

Projekt MOUNTING

Spezialisierte Nischenanbieter für Befestigungs- und Verbindungssystemen



Kaufpreis

Gegen Gebot

Jahresumsatz

~ €

Betriebsergebnis

~2.250.000 €

GF-Gehalt

200 Tsd. Westdeutschland

Unternehmensdaten

Branche	Verbindungstechnik
Rechtsform	e.K.
Gründungsjahr	2002
Hauptniederlassung	Westdeutschland

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	7,5 Mio - 9 Mio €
Betriebsergebnis	2 Mio - 2,5 Mio €
GF-Gehalt	200 Tsd.
Provisionspflichtig	Nein



Kurzprofil

Branche: Handel und Fertigung von Verbindungselementen, Gewindetechnik und Stahlbauteilen
Rechtsform: Einzelunternehmen
Gründung: seit über 20 Jahren am Markt
Standort: Westdeutschland
Mitarbeitende: rund 28–32 (Vollzeit, Teilzeit und geringfügig Beschäftigte)
Umsatz 2025: rund 7,7–7,9 Mio. EUR
EBITDA 2025: rund 2,1–2,3 Mio. EUR
EBITDA-Marge 2025: rund 27–29 %
Eigenkapitalquote: rund 30–35 %
Zertifizierungen: ISO 9001, CE
Transaktionsform: Asset Deal (100 % der Vermögenswerte und des operativen Geschäftsbetriebs)

Unternehmensdaten

Branche	Verbindungstechnik
Rechtsform	e.K.
Gründungsjahr	2002
Hauptniederlassung	Westdeutschland
Standorte	1
Mitarbeiter	30

Unternehmensbeschreibung

Das Unternehmen ist ein seit über zwei Jahrzehnten kontinuierlich gewachsener Spezialist für den Handel und die Fertigung von Gewindetechnik und Stahlbauteilen. Es hat sich als branchenkundiger Komplettanbieter für anspruchsvolle Verbindungselemente im Industrie-, Energie-, Beton-, Stahl- und Brückenbau etabliert und verfügt über eine tief verwurzelte Marktposition in ganz Deutschland.

Das Geschäftsmodell verbindet Handelskompetenz mit eigener Fertigungsfähigkeit: Rund 80 % des Sortiments werden von spezialisierten Lieferanten bezogen, rund 20 % — insbesondere Spezialbolzen und kundenindividuelle Anpassungen — werden im eigenen Betrieb hergestellt. Diese Kombination ermöglicht es, Kunden gebündelte Lösungen aus einer Hand zu liefern, kurzfristige Bedarfe dank hoher Lagerbestände zuverlässig zu bedienen und gleichzeitig durch Eigenfertigung auf technisch anspruchsvolle Sonderanforderungen flexibel zu reagieren.

Die Integration in die Beschaffungsprozesse der Kunden ist eng: Kanban-Systeme und Abrufaufträge sorgen für planbare Lieferstrukturen auf Kundenseite und stabilisieren die Umsatzbasis. Das ISO 9001-zertifizierte Qualitätsmanagement und die CE-Kennzeichnung der Produkte entsprechen den hohen Anforderungen industrieller Auftraggeber.

Das Unternehmen wurde früh am heutigen Standort in Westdeutschland etabliert. Ein erster Standortwechsel und Ausbau erfolgte nach wenigen Jahren, um der wachsenden Nachfrage mit einem Thekenlager und direktem Kundenkontakt gerecht zu werden. Der aktuelle Standort mit dem großzügigen Grundstück und dem zuletzt erworbenen Erweiterungsareal wurde nach einer Phase kontinuierlicher Investitionen in Lager, Maschinenpark und Infrastruktur bezogen und bietet Kapazitäten für weiteres Wachstum ohne Standortverlagerung.

Im Wettbewerbsvergleich differenziert sich das Unternehmen klar: Reine Großhändler können keine eigene Fertigung anbieten, reine Lohnfertiger haben keine vergleichbare Sortimentsbreite und Lieferfähigkeit. Die

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	7,5 Mio - 9 Mio €
Betriebsergebnis	2 Mio - 2,5 Mio €
GF-Gehalt	200 Tsd.
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Private Gründe

Verbindung beider Kompetenzfelder, ergänzt durch persönlichen Direktvertrieb und technische Beratungskompetenz, ist das Alleinstellungsmerkmal, das die langjährige Kundenbindung begründet.

Investment Highlights

Außergewöhnlich loyale und breit diversifizierte Kundenbasis

Das Unternehmen betreut rund 500 aktive Kunden aus dem Industrie-, Beton-, Stahl- und Brückenbau, darunter eine nennenswerte Anzahl der größten deutschen Bauunternehmen. Die Wiederkäuferquote liegt bei nahezu 100 %, durchschnittliche Geschäftsbeziehungen dauern 10 bis 15 Jahre. Die zehn umsatzstärksten Kunden tragen lediglich rund 25 % zum Gesamtumsatz bei — ein gesundes Maß an Risikostreuung.

Nachweisliches Wachstum und steigende Profitabilität

Der Umsatz wuchs in den vergangenen drei Jahren mit einer durchschnittlichen jährlichen Rate von rund 12 %. Das EBITDA legte im gleichen Zeitraum mit rund 26 % pro Jahr noch deutlich stärker zu. Die EBITDA-Marge verbesserte sich kontinuierlich von rund 20 % auf zuletzt knapp 29 % — ein klares Zeichen für Skalierungseffekte und eine zunehmend optimierte Kostenstruktur.

Nachfolgefähige Organisation

Alle Schlüsselpositionen sind mit erfahrenem Fachpersonal besetzt. Der technische Vertriebsleiter verfügt über Prokura und übernimmt operative Führungsaufgaben. Das Tagesgeschäft läuft weitgehend unabhängig vom Inhaber. Dies erleichtert den Übergang erheblich und reduziert das typische Schlüsselpersonenrisiko bei mittelständischen Nachfolgen.

Eigene Immobilien mit erheblichem Expansionspotenzial

Das Unternehmen verfügt über ein eigenständiges Betriebsgrundstück von rund 15.000 Quadratmetern mit über 4.800 Quadratmetern Hallen- und Gebäudefläche sowie einem zuletzt erworbenen angrenzenden Grundstück von rund 8.000 Quadratmetern. Die Immobilien können optional als Teil der Transaktion übernommen werden.

Strukturelles Marktumfeld mit Wachstumsimpulsen

Trotz einer schwächeren Baukonjunktur in den Vorjahren wächst das Unternehmen durchgängig. Die geplanten öffentlichen Infrastrukturinvestitionen in Verkehrswege, Brücken, Gebäude und Energieinfrastruktur sowie der erhebliche Sanierungs- und Modernisierungsbedarf im Bestand schaffen nachhaltige Nachfrage nach hochwertigen Verbindungselementen.

Unternehmensdaten

Branche	Verbindungstechnik
Rechtsform	e.K.
Gründungsjahr	2002
Hauptniederlassung	Westdeutschland
Standorte	1
Mitarbeiter	30

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	7,5 Mio - 9 Mio €
Betriebsergebnis	2 Mio - 2,5 Mio €
GF-Gehalt	200 Tsd.
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Private Gründe

Ihr zuständiges Projekt-Team



Sven Rößner, LL.M.

Managing Director



Lena Windhorst

Managing Director

Kontakt

 Tel: 0211 41746137

 projekt-mounting@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



Markt & Kunden

Kundenbasis

Das Unternehmen betreut rund 500 aktive Kunden. Die Kundenstruktur nach Unternehmensgröße gliedert sich wie folgt: Mittelständische Unternehmen: rund 50 % der aktiven Kundschaft Konzerne und Großunternehmen: rund 40 % Kleinunternehmen: rund 10 %

Dass eine nennenswerte Anzahl der größten deutschen Bauunternehmen zum Kundenstamm zählt, unterstreicht die Zuverlässigkeit und Qualität des Anbieters im anspruchsvollen Projektgeschäft. Der größte Einzelkunde trägt rund 10 % zum Gesamtumsatz bei — eine moderate Konzentration, die keine kritische Abhängigkeit begründet.

Die Kundenbindung ist strukturell stark: nahezu alle Kunden sind Wiederkäufer, rund 95 % gelten als Stammkunden mit langjährigen Geschäftsbeziehungen. Kundenzufriedenheit wird über den persönlichen Direktvertrieb gemessen und kontinuierlich in die Prozesse eingespeist.

Marktumfeld

Der Markt für Verbindungselemente und technische Befestigungslösungen ist eng mit der Baubranche und der industriellen Produktion verknüpft. Nach einer Phase verhaltener Baukonjunktur in den Vorjahren schaffen geplante öffentliche Infrastrukturprogramme auf Bundes- und Landesebene — insbesondere für Verkehrswege, Brücken und Gebäudesanierung — nachhaltige Wachstumsimpulse. Das Segment profitiert zudem von wiederkehrenden Ersatzbeschaffungsbedarfen und langfristigen Investitionszyklen, die ein stabiles Nachfrageprofil ergeben.

Strukturelle Trends der Branche: Zunehmender Fachkräftemangel, der Automatisierung und Prozesseffizienz begünstigt Anhaltender Preiswettbewerb im Standardsortiment, der Differenzierung über Qualität und Service erfordert Steigende regulatorische Anforderungen an Produktqualität und Zertifizierungen (als Markteintrittsbarriere für Wettbewerber) Wachsende Nachfrage nach digitalen Bestell- und Lieferprozessen Zunehmende Bedeutung nachhaltiger Produktions- und Lieferkettentransparenz

Organisation & Mitarbeiter

Das Unternehmen beschäftigt rund 28–32 Mitarbeitende, aufgeteilt in: rund 19–21 Vollzeitkräfte rund 3 Teilzeitkräfte rund 6–8 geringfügig Beschäftigte

Die Belegschaft ist in den vergangenen drei Jahren um rund 20 % gewachsen, was das kontinuierliche Geschäftswachstum widerspiegelt.

Die Organisationsstruktur ist klar und funktional aufgebaut. Die Geschäftsführung liegt beim Inhaber; der technische Vertriebsleiter verfügt über Prokura und übernimmt operative Führungsaufgaben als Stellvertreter. Alle Schlüsselpositionen sind fachlich besetzt. Das operative Geschäft läuft

Unternehmensdaten

Branche	Verbindungstechnik
Rechtsform	e.K.
Gründungsjahr	2002
Hauptniederlassung	Westdeutschland
Standorte	1
Mitarbeiter	30

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	7,5 Mio - 9 Mio €
Betriebsergebnis	2 Mio - 2,5 Mio €
GF-Gehalt	200 Tsd.
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Private Gründe

Ihr zuständiges Projekt-Team



Sven Rößner, LL.M.

Managing Director



Lena Windhorst

Managing Director

Kontakt

 Tel: 0211 41746137

 projekt-mounting@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



weitgehend unabhängig vom Inhaber — eine Struktur, die den Übergang an einen neuen Eigentümer erheblich erleichtert.

Die Mitarbeiterfluktuation ist sehr gering, was auf ein stabiles Arbeitsumfeld und hohe Mitarbeiterzufriedenheit hindeutet. Das Unternehmen bietet attraktive Rahmenbedingungen, darunter Urlaubs- und Weihnachtsgeld, Boni, Dienstwagen sowie Betriebsveranstaltungen. Die Unternehmenskultur ist durch eigenverantwortliches Arbeiten und hohes Fachwissen geprägt.

Der Erhalt der bestehenden Arbeitsplätze ist dem Verkäufer ein ausdrückliches Anliegen. Die Mitarbeitenden verfügen über langjährig aufgebautes Produkt- und Kundenwissen, das einen wesentlichen immateriellen Wert des Unternehmens darstellt.

Der Inhaber selbst arbeitet nur etwa 10 Std. / wtl. in dem Unternehmen, wofür eine kalk. Gehalt von 50.000 € angesetzt wurde, was einem Vollzeitgehalt von 200.000 € entspricht.

Standort & Infrastruktur

Das Unternehmen ist an einem Standort in Westdeutschland mit guter Erreichbarkeit für Kunden, Lieferanten und Logistikpartner ansässig. Die infrastrukturellen Voraussetzungen sind für die bestehende und eine erweiterte Geschäftstätigkeit gut ausgelegt.

Grundstück und Gebäude: Eigenständiges Betriebsgrundstück: rund 15.000 Quadratmeter Hallen- und Gebäudefläche: mehr als 4.800 Quadratmeter Angrenzend erworbene Erweiterungsfläche: rund 8.000 Quadratmeter (zuletzt akquiriert)

Die Immobilien befinden sich im Eigentum des Unternehmens. Sie können optional als Teil der Transaktion übernommen werden. Bei Verzicht auf den Immobilienerwerb ist eine langfristige Mietlösung verhandelbar, die dem neuen Eigentümer Planungssicherheit bietet.

Die vorhandene Infrastruktur umfasst Lagerhallen mit umfangreichen Beständen, Produktionsanlagen und Maschinen für die Eigenfertigung sowie eine Geschäftsausstattung für den Direktbetrieb (Thekengeschäft und Verwaltung). Die Erweiterungsfläche ermöglicht weiteres Wachstum — Kapazitätserweiterungen, zusätzliche Produktionsanlagen oder einen vergrößerten Lagerbereich — ohne kostspielige Standortverlagerung.

Unternehmensdaten

Branche	Verbindungstechnik
Rechtsform	e.K.
Gründungsjahr	2002
Hauptniederlassung	Westdeutschland
Standorte	1
Mitarbeiter	30

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	7,5 Mio - 9 Mio €
Betriebsergebnis	2 Mio - 2,5 Mio €
GF-Gehalt	200 Tsd.
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Private Gründe

Ihr zuständiges Projekt-Team



Sven Rößner, LL.M.

Managing Director



Lena Windhorst

Managing Director

Kontakt

 Tel: 0211 41746137

 projekt-mounting@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



Finanzkennzahlen

Das Unternehmen zeigt kontinuierlich ein robustes Wachstumsbild: In dem EBITDA ist ein kalk. Vollzeit-Geschäftsführergehalt i.H.v. 200.000 € bereits berücksichtigt! 2022: Umsatz 5,6 Mio. EUR, EBITDA 1,07 Mio. EUR, Marge rund 20 % 2023: Umsatz 6,4 Mio. EUR (+14 %), EBITDA 1,25 Mio. EUR, Marge rund 22 % 2024: Umsatz 7,0 Mio. EUR (+9 %), EBITDA 1,45 Mio. EUR, Marge rund 24 % 2025: Umsatz 7,8 Mio. EUR (+11 %), EBITDA 2,06 Mio. EUR, Marge rund 28 % 06/2026: Umsatz 4,1 Mio. EUR, EBITDA 1,0 Mio. EUR Der Umsatz-CAGR beträgt rund 12 %, der EBITDA-CAGR rund 26 %. Das erste Quartal 2026 bestätigt die operative Stabilität mit einer EBITDA-Marge von rund 26 %.

Ihr zuständiges Projekt-Team



Sven Rößner, LL.M.

Managing Director



Lena Windhorst

Managing Director

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

Weitere Informationen anfragen 

Kontakt

 Tel: 0211 41746137

 projekt-mounting@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf



Anschrift:

Calandi GmbH
Königsallee 30, Floor 10, 40212 Düsseldorf
Tina Windhorst

Geschäftsleitung:

Sven Rößner, LL.M.

Datenschutzbeauftragter:

Dr. Thomas Bergmann

Handelsregister:

Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Steuernummer:

103 / 5717 / 4415

Internet:

www.calandi.de