Projekt TECNIS

Profitabler Gebäudetechnik-Fachbetrieb in Nordwestdeutschland



Kaufpreis	Jahresumsatz	Betriebsergebnis	Kalkulatorischer Unternehmerlohn
Gegen Gebot	**1.400.000 €**	**170.000 €**	**90.000 €**

Westdeutschland



Unternehmensdaten

Branche	Gebäudetechnik: Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik
Rechtsform	Einzelunternehmen
Hauptniederlassung	Westdeutschland
Standorte	1

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	1,4 Mio €
Betriebsergebnis	170 Tsd €
Kalkulatorischer Unternehmerlohn	90 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



Profitabler Gebäudetechnik-Fachbetrieb in Nordwestdeutschland

Wir präsentieren Ihnen eine attraktive Gelegenheit zur Übernahme eines vor über 20 Jahren gegründeten und äußerst erfolgreich geführten Fachbetriebs im Bereich Gebäudetechnik. Mit einem regionalen Einzugsgebiet von rund 20 Kilometern um den Unternehmensstandort hat sich das Unternehmen eine exzellente Reputation und eine starke Marktposition erarbeitet. Der Betrieb ist spezialisiert auf zukunftsträchtige Heizungs-, Sanitär-, Lüftungs- und Klimatechnik (HSLK) mit einem Fokus auf moderne Energiesysteme.

I. Kerngeschäftsfelder und Leistungsportfolio

Das Unternehmen zeichnet sich durch ein umfassendes Leistungsangebot und eine hohe Spezialisierung aus: HSLK-Systeme: Beratung, Planung, Installation, Wartung und Reparatur von Heizungs-, Sanitär-, Lüftungs- und Solaranlagen. Spezialisierung auf Erneuerbare Energien: Besonderer Fokus und Expertise im Bereich Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen, einem stark wachsenden Marktsegment. Kundenstruktur: Ein treuer und stetig wachsender Kundenstamm von ca. 2.000 aktiven Privat- (ca. 60 % Umsatzanteil) und Gewerbekunden (ca. 40 % Umsatzanteil). Marktstellung: Exzellenter Ruf führt zu einer Auftragslage, die die aktuellen Kapazitäten übersteigt. Das Unternehmen kann sich seine Aufträge aussuchen und akquiriert primär über Empfehlungen und Bestandskunden. Es beteiligt sich nicht an öffentlichen Ausschreibungen und stellt keine VOB-Bürgschaften.

II. Operative Basis und Infrastruktur

Personal: Ein Team von 8 langjährigen, gut ausgebildeten und hochmotivierten Mitarbeitern (inkl. Auszubildende), die das Kern-Know-how des Unternehmens tragen. Es existiert keine zweite Führungsebene. Immobilie: Die Geschäftstätigkeit erfolgt aus eigenen, gut gelegenen Räumlichkeiten, die sich im Privateigentum des Inhabers befinden und nicht Teil des Verkaufs sind. Eine marktübliche, kalkulatorische Miete ist in der Bewertung berücksichtigt. Ausstattung: Die Betriebs- und Geschäftsausstattung ist modern und bedarfsgerecht. Lieferantenbeziehungen: Stabile Beziehungen zu mehreren Lieferanten ohne kritische Abhängigkeiten.

Unternehmensdaten

Branche	Gebäudetechnik: Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik
Rechtsform	Einzelunternehmen
Hauptniederlassung	Westdeutschland
Standorte	1
Mitarbeiter	8

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	1,4 Mio €
Betriebsergebnis	170 Tsd €
Kalkulatorischer Unternehmerlohn	90 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Geordnete Nachfolge

III. Finanzielle Aspekte und Wachstumspotenzial

Ertragssituation: Das Unternehmen ist hochprofitabel und völlig schuldenfrei (kein Kontokorrentkredit, keine Bankverbindlichkeiten). Es erwirtschaftet stabile und nachhaltige Erträge. Wachstumschancen: Hohe Nachfrage: Die konstant hohe Nachfrage, insbesondere im Bereich erneuerbare Energien, bietet erhebliches Potenzial durch gezielte Kapazitätserweiterungen. Markttrends: Die politische und gesellschaftliche Fokussierung auf Energieeffizienz und erneuerbare Energien sichert eine positive Zukunftsperspektive. Regionale Stärke: Der exzellente Ruf und die starke regionale Verankerung ermöglichen einen weiteren Ausbau der Marktanteile. Aktives Marketing: Derzeit wird aufgrund der hohen Auslastung kaum aktives Marketing betrieben; hier liegt ungenutztes Potenzial.

IV. Transaktionshintergrund und -modalitäten

Verkaufsgegenstand: Verkauft wird das Einzelunternehmen im Rahmen eines Asset-Deals (Übertragung der wesentlichen betriebsnotwendigen Vermögenswerte, des Kundenstamms und des Know-hows). Verkaufsgrund: Der Verkauf erfolgt aus Altersgründen zur Sicherung der Unternehmensnachfolge. Kontinuität und Übergabe: Der Inhaber ist bereit, einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten und den Nachfolger umfassend einzuarbeiten. Die Dauer und Modalitäten der Übergabe können individuell abgestimmt werden.

Fazit

Einem engagierten Nachfolger bietet sich hier die seltene Chance, einen etablierten, schuldenfreien und hochprofitablen Handwerksbetrieb mit exzellentem Ruf und starker Marktposition zu übernehmen. Die solide Kunden- und Personalstruktur, kombiniert mit der Spezialisierung auf zukunftssichere Technologien, bildet eine hervorragende Basis für den weiteren erfolgreichen Ausbau des Unternehmens.

Ihr zuständiges Projekt-Team



Sven Rößner, LL.M.
Managing Director



Marco Rubiales
Senior Advisor M&A;

Aus Diskretionsgründen stehen weitere Informationen nur auf Anfrage zur Verfügung.

Weitere Informationen anfragen

Kontakt

Tel: 0211 82269961

projekt-tecnis@calandi.de

Projektanfrage versenden

calandi



Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf

Anschrift:
Calandi GmbH
Königsallee 30, Floor 10, 40212 Düsseldorf

Geschäftsleitung:
Sven Rößner, LL.M.
Lena Windhorst

Datenschutzbeauftragter:
Dr. Thomas Bergmann

Handelsregister:
Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Steuernummer:
103 / 5717 / 4415

Internet:
www.calandi.de