

Projekt ABIETARI

Hersteller von Kletterwänden



Kaufpreis

230.000 €

Jahresumsatz

450.000 €

EBITDA

43.000 €

Geschäftsführergehalt

60.000 € NRW

Unternehmensdaten

Branche	Handwerksbetrieb
Rechtsform	Personengesellschaft
Gründungsjahr	1995
Hauptniederlassung	NRW

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	230 Tsd €
Jahresumsatz	450 Tsd €
EBITDA	43 Tsd €
Geschäftsführergehalt	60 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



Zum Unternehmen

Bei dem zum Verkauf stehenden Unternehmen handelt es sich um ein gut etabliertes Tischlereiunternehmen mit festen Kunden, langer Historie und exzellentem, überregionalen Ruf.

Das Unternehmen zeichnet sich durch eine hohe Wertschöpfungstiefe aus. Vom Entwurf, über die Planung bis hin zur Produktion entsteht alles aus einer Hand. Die Kundenstruktur besteht zu 100% aus B2B Kunden, worunter Kindergärten, Ergotherapeuten und Schulen fallen. Für seine Kunden ist das Unternehmen bundesweit tätig.

In der Produktion sind vier Mitarbeiter (Tischler) tätig. Unterstützt wird das Unternehmen durch einen Subunternehmer welcher exklusive bei der deutschlandweiten Montage unterstützt. Zu den Hauptaufgaben der Geschäftsführung gehören das Marketing, die Akquise, sowie die Organisation. Das Unternehmen ist 100% ausgelastet.

Als Produktions- und Lagerstätte stehen dem Unternehmen 2 Hallen á 400 m² zur Verfügung. Das Unternehmen verfügt über einen aktuellen Holzlagerwert von 30.000 €. Das Unternehmen genießt als eines von drei Unternehmen eine bevorzugte Lieferung durch einen Lieferanten, wodurch selbst während der kurzfristigen Verknappung von Materialien (Holz) das Unternehmen keine Lieferengpässe zu verzeichnen hatte. Der Zeitwert des Maschinenparks beträgt 65.000 €.

Das Unternehmen eignet sich sowohl für eine Direktnachfolge durch einen MBI-Kandidaten als auch als Zukaufsobjekt für ein bereits bestehendes Unternehmen in der Branche, das einen weiteren, gut etablierten Standort für sich erschließen möchte.

Mit dem Kauf des Unternehmens erwirbt der Nachfolger einen zukunftsfähigen Geschäftsbetrieb mit großem Ausbau- und Wachstumspotenzial. Bestandteile der Unternehmensveräußerung sind neben der vollständigen Betriebs- und Geschäftsausstattung des Unternehmens und dem betriebliche Know-How in der Branche sowie in der Region das gesamte Unternehmensnetzwerk bestehend aus Mitarbeitern, Kunden, Kooperationspartnern und Lieferanten.

Für eine qualifizierte Einarbeitung steht der Verkäufer einem Nachfolger für einen Zeitraum von bis zu sechs Monaten zur Verfügung.

Unternehmensdaten

Branche	Handwerksbetrieb
Rechtsform	Personengesellschaft
Gründungsjahr	1995
Hauptniederlassung	NRW
Mitarbeiter	4

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	230 Tsd €
Subunternehmer	1
inkl. Vermögen	95 Tsd €
Jahresumsatz	450 Tsd €
EBITDA	43 Tsd €
Geschäftsführergehalt	60 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Altersbedingt



Jahresumsätze

2023	██████████
2022	██████████
2021	██████████
2020	██████████
2019	██████████

Gewinn (EBITDA) nach Eigenleistung
und Bruttomiete

2023	██████████
2022	██████████
2021	██████████
2020	██████████
2019	██████████



Adresse

Firmenname	██████████
Strasse/Nr.	██████████
PLZ/Ort	██████████
Land	██████████

Ihr zuständiges Projekt-Team

**Lukas Kapp**Senior Consultant für
Unternehmensnachfolge**Ismail Dinc**

Berater für Unternehmensnachfolge

Kontakt

 Tel: 0211 41746119 projekt-abietari@calandi.de [Projektanfrage versenden](#)

Anschrift:

Calandi GmbH
Steinstraße 11, 40212 Düsseldorf

Handelsregister:

Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Geschäftsleitung:

Dr. Rainer Ammon
Dipl.-Kfm. Christian Rommel

Steuernummer:

103 / 5717 / 4415

Datenschutzbeauftragter:

Dr. Thomas Bergmann

Internet:

www.calandi.de