genannten Kriterien erfüllt sind.
- Einen Branchenfokus haben wir nicht. Wir suchen Marktführer in ihren Nischen und mit guten Perspektiven.
-
-
- Wir erwerben Unternehmen in allen Regionen Deutschlands, in Österreich und in der Schweiz.
- Wichtig ist für uns, dass das Unternehmen eine substantielle Wertschöpfung erbringt und hier nachhaltig Vorteile gegenüber dem Wettbewerb hat.

Wir sind ein Spezialist für Unternehmensnachfolge:

- Der „Nachfolger“ muss nicht schon im Haus sein, bei Bedarf können wir ihn mitbringen. Wir haben Zugang zu einem Pool von „handverlesenen“ Nachfolgern und können auch kurze Übergangszeiten realisieren.
- Voraussetzung ist eine Führungsstruktur mit einer kompetenten zweiten Ebene.

Nachhaltige Potentiale:

- Möglichkeit zu einem moderaten oder guten Wachstum in einem stabilen Umfeld, gerne auch durch Internationalisierung oder Zukäufe passender Unternehmen.
- Keine unbestimmbaren Risiken auf der Kunden- oder Lieferantenseite, keine sich absehbar stark wandelnden Märkte.

Finanziell:

- Das operative Ergebnis (EBIT) ist nahe 10% vom Umsatz, häufig auch deutlich höher.
- In der Regel, aber nicht notwendigerweise hohes Eigenkapital, wenig Bankverbindlichkeiten, gesunde Bilanz.

Wir stehen für transparente Prozesse und zügige Entscheidungsfindung.

Hubertus Knaier

+49 89 6490 1430

hubertus.knaier@mbi-mbo.com

