

Projekt PLANNING

# Projektmanagementgesellschaft mit Architekten-, Bauleitung u. Bauträger



Kaufpreis

**4.700.000 €**

Jahresumsatz

**780.000 €**

EBITDA

**140.000 €**

Geschäftsführergehalt

**70.000 €** ortsunabhängig

## Unternehmensdaten

Branche	Bauwesen
Rechtsform	GmbH & Co. KG
Gründungsjahr	2001
Hauptniederlassung	ortsunabhängig

## Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	4,7 Mio €
Jahresumsatz	780 Tsd €
EBITDA	140 Tsd €
Geschäftsführergehalt	70 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



## Bauplanungsbüro mit erfolgreichem Konzept

### Unternehmensvorstellung

Die zu veräußernde GmbH besteht seit 20 Jahren und zeichnet sich durch ein einzigartiges Konzept aus, da sie in ihrer Arbeit die Vorteile vom Schlüsselfertigbau mit den Vorteilen einer individuellen Planung vereint.

Der Betrieb mit einem Team bestehend aus drei Bau-Ingenieuren, einem Architekten und zwei Bauzeichnern versteht sich als Architekturbüro und Projektmanagementgesellschaft gleichermaßen und übernimmt abhängig vom Auftrag die Beratung bis hin zur Bauleitung.

Die Abrechnungen der Umsätze erfolgen gemäß der Honorarordnung für Architekten und Bauingenieure oder als Bauträgergewinne.

Der Großteil des Umsatzes wird durch Aufträge für den Neubau von Einfamilienhäusern erbracht. Die Zielgruppen für Neubauten sind in der Regel junge Familien, aber auch Aufträge für Generalunternehmer mit Mehrfamilienhäusern werden umgesetzt.

Für die Grundstücksakquise existiert ein starkes Netzwerk, hier besteht ein Vorsprung zur Konkurrenz.

Gleichzeitig kommt es durch den zunehmenden Mangel an Bauplätzen besonders in den letzten zwei Jahren zu einer steigenden Nachfrage an Sanierungsprojekten.

Bezüglich der Entwicklung der Auftragslage schätzt der Inhaber, dass die Anfragen nach Sanierungen weiter zunehmen werden. Der Betrieb übernimmt sowohl Sanierungen von großen Grundstücken, wie etwa Bauernhöfen, als auch von Einfamilienhäusern. Mit einer Expansion in diesem Zweig kann eine Monopolstellung in der Region gefestigt werden.

Seit der Gründung sammelt der Betrieb ausschließlich ausgezeichnete Referenzen.

### Marketing und Potenzial

Fast alle Kunden für Neubauten werden über regelmäßige Vorträge gewonnen, die bis 2020 in umliegenden Städten stattgefunden haben, seit zwei Jahren jedoch online angeboten werden und das mit mehr Teilnehmern und sehr hohem ROI.

Darüber hinaus ist der Betrieb auf B2B- und B2C-Messen vertreten und bewirbt dort ebenfalls die Vorträge.

Hervorzuheben ist außerdem die neu gestaltete Homepage mit vielen kostenfreien Informationen über die Arbeitsweise des Betriebs und die Leistungen. Es gibt außerdem ein stark nachgefragtes Einstiegsangebot, das eine gemeinsame Besichtigung des zu sanierenden Hauses und eine umfassende Beratung mit Kalkulation enthält. Wenn sich der Kunde im nächsten Schritt für die Umsetzung entscheidet, bekommt das Büro in den meisten Fällen den Auftrag.

### Unternehmensdaten

Branche	Bauwesen
Rechtsform	GmbH & Co. KG
Gründungsjahr	2001
Hauptniederlassung	ortsunabhängig
Mitarbeiter	9

### Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	4,7 Mio €
Grundstücke	3
inkl. Kaufpreis Unternehmen	550.000 €
Jahresumsatz	780 Tsd €
EBITDA	140 Tsd €
Geschäftsführergehalt	70 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Altersbedingt

Neue Werbemaßnahmen können dem Inhaber zufolge regelmäßige Baustellenbesichtigungen sowie Print-Anzeigen in der Region sein.

Ergänzend ist eine Investition in SEO-Maßnahmen empfehlenswert, um den Betrieb bei der Recherche im Internet auf den ersten Seiten zu ranken. Auch eine Vertiefung des Content-Marketings durch die Einrichtung eines regelmäßigen Newsletters für Neu- und Bestandskunden kann ein nächster Schritt sein, um den Bekanntheitsgrad weiter zu steigern.

Auf die Auftragsentwicklung bezogen, sollte stärker in den Fokus des Marketings gerückt werden, dass das Büro Sanierungen übernimmt. Dadurch können eine Monopolstellung in der Region gefestigt und höhere Gewinne erzielt werden als rein mit Neubau-Projekten.

Des weiteren gehen immer häufiger Anfragen für Neubauten aus Holz ein.

Hier gäbe es die Möglichkeit, dass eine Firma, die sich auf Massivholzbau spezialisiert hat, zum Kooperationspartner wird oder das Büro als Nachfolger übernimmt.

Das Leistungsportfolio im Überblick

Die Bauberatung umfasst Baustoffwahl, Energietechnik, Raum- und Lichttechnik sowie eine transparente Kalkulation aller Gewerke und die Übernahme von Ausschreibungen. Die Entscheidungen obliegen dann dem Bauherrn, der täglich in Kommunikation mit der Bauleitung steht.

Die Dienstleistungen umfassen: die individuelle Konzeption und Planung von Neubauten (vorwiegend Einfamilienhäuser) die Sanierung von Altbauten die Bauleitung und das Projektmanagement energetische Beratung Beratung zu nachhaltigen Baustoffen sowie Geomantie Beratung über Fördermaßnahmen die bauphysikalische Konzeption Baugutachten Hausverwaltung Vorträge für Bauherren und Interessierte

Zur Übergabe

Das Unternehmen wird aus privaten Gründen verkauft. Der derzeitige Inhaber steht einem Käufer für einen zu vereinbarenden Zeitraum für die Einarbeitung und Übergabe zur Verfügung und scheidet dann aus dem Geschäft aus. Unter bestimmten Umständen kann sich der Verkäufer sehr gut vorstellen, für den neuen Käufer noch vertriebllich und beratend aktiv zu bleiben.

## Ihr zuständiges Projekt-Team



**Philipp Degen**

Senior Consultant für Unternehmensnachfolge



**Kevin Gwozd**

Leiter Transaktionsmanagement

**Aus Diskretionsgründen stehen weitere Informationen nur auf Anfrage zur Verfügung.**

[Weitere Informationen anfragen](#) 

## Kontakt

 Tel: 0211 41746122

 [projekt-planning@calandi.de](mailto:projekt-planning@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](http://www.calandi.de)