

DIE ERFOLGSGESCHICHTE WEITERSCHREIBEN FÜR EINEN NAMHAFTEN BÜROMÖBEL-FACHHÄNDLER

Im Alleinauftrag der Eigentümer möchten wir Sie auf die attraktive Investitionsmöglichkeit aufmerksam machen und Sie einladen, an einem strukturierten Veräußerungsprozess für ein hochprofitables Unternehmen mit Sitz in Süd-Mitte-Deutschland teilzunehmen.

„**NEW WORK**“ ist durch seinen Fokus auf Workspace Consulting sowie die Planung und Umsetzung von hochwertigen Bürokonzepten seit über 50 Jahren erfolgreich am Markt. Nun soll über einen strukturierten Verkaufsprozess die passende Nachfolgeregelung gefunden werden.

NEW DEAL der Quest Consulting AG für **NACHFOLGE / VERKAUF**

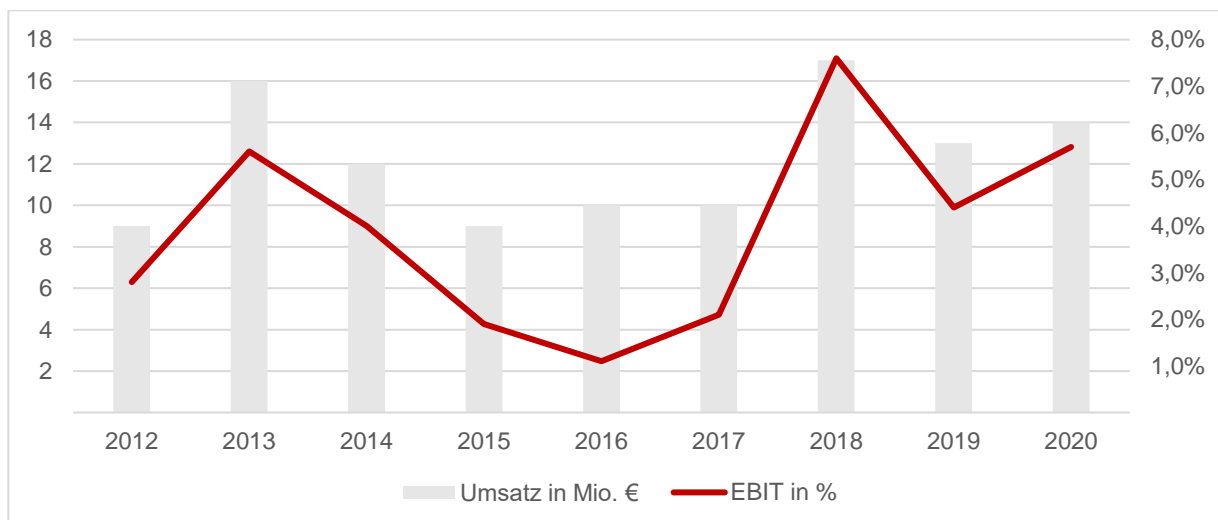


UNTERNEHMEN UND VERKAUFSHINTERGRUND

Namhafter Spezialist für Bürokonzepte

Workspace Beratungs- & Handelsgesellschaft mit Sitz in Deutschland (Mitte / Süd)

- Gesellschaft firmiert als GmbH mit Sitz in Deutschland (Mitte / Süd)
- Spezialisiert auf die Beratung, den Verkauf und die Montage von Bürokonzepten
- Top Lieferantenportfolio (alle relevanten Marken)
- 50 qualifizierte und motivierte Mitarbeiter verteilen sich auf die Abteilungen Planung, Verkauf, Auftragsinnendienst, Verwaltung, Lager und Montage
- Erfahrene Planungsabteilung für anspruchsvolle Büro- und Workspace-Konzeptentwicklung
- Vom Unternehmer unabhängige Umsatz- und Projektakquise
- Projektgrößen von 3 Arbeitsplätzen (Tagesgeschäft) bis 2.000 Arbeitsplätze (Projektgeschäft)
- Namhafte und langjährige Kunden (national / international) u. a. mit Rahmenverträgen
- Gesell.-Geschäftsf. mit Option, das Unternehmen noch 3-5 Jahre weiter zu begleiten
- Die Gesellschaft hat ein Umsatzpotential von bis zu 20 Mio.€. In den letzten 10 Jahren konnte ein nachhaltiges EBIT erwirtschaftet werden



WIN-WIN SITUATION GESUCHT

Nachfolgeregelung als Basis für eine erfolgreiche Zukunft

Ziel des Verkaufs ist die Regelung der Unternehmensnachfolge. Den Eigentümern ist daran gelegen, über die Nachfolgeregelung eine gute Basis für die Zukunft zu schaffen.

FÜR STRATEGEN (markt- oder produktverwandt)

Erweiterung der Wertschöpfung bis hin zu neuem Umsatzpotential

Die Kompetenz als starker Partner für Beratung, Verkauf und Montage von hochwertigen Bürokonzepten ermöglicht die Erweiterung der Wertschöpfung vom Immobilienentwickler, Innenausbauer, Mietausbauer bis hin zum Hersteller. Darüber hinaus bietet New Work zusätzliches Umsatzpotential in einem wachsenden und zukunftsfähigen Marktsegment.

Folgende Optionen bieten sich an:

- Die tiefgreifende Erfahrung in der Konzeptionierung und Umsetzung von **New Office-Projekten** und **Workspace Consulting** ermöglicht eine sofortige Erweiterung der Wertschöpfung für Planungs- und Ausbauunternehmen ohne Anlaufkurve und führt zu zeitnahen Ertragssteigerungen
- Der Zugang zu einem namhaften Herstellerportfolio bietet die Möglichkeit **Einkaufseffekte** zu erzielen und diese ergebniswirksam zu nutzen
- Die operative Abwicklung und Nähe zum Kunden ermöglicht den Zugang für **Aftersales-Verkäufe** und **Cross-Selling**
- Eine eingespielte operative Einheit bietet Potential für Gesamtumsatz von 20 Mio. €

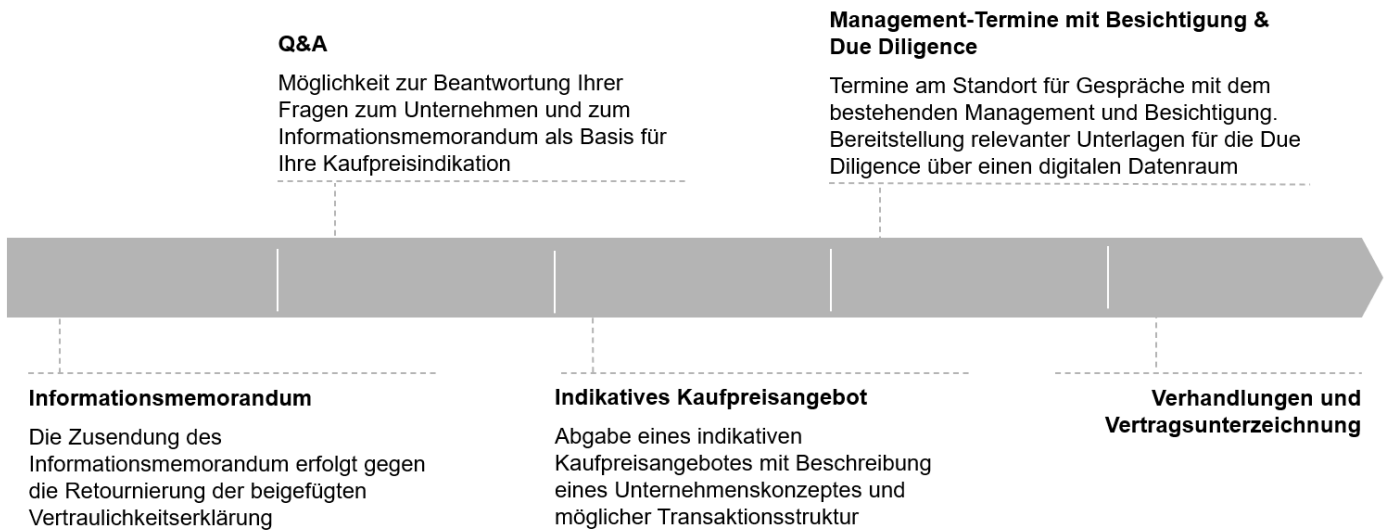
FÜR FINANZINVESTOREN / FAMILY OFFICES

Potential auf Ergebniseffekte und Buy&Build-Strategien

Die Ergebnisse der Vergangenheit und prognostizierten Aussichten für die Zukunft erfüllen die Renditeerwartungen einer Kapitalanlage und bieten weitere Hebel über mögliche Synergien im Beteiligungsportfolio wie Umsatzpotentiale im Vertrieb oder Eintrittsstrategien in noch nicht besetzte Branchen.

RAHMENBEDINGUNGEN DES VERKAUFSPROZESSES

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie sich für die oben beschriebene Investitionsmöglichkeit begeistern können. Nach Erhalt der **unterzeichneten Vertraulichkeitserklärung** senden wir Ihnen ein aussagekräftiges Informationsmemorandum zu.



BESTANDTEILE ANGEBOT / LOI

1. Name und Firmierung des Käufers sowie Details zu den Eigentumsverhältnissen
2. Eigene Unternehmensdarstellung, Kaufmotiv sowie strategisches Konzept
3. Benennung des Kaufgegenstandes bzw. rechtliche Form des Unternehmenserwerbs
4. Kaufpreisindikation und geplante Transaktionsstruktur
5. Finanzierung der Akquisition sowie des operativen Geschäfts
6. Weiteres Vorgehen und Zeitplan

Wir freuen uns auf Ihr Angebot und werden alles tun, um mit Ihnen gemeinsam möglichst effizient zum Ziel zu kommen. Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



Attila Lottner
Partner, Vorstand
+49 151 12005480
Attila.Lottner@questconsulting.de



Maximilian Weber
Junior Berater
+49 160 97514086
Maximilian.Weber@questconsulting.de

Quest Consulting AG

Büro Rosenheim: Kunstmühlstraße 12 a, 83026 Rosenheim
Büro München: St. Martin Str. 112, 81669 München