Projekt PINGERE

Malerfachbetrieb mit guter Auftragslage in süddeutscher Metropolregion

Kaufpreis	Jahresumsatz	Betriebsergebnis
Gegen Gebot	**250.000 €**	**60.000 €**

Baden-Württemberg

Unternehmensdaten

Branche	Handwerk
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	2019
Hauptniederlassung	Baden-Württemberg

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	250 Tsd €
Betriebsergebnis	60 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein

Das Unternehmen

Zum Verkauf steht ein unter seinem Namen seit über 50 Jahren etablierter Malerfachbetrieb mit sehr guter Standortlage in der Innenstadt einer süddeutschen Wirtschaftsmetropole. Es handelt sich um ein renommiertes Familienunternehmen, das in zweiter Generation geführt wird und auf langjährige Kundenbeziehungen und erfolgreich abgeschlossene Projekte mit lokalen Städte- und Wohnungsbaugesellschaften, Architekten, Dienstleistungsunternehmen und Privatkunden zurückblicken kann. Mit der größten lokalen Städte- und Wohnungsbaugesellschaft besteht seit über 25 Jahren eine stabile Kundenbeziehung, im Rahmen derer fortlaufend Neuverträge mit Vertragslaufzeiten zwischen zwei und drei Jahren geschlossen werden. Durchschnittlich werden rund 60 % des Umsatzes durch gewerbliche Kunden, 40 % durch Privatkunden generiert. Das Kundeneinzugsgebiet umfasst einen Kernradius von rund 10 km, einen Außenradius von rund 30 km um den Unternehmensstandort. Durch die bestehenden Rahmenverträge ergibt sich für das Unternehmen eine hohe Planungssicherheit, auf Basis derer ein Nachfolger das bestehende Potenzial des Fachbetriebs ausschöpfen und den weiteren Ausbau vorantreiben kann.

Die bestehende GmbH wurde im Jahr 2019 unter dem vorbestehenden Namen, der in der Region Markenwert hat, neu gegründet und wurde seither im Zuge einer Familiennachfolge nebenerwerblich durch den derzeitigen Inhaber und Sohn des Gründers betrieben. Zwei Mitarbeiter (ein Meister sowie ein Altgeselle) wickeln das operative Tagesgeschäft vollumfänglich ab. Dem Inhaber obliegt die Angebotserstellung, die Koordination und Organisation sowie die strategische Ausrichtung des Unternehmens. Einkauf, Kundenbetreuung und Akquisen werden durch den Malermeister des Unternehmens abgewickelt. Hierbei hat sich das Unternehmen vorwiegend auf die Abwicklung von Kleinaufträgen, die in rund zwei Monaten erfolgreich abgeschlossen werden können, spezialisiert und verfügt damit über einen Marktvorteil gegenüber lokalen Mitbewerbern, die hohe Wartezeiten aufweisen und tendenziell ein hochpreisigeres Segment betreuen. Die Auftragslage ist auch ohne vertriebliche Aktivität als sehr gut zu beurteilen. In den letzten drei Geschäftsjahren wurden durchschnittlich 160 Aufträge pro Jahr erfolgreich abgewickelt.

Das Unternehmen betreut einen hohen Stammkundenanteil. Neukunden werden vorwiegend durch den ansprechenden und informativen Internetauftritt des Unternehmens, die Gelben Seiten oder auf Basis von Weiterempfehlungen auf das Unternehmen aufmerksam. Ein zielgerichteter Vertrieb erfolgt zum aktuellen Zeitpunkt nicht. Die Aufnahme vertrieblicher Aktivitäten und eines zielgerichteten Marketings bieten einem Nachfolger damit erhebliches Potenzial für signifikante Umsatzsteigerungen.

Unternehmensdaten

Branche	Handwerk
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	2019
Hauptniederlassung	Baden-Württemberg
Standorte	1
Mitarbeiter	2

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	250 Tsd €
Betriebsergebnis	60 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	nach Vereinbarung
Verkaufsgrund	persönliche Gründe

Immobilie

Die Betriebsfläche ist angemietet. Ein Käufer profitiert von einem Mietvertrag, dessen monatliche Zahlungen signifikant unter der ortsüblichen Miete liegen. Der bestehende Mietvertrag hat eine Laufzeit bis 2030. Eine darüber hinausgehende Anmietung der Betriebsfläche wird als erwünscht angesehen.
Die Betriebsgelände umfasst eine Fläche von rund 300 qm, auf der das Lager und die Werkstatt des Unternehmens untergebracht sind. Auf weiteren 60 bis 70 qm finden sich ein Personalaufenthaltsraum, sanitäre Anlagen sowie ein kleines Büro. Darüber hinaus befinden sich vier PKW-Stellplätze auf dem Gelände.
Die Betriebsfläche sowie deren Ausstattung sind optimal an die betrieblichen Anforderungen angepasst und erlauben eine fließende Fortsetzung des Geschäftsbetriebs im Anschluss an den Unternehmensverkauf.

Ihr zuständiges Projekt-Team

Dr. Isabell Ofer
Senior Consultant für Unternehmensnachfolge

Thomas Welberg
Transaktionsmanager

Aus Diskretionsgründen stehen weitere Informationen nur auf Anfrage zur Verfügung.

Weitere Informationen anfragen

Kontakt

Tel: 0211 41746186
projekt-pingere@calandi.de

Projektanfrage versenden

calandi

Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf

Anschrift:
Calandi GmbH
Steinstraße 11, 40212 Düsseldorf

Geschäftsleitung:
Dr. Rainer Ammon
Dipl.-Kfm. Christian Rommel

Datenschutzbeauftragter:
Dr. Thomas Bergmann

Handelsregister:
Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Steuernummer:
103 / 5717 / 4415

Internet:
www.calandi.de