



KÄUFERPROFIL · UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Sebastian Cario sucht ein mittelständisches Unternehmen zur Übernahme und langfristigen Weiterführung.

Ingenieur und Unternehmer aus Hamburg, seit 2012 Geschäftsführer der Headwind GmbH, Mitgründer von Lotto.com. Kein Makler, kein Finanzinvestor, kein Weiterverkauf: Ich kaufe, um selbst zu führen.

+49 151 2343 9743 · sebastiancario@gmail.com · sebastiancario.de

SUCHPROFIL

Branche	Produzierendes Gewerbe, technische Dienstleistung, spezialisierte Industrielieferer, Handel mit eigener Wertschöpfung
Umsatz	2 bis 25 Mio. Euro, bei hoher Marge oder wiederkehrenden Erlösen auch darunter
Ergebnis	Nachhaltig profitabel, bereinigtes EBIT ab etwa 300 Tsd. Euro
Mitarbeiter	10 bis 80, mit einer bestehenden zweiten Führungsebene
Region	Deutschlandweit, bevorzugt Norddeutschland. Ich ziehe zum Unternehmen
Situation	Altersnachfolge ohne Nachfolger in der Familie
Anteile	Mehrheit oder 100 Prozent. Übergangsphase mit dem Inhaber willkommen

Nicht passend: Sanierungsfälle, reine Handelsvertretungen ohne eigene Wertschöpfung, Unternehmen, deren Wert vollständig an den Kontakten des Inhabers hängt.

FINANZIERUNG

Eigenkapital, Mezzanine einer Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft, **Bankdarlehen** und auf Wunsch ein **Verkäuferdarlehen**. Je nach Größe private Mitinvestoren, die ich namentlich offenlege.

Die Struktur liegt vor der Absichtserklärung auf dem Tisch, das Erstvotum der Bank hole ich vorher ein. Kein Fonds mit Laufzeit, kein Verkaufszwang.

WAS ICH ZUSICHERE

Ich führe selbst

Persönlich, in Vollzeit, vor Ort. Kein Fremdgeschäftsführer, keine Steuerung aus der Ferne.

Name, Standort und Team bleiben

Ich kaufe ein funktionierendes Unternehmen, weil es funktioniert. Die Belegschaft ist der Grund für den Kauf, nicht die Sparstelle danach.

Kein Weiterverkauf

Ich plane in Jahrzehnten. Wer das vertraglich festhalten möchte, kann das mit mir tun.

Vertraulichkeit

Vertraulichkeitsvereinbarung vor den ersten Zahlen. Niemand im Umfeld erfährt von Gesprächen, solange der Inhaber es nicht will.

FÜR BERATER

Rückmeldung in einem Werktag

Auf ein anonymisiertes Kurzprofil mit einer Einschätzung, nicht mit einer Eingangsbestätigung.

Ja oder Nein in zwei Wochen

Nach Kurzprofil und Erstgespräch. Ein Nein begründe ich.

Keine Provision, keine Umwege

Sie bleiben der Ansprechpartner Ihres Mandanten. Ihre Vergütung regeln Sie mit ihm.