



Präzisionsrohr Hilden Feldmann & Hüls GmbH

TEASER



Über Präzisrohr

Seit 1988 steht Präzisrohr Hilden für die Fertigung längsnahtgeschweißter Präzisionsstahlrohre nach EN10305-3.

Als mittelständisches Familienunternehmen verbinden wir jahrzehntelange Erfahrung mit hoher Flexibilität und kurzen Reaktionszeiten.

Auf einer 6.500 m² Produktionsfläche fertigen wir Rund-, Rechteck-, Flachoval- und Sonderprofile in einem breiten Abmessungsspektrum – von Herstellungslängen bis 8.500 mm und Fixlängen ab 50 mm, womit wir auf ein Jahresvolumen von ca. 26.000 Tonnen ausgeliefertem Material kommen.



Präzisionsrohr auf einen Blick



Etabliertes, inhabergeführtes Industrieunternehmen mit über 35 Jahren Marktpräsenz in der Herstellung längsnahtgeschweißter Präzisionsstahlrohre.



Serien- und kundenspezifische Fertigung von Präzisionsrohren mit hoher Fertigungstiefe (inkl. Spaltanlage, eigener Arbeitsvorbereitung und Verpackung).



Rund-, Rechteck-, Flachoval- und Sonderprofile nach EN 10305-3, breite Abmessungs- und Längenspektren, flexibel skalierbar.



Breit diversifizierte Kundenbasis (>30 aktive Kunden) aus Logistik/Fördertechnik, Möbel- & Ladenbau, Bauzulieferindustrie, Elektroinstallation und Handel.



Umsatzniveau ~25 Mio. EUR p.a.; keine Einzelkundenabhängigkeit (größter Kunde <20 %, Top-5 ca. 66 % Umsatz).



Volumenwachstum 2024 (+6,5 %) bei stabiler Auslastung; strukturierte Produktions- und Kennzahlensteuerung über alle Hauptanlagen.



Etabliertes Management-, Qualitäts- und Controllingsystem mit regelmäßigen Audits, KPI-Tracking, KVP-Projekten und klarer Prozesslandschaft.



Attraktive Plattform für Buy-and-Build oder strategische Integration. Seriengeschäft mit planbaren Umsätzen.



Erstverarbeitung Coilmaterial



Ausgewählte KPI's

~25 Mio €
Stabiles
Umsatzniveau

+30
Mitarbeiter

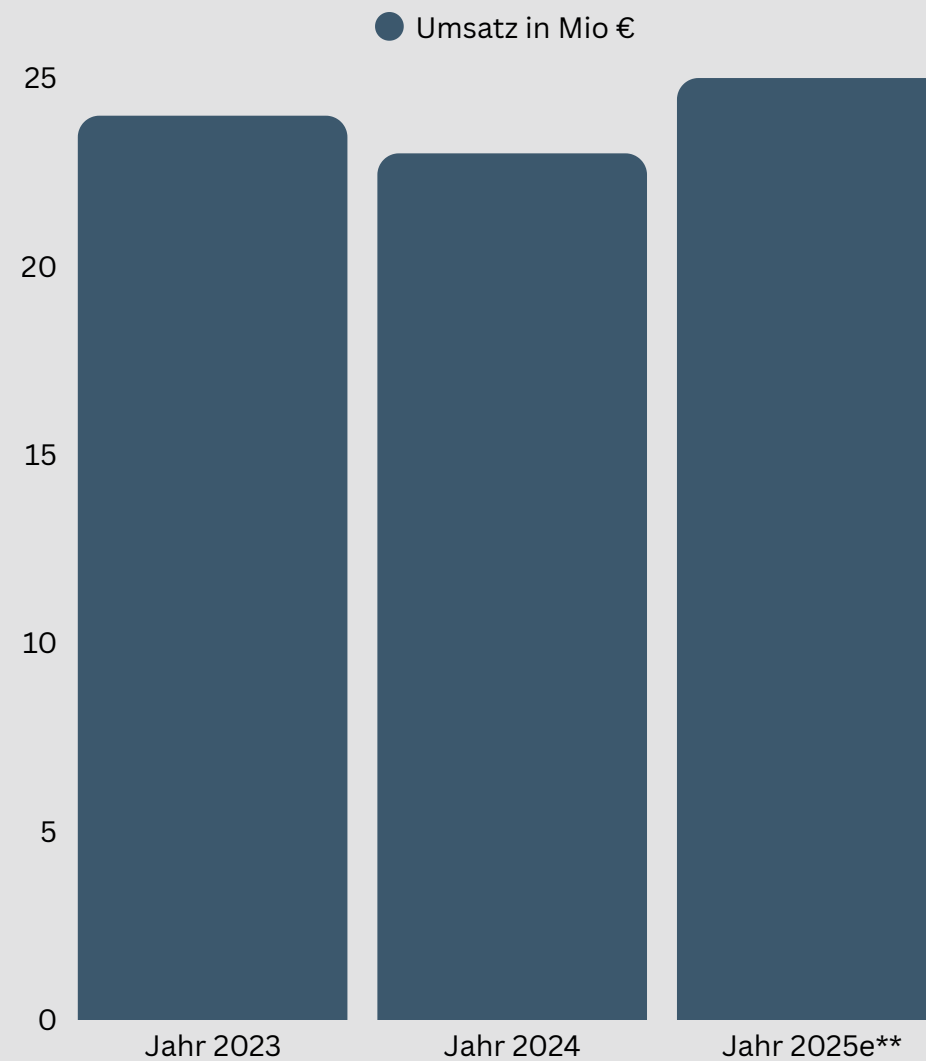
38 Jahre
Firmenhistorie

~ 5%
EBITDA*

60.000
qm Grundstück

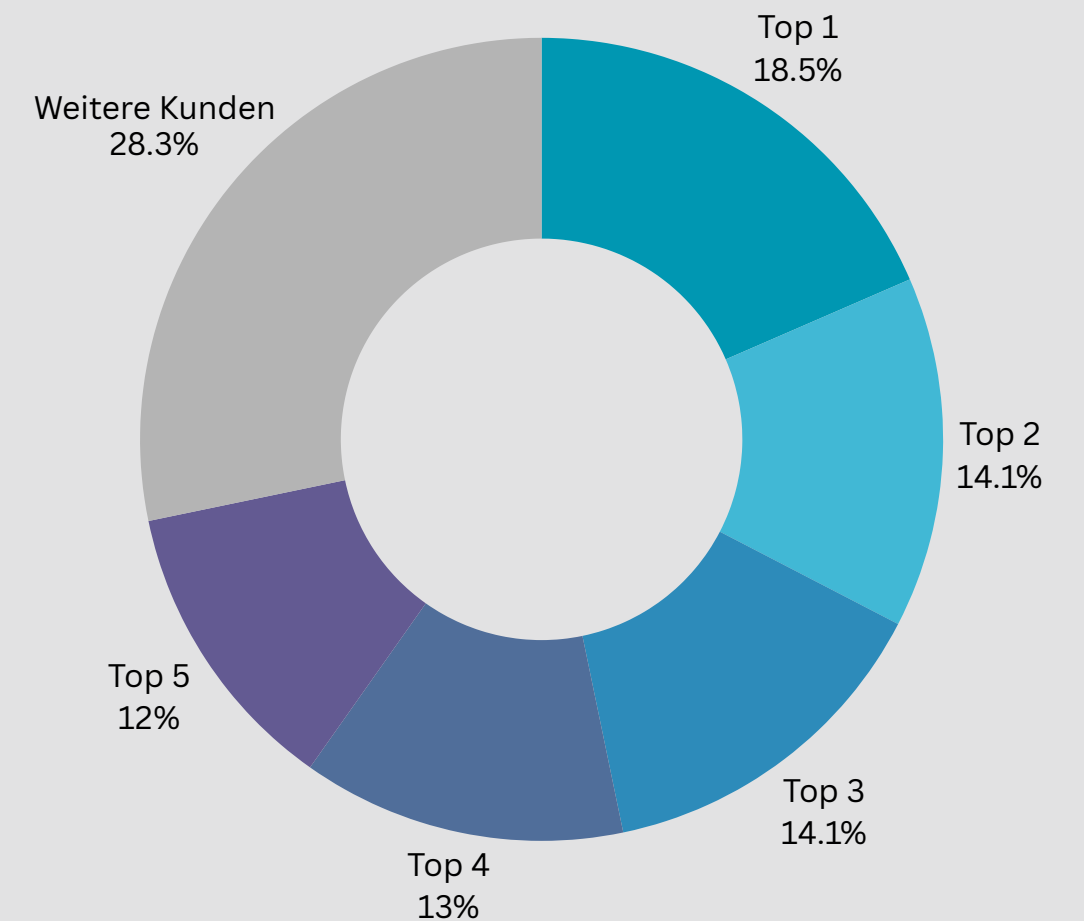
~23%
Rohertragsmarge

Revenue Development (FY 2023–2025e)



Die Umsatzentwicklung zeigt über den Betrachtungszeitraum eine stabile und robuste Geschäftsentwicklung. Das laufende Geschäftsjahr bestätigt diese Stabilität.

Umsatzverteilung auf Kunden in %



Ausgewogene Kundenstruktur ohne wesentliches Klumpenrisiko bei mehreren volumenstarken Abnehmern.

*- kumuliert aus 2023 & 2024

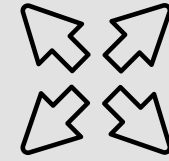
**Die Werte für 2025e basieren auf einer Management-Hochrechnung unter Berücksichtigung der aktuellen Geschäftsentwicklung.

Unternehmensgeschichte



1988:

Gründung des Unternehmens am 01.04.1988 durch Hanspeter Feldmann und Egbert Hüls. Start der Produktion längsnahtgeschweißter Präzisionsstahlrohre auf Basis umfassender Branchenexpertise der Gründer.



2000:

Kontinuierlicher Ausbau der Wertschöpfung durch Investitionen in Profilier- und Schweißanlagen, Sägetechnik sowie eine eigene Spaltanlage zur Vormaterialversorgung.



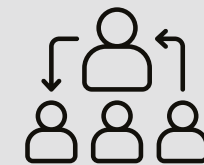
2009:

Technologischer Quantensprung durch die größte Einzelinvestition der Unternehmensgeschichte: Inbetriebnahme der Rohrprofilier- und Schweißanlage RS110, zur Stärkung der Marktposition.



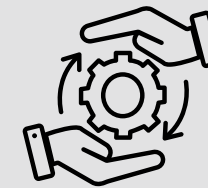
1990:

Erfolgreiche Markteinführung mit hoher Auslastung und starkem Wachstum. Etablierung als flexibler, mittelständischer Anbieter mit hoher Kundenorientierung sowie Umzug an den heutigen Standort. Aufbau einer Produktionsbasis mit ca. 6.500 m² Hallenfläche auf 60.000 m² großen Grundstück.



2005–2010

Generationswechsel in Gesellschafterstruktur und Geschäftsführung: Ausscheiden von Mitgründer Egbert Hüls (2005) sowie Tod von Hanspeter Feldmann (2010). Übergang der Unternehmensführung an Fabian und Kristine Feldmann.



Seit 2010

Nachhaltige Weiterentwicklung durch technologische Großinvestitionen, Modernisierung des Maschinenparks und Erschließung neuer Branchen. Langjährige Kundenbindungen und erfolgreiche Positionierung in einem konsolidierten, international geprägten Wettbewerbsumfeld.

Die Wertschöpfungskette



Investment Highlights



- 1.** Resilientes Geschäftsmodell → *Stabile Nachfrage aus mehreren industrienahen Endmärkten sorgt für planbare Umsätze auch in volatilen Marktphasen.*
- 2.** Begrenztes Kundenrisiko → *Ausgewogene Umsatzverteilung mit mehreren volumenstarken Kunden reduziert Abhängigkeiten und sichert Ertragsstabilität.*
- 3.** Hohe operative Kontrolle → *Integrierte Wertschöpfungstiefe ermöglicht aktive Steuerung von Kosten, Qualität und Durchlaufzeiten.*
- 4.** Strukturell konsolidierender Markt → *Fragmentiertes Marktumfeld eröffnet Chancen für organisches Wachstum und gezielte Akquisitionen.*
- 5.** Geringe operative Komplexität → *Überschaubares Produktportfolio und klar strukturierte Prozesse erleichtern Integration und Weiterentwicklung.*
- 6.** Attraktive Exit-Fähigkeit → *Industrienahes B2B-Geschäft mit stabilen Cashflows und breiter Kundenbasis spricht PE- und strategische Käufer an.*
- 7.** Skalierungs- und Effizienzpotenzial → *Bestehender Maschinenpark bietet Ansatzpunkte für höhere Auslastung und weitere Produktivitätssteigerungen.*

Haftungsausschluss



Wichtiger Hinweis

Dieses Dokument (das "Dokument"), das von der ADWIN Consulting GmbH ("ADWIN") erstellt und einer begrenzten Anzahl von Parteien (jeweils ein "Empfänger") zur Verfügung gestellt wurde, ist streng vertraulich und wird nur zu Informationszwecken im Zusammenhang mit (der "Transaktion") zur Verfügung gestellt. Dieses Dokument ist ausschließlich für die Person bestimmt, an die es gerichtet ist, sowie für die Direktoren oder sonstigen leitenden Angestellten, Mitarbeiter und Berater dieser Person und darf ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von ADWIN weder ganz noch teilweise kopiert, vervielfältigt, verteilt oder an andere weitergegeben werden. Mit der Annahme dieses Dokuments erklärt sich der Empfänger bereit, die darin enthaltenen oder im Zusammenhang mit dieser oder einer weiteren Untersuchung der Transaktion zur Verfügung gestellten Informationen jederzeit vertraulich zu behandeln und auf Verlangen alle von ADWIN erhaltenen Materialien (einschließlich und ohne Einschränkung dieses Dokuments) zurückzugeben oder zu vernichten, ohne Kopien davon oder damit zusammenhängende Notizen, Analysen oder Informationen aufzubewahren (es sei denn, der Empfänger ist durch ein anwendbares Gesetz oder eine Verordnung, einen Gerichtsbeschluss, eine gerichtliche Behörde oder eine Aufsichtsbehörde oder eine Börse, der der Empfänger unterliegt, dazu verpflichtet). Ein Versäumnis oder eine Verzögerung bei der Ausübung von Rechten in Bezug auf dieses Material stellt keinen Verzicht auf ein solches Recht dar.

Die Informationen in diesem Dokument, das nicht den Anspruch erhebt, umfassend zu sein oder alle Informationen zu enthalten, die ein potenzieller Käufer im Zusammenhang mit der Transaktion benötigt oder wünscht, werden zum Zeitpunkt der Veröffentlichung als zuverlässig erachtet, wurden jedoch nicht von ADWIN oder ihren jeweiligen Aktionären oder den Direktoren, leitenden Angestellten, Mitarbeitern, Vertretern, Agenten oder Beratern dieser Personen („Verbundene Personen“) oder anderen Personen unabhängig überprüft. ADWIN und die mit ihnen verbundenen Personen sind nicht verpflichtet, weitere Informationen zur Verfügung zu stellen, die hierin enthaltenen Informationen zu aktualisieren oder etwaige Ungenauigkeiten zu korrigieren, sei es aufgrund des Bekanntwerdens von (neuen oder sonstigen) Informationen, künftigen Ereignissen oder aus anderen Gründen. Die hierin enthaltenen Informationen stammen aus Quellen, die als zuverlässig angesehen werden, und die hierin enthaltenen Meinungen beruhen auf diesen Quellen. ADWIN und die mit ihr verbundenen Personen geben jedoch keine (ausdrückliche oder stillschweigende) Zusicherung oder Gewährleistung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit dieser Informationen, und es darf kein Vertrauen in die in diesem Dokument enthaltenen Informationen oder in andere schriftliche oder mündliche Informationen oder Meinungen gesetzt werden, die ein Empfänger oder seine Berater zu irgendeinem Zeitpunkt im Zusammenhang mit der Transaktion erhalten haben. Insbesondere wird keine (ausdrückliche oder stillschweigende) Zusicherung oder Gewährleistung hinsichtlich des Erreichens oder der Angemessenheit von Zukunftsprognosen, Schätzungen des Managements, Aussichten oder Renditen, die in diesem Dokument enthalten sind oder auf die Bezug genommen wird, oder hinsichtlich der Grundlage oder der Annahmen, die solchen Prognosen oder Vorhersagen zugrunde liegen, gegeben, und nichts in diesem Dokument ist oder sollte als Versprechen oder Zusicherung hinsichtlich der Zukunft angesehen werden. Soweit gesetzlich zulässig, übernehmen weder ADWIN noch eine ihrer jeweiligen verbundenen Personen irgendeine Verantwortung oder Haftung für Verluste, die sich direkt oder indirekt aus der Verwendung des Inhalts dieses Dokuments ergeben, für die Richtigkeit oder Hinlänglichkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen oder für irgendwelche Fehler, Auslassungen, Falschangaben oder Fehldarstellungen (mit Ausnahme der Haftung in Bezug auf betrügerische Fehldarstellungen), die fahrlässig oder anderweitig damit zusammenhängen oder anderweitig in Verbindung mit diesem Dokument entstehen. Der Empfänger muss die in diesem Dokument enthaltenen Informationen nach Durchführung der von ihm als notwendig erachteten Nachforschungen selbst beurteilen, um zu entscheiden, ob er mit einer Transaktion fortfährt, und keine der in diesem Dokument dargelegten oder erwähnten Informationen darf als Grundlage für einen Vertrag oder eine Verpflichtung gleich welcher Art dienen oder als Grundlage für einen Vertrag oder eine Verpflichtung dienen.

Gesetze oder andere Vorschriften können die Verteilung dieses Dokuments in bestimmten Rechtsordnungen einschränken. Dementsprechend sollten sich alle Empfänger dieses Dokuments außerhalb der Bundesrepublik Deutschland über die geltenden rechtlichen Anforderungen informieren und diese beachten. Durch den Erhalt dieses Dokuments versichern die Empfänger, dass sie in der Lage sind, dieses Dokument zu erhalten, ohne gegen unerfüllte Registrierungsanforderungen oder andere rechtliche Beschränkungen in irgendeiner Rechtsordnung zu verstoßen, und zwar zum Zwecke der weiteren Untersuchung und/oder des Abschlusses einer rechtsverbindlichen Dokumentation in Bezug auf die Transaktion, einschließlich der Einholung aller erforderlichen staatlichen oder sonstigen Genehmigungen und der Einhaltung aller anderen in diesen Gebieten vorgeschriebenen Formalitäten, und weder ADWIN noch ihre jeweiligen verbundenen Personen oder irgendeine andere Person übernimmt eine Haftung gegenüber einer Person in Bezug auf die Nichteinhaltung der erforderlichen oder angemessenen Anforderungen. Dieses Dokument wird nur zu Diskussionszwecken zur Verfügung gestellt und stellt weder eine Rechts-, Steuer-, Regulierungs-, Buchhaltungs- oder Anlageberatung noch ein Angebot oder eine Aufforderung zum Verkauf, Kauf, Tausch oder zur Übertragung von Wertpapieren in irgendeiner Rechtsordnung oder eine Empfehlung zum Abschluss einer in diesem Dokument beschriebenen Transaktion dar. Dementsprechend ist das Dokument nicht als Grundlage für eine Investitionsentscheidung gedacht und wird dem Empfänger unter der ausdrücklichen Bedingung ausgehändigt, dass er es nur zum Zweck der Bewertung der Transaktion verwendet.

Durch die Annahme dieses Dokuments erklärt sich der Empfänger damit einverstanden, an den Inhalt dieses Haftungsausschlusses gebunden zu sein.

Andreas Willems
Founder & CEO
+49 172 250 88 31
andreas.willems@adwin-consulting.de

ADWIN Consulting GmbH

Alte Poststraße 65,
53721 Siegburg, Deutschland

Stefan Cornelißen
Associate
+49 176 80371574
sc@adwin-consulting.de