Leitsystem zur Gefahrenabwehr

Drohnen im zivilen Einsatz

3 ALTER IN JAHREN

+ NACHHALTIG POSITIVER EBIT

1 GESUCHTER BETRAG IN MIO. €

» Historie

- Das Unternehmen hat aus dem militärischen Anwendungsfeld der Drohnentechnologie das Sondergebiet Feuerwehr, Polizei und Katastrophenschutz adaptiert.

» USP

- Um Großlagen steuern zu können, kann die Drohnentechnologie einen erheblichen Zusatznutzen stiften. Waldbrände, Massendemonstrationen und Großgefahrenlagen können aus der Luft in ihrer Entwicklung und Dynamik erfasst und Einsatzkräfte vom Leitstand entsprechend gesteuert werden.

» Anlass

- Nach Entwicklung der Drohne und dem Leitstand soll das Produkt nun bei Feuerwehren, Polizei und Katastrophenschutz vertrieben werden.

» Suchkriterien

- Industrieunternehmen, die sich mit dem Vertrieb von Produkten an diese Institutionen und Einrichtungen richten und gewohnt sind, in deren Ausschreibungen zu agieren.
- Unternehmen, die im Bereich der Sicherheitsdienstleistungen aktiv sind und das Feld Feuerwehr im industriellen Sektor übernehmen.

» Ergebnis

- Für Unternehmen im Bereich der Betriebsfeuerwehren ist die ergänzende Nutzung der Drohnentechnologie von großem Interesse.

» Nutzen

- Die Drohnentechnologie wird sich in diesem Marktsegment etablieren.

Sie suchen Investitionsgelegenheiten im Mittelstand?

Auf Anfrage stellen wir Ihnen gern weitere Referenzen zur Verfügung.

EK PLUS

Ein Unternehmen der Angermann Gruppe

Kaffee-Genusssystem

Produktentwicklung

5 ALTER IN JAHREN

+ NACHHALTIG POSITIVER EBIT

7 GESUCHTER BETRAG IN MIO. €

» Historie

- Es ist ein Gerät für Endkunden entwickelt worden, welches Rohkaffee röstet, mahlt und im Filter brüht.
- Das Gerät ist fertig entwickelt und einige tausend Einheiten sind im Markt.

» USP

- Das Gerät spricht den Genussfaktor des Kunden an und konzentriert sich auf die Entwicklung im Bereich Slow Food - der Kunde genießt den Prozess der Kaffeebereitung in seiner Gesamtheit.
- Das Gerät verfügt über eine SIM-Karte und rechnet von daher nach Brühvorgängen ab.
- Das Sortiment von Kaffeesorten im Direktvertrieb heben ökologische Themen und den Fair-Trade hervor.

» Anlass

- Um das Geschäft ausrollen zu können, müssen weitere Geräte gebaut und ein Vertrieb aufgebaut werden.

» Suchkriterien

- Industrieteilnehmer in der Kaffeebranche und der Küchengeräteherstellung.
- Finanzinvestoren und Fonds mit Affinität zu technischen Produkten.

» Ergebnis

- Die Kaffeeindustrie ist sehr interessiert, da sich ein zusätzlicher Kanal im Absatz von Kaffee öffnen lässt.

» Nutzen

- Kundenöffnung über ein neues Segment und Integration einer innovativen Lösung im Bereich Filterkaffee.

Sie suchen Investitionsgelegenheiten im Mittelstand?

Auf Anfrage stellen wir Ihnen gern weitere Referenzen zur Verfügung.

EK PLUS

Ein Unternehmen der Angermann Gruppe

Veranstaltungstechnik

Produktentwicklung

8 ALTER IN JAHREN

+ NACHHALTIG POSITIVER EBIT

3 GESUCHTER BETRAG IN MIO. €

» Historie

- Das Unternehmen hat ein Produkt im Lautsprecherbereich entwickelt, dass das Premiumsegment bedient und auch für gewerbliche Veranstaltungen nutzbar ist.

» USP

- Die Größe und technologische Ausstattung des Produktes differenziert vom Volumenmarkt und lässt zusätzlich eine gewerbliche Nutzung zu.

» Anlass

- Das Ausrollen in den B2B-Bereich und Aufbau von Distributoren erfordern die Sprunginvestition.

» Suchkriterien

- Fonds bzw. Family Office mit technologischer Affinität im Bereich der Endkunden- und B2B-Märkte.
- Industrieunternehmen, die sich mit Equipment von Veranstaltungen befassen.

» Ergebnis

- Für Industrieunternehmen, die sich mit Veranstaltungsequipment befassen bzw. für Unternehmen, die Veranstaltungen ausstatten (Vermietungsgeschäft) ist die Hinzugewinnung eines zusätzlichen Produktes von großem Interesse.

» Nutzen

- Das wachsende Marktsegment internationaler Großveranstaltungen ist für entsprechende Unternehmen sehr attraktiv.

Sie suchen Investitionsgelegenheiten im Mittelstand?

Auf Anfrage stellen wir Ihnen gern weitere Referenzen zur Verfügung.

EK PLUS
Ein Unternehmen der Angermann Gruppe

Premium-Tee
Produktentwickung

4 ALTER IN JAHREN

1 GESUCHTER BETRAG IN MIO. €

» Historie

- Das Unternehmen ist auf die Entwicklung von Premiumprodukten spezialisiert, um dem engen Segment der sehr gehobenen Kundschaft Produkte des täglichen Bedarfs als Luxusversion anbieten zu können.

» USP

- Es wird ein Premiumtee in einer Luxusverpackung angeboten, der von Markenherstellern zum Beispiel aus der Autoindustrie beim Kauf eines Luxusfahrzeuges als „give away“ verschenkt wird. In Pop-Up-Stores in Premiumkaufhäusern wird die Marke geprägt und die entsprechende Kundschaft an das Produkt herangeführt.

» Anlass

- Die Pop-Up-Stores sind zeitnah auszurollen, um darüber die Marke zu entwickeln.

» Suchkriterien

- Finanzierer aus dem Bereich Warenvorfinanzierung.
- Handelsunternehmen, die sich mit Convenience-Produkten wie Tee befassen und in das Segment Luxus einsteigen möchten.

» Ergebnis

- Das Marktsegment ist eng mit tendenziell geringem Volumen.

» Nutzen

- Es handelt sich um eine Investitionsnische für Einzelinvestoren mit Affinität zum Luxussegment.

Sie suchen Investitionsgelegenheiten im Mittelstand?
Auf Anfrage stellen wir Ihnen gern weitere Referenzen zur Verfügung.

EK PLUS
Ein Unternehmen der Angermann Gruppe