

Projekt PLEGMA

Mittelständischer Fachbetrieb im Bereich Insektenschutzlösungen mit eigener Produktion



Kaufpreis	Jahresumsatz	Gewinn	Geschäftsführergehalt
6.800.000 €	4.130.000 €	1.152.000 €	100.000 €

 Rheinland-Pfalz

Unternehmensdaten

Branche	Handwerk & Handel
Rechtsform	e.K.
Gründungsjahr	1999
Hauptniederlassung	Rheinland-Pfalz

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	6,8 Mio €
Jahresumsatz	4,13 Mio €
Gewinn	1,15 Mio €
Geschäftsführergehalt	100 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



Das Unternehmen

Bei dem im Folgenden präsentierten Unternehmen handelt es sich um einen im Jahr 1999 als Einzelunternehmen gegründeten Schreinerei-, Fensterbau-, Türen- und Tischlereifachbetrieb, der sich im Laufe seiner Entwicklung auf die Planung, Entwicklung und Konstruktion sowie die Produktion und den Vertrieb von maßgefertigten Insektenschutz- und Pollenschutzlösungen spezialisiert hat.

Der inhabergeführte Meisterbetrieb mit 35 festangestellten Mitarbeitern ist zertifizierter Produktionspartner des deutschen Marktführers im Bereich Insektenschutzlösungen, welcher auch Hauptlieferant des Unternehmens ist. Durch die langjährige, stabile Geschäftsbeziehung und die bestehende Partnerschaftsvereinbarung besteht eine hohe Liefersicherheit für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe. Die hohe Liefersicherheit ermöglicht dem Unternehmen ein flexibles und effizientes Just-in-Time-Management.

Zu den Topsellern im Segment Insekten- und Pollenschutzelemente zählen die durch das Unternehmen gefertigten Spannrahmen und Pendeltüren. Neben Produkten aus seinen Hauptgeschäftsfeldern Insekten- und Pollenschutz umfasst das Portfolio des Unternehmens Sonnenschutz-, Sichtschutz-, Regenschutz- und Spuckschutzlösungen sowie Lichtschachtabdeckungen. Die durchschnittliche Gewinnmarge je Produktgruppe liegt zwischen 25 und 30 Prozent. Die Produktentwicklung und eine regelmäßige Erweiterung des Produktportfolios und Sortiments um exklusive und innovative Artikel wird stetig vorangetrieben. So wurden in den vergangenen Jahren eigene Produktlinien im Bereich Insektenschutz mit Designs in fünf verschiedenen Ausführungen sowie Sichtschutzelemente für den Innen- und Außenbereich durch das Unternehmen entwickelt und markenschutzrechtlich als Patent und Gebrauchsmuster gesichert.

Der Sitz des Unternehmens befindet sich in Rheinland-Pfalz, wo derzeit ein Kundeneinzugsgebiet von bis zu 200 Kilometern um den Unternehmensstandort über ein Händlernetzwerk sowie den Außendienst des Unternehmens betreut wird. Das Kerngebiet umfasst einen Radius von 50 bis 80 Kilometern um den Unternehmensstandort. Der Fachbetrieb ist in der Region seit Jahrzehnten etabliert und verfügt über einen hohen Bekanntheitsgrad und ein sehr gutes Renommée als zuverlässiger und kompetenter Partner in seinen Geschäftsfeldern. Auch ohne weitere Werbekosten können 50 Prozent der Umsatzerlöse allein aufgrund der bestehenden Bekanntheit und auf Basis von (Weiter-)Empfehlungen durch das Unternehmen sicher erwirtschaftet werden. Die Kundenkartei des Unternehmens umfasst 25.310 Kunden. Der Hauptumsatz wird mit einem Anteil von rund 65 Prozent vorwiegend im B2C-Segment und hier wiederum vorrangig mit dem Verkauf von Insektenschutzelementen erwirtschaftet. Der Stammkundenanteil im B2C-Bereich ist mit 90 Prozent als hoch zu bewerten. Die verbleibenden 35 Prozent der jährlichen Umsatzerlöse resultieren aus zum

Unternehmensdaten

Branche	Handwerk & Handel
Rechtsform	e.K.
Gründungsjahr	1999
Hauptniederlassung	Rheinland-Pfalz
Standorte	1
Mitarbeiter	35

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	6,8 Mio €
Jahresumsatz	4,13 Mio €
Gewinn	1,15 Mio €
Geschäftsführergehalt	100 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	nach Vereinbarung
Verkaufsgrund	Unternehmensnachfolge, private Gründe

Teil langjähriger Geschäftsbeziehungen mit B2B-Kunden. Das in diesem Zusammenhang bestehende Händlernetzwerk umfasst insgesamt 910 Händler (davon derzeit 450 aktiv und 460 passiv). Die Kundentreue im B2B-Segment ist mit 98 Prozent ebenfalls als sehr hoch zu bewerten. Durch die diversifizierte Kundenstruktur bestehen keine signifikanten Abhängigkeiten von einzelnen Großkunden.

Das gesamte Fulfillment von der Bestellsannahme über das Aufmaß beim Kunden vor Ort, die Kommissionierung, die Produktion bis hin zur Auslieferung und der Montage am Zielort erfolgt zu 100 Prozent durch eigene Personal- und Produktionskapazitäten inhouse. Es existiert ein unternehmensinterner Außendienst, der die vertrieblichen Tätigkeiten des Unternehmens koordiniert und durchführt.

Die derzeitige Betriebsauslastung liegt bei 70 Prozent. Der durchschnittliche Auftragsbestand liegt bei sechs bis acht Wochen. Die Lieferzeit für Produkte des Unternehmens an den Endkunden variiert je nach Betriebsauslastung zwischen vier und acht Wochen. Auf saisonale Schwankungen kann der Fachbetrieb auch kurzfristig durch Anpassungen der personellen Kapazitäten im Sinne von flexiblen Arbeitszeitmodellen sowie Anpassungen der Geschäfts- und Produktionszeiten reagieren.

Innerhalb des Unternehmens besteht ein hoher Automatisierungsgrad. Die Reklamationsquote ist mit einem Anteil von unter einem Prozent als vernachlässigbar zu beurteilen und zeugt von der qualitativen Hochwertigkeit der produzierten und vertriebenen Produkte sowie der mittels qualifiziertem Fachpersonal angebotenen und durchgeführten Dienstleistungen. Im Unternehmen besteht an keiner Stelle ein Investitionsstau. Durch stetige Investitionen in die Betriebs- und Geschäftsausstattung und die Initiierung und Ausweitung innerbetrieblicher digitaler Strukturen befindet sich das Unternehmen technologisch wie operativ auf einem modernen, aktuellen Stand.

Mit dem Erwerb des Unternehmens erhält ein Käufer somit einen Betrieb mit einer hochwertigen, modernen und leistungsstarken Betriebs- und Geschäftsausstattung, derer er sich unmittelbar für die weitere Unternehmensentwicklung bedienen kann. Mit 35 gut eingearbeiteten und qualifizierten Mitarbeitern, langjährig stabil installierten zweiten Führungsebenen und Vertretungen für die Geschäftsführung in Zeiten von Abwesenheit bietet sich dem Käufer des Unternehmens eine hohe Sicherheit in Hinblick auf die Abwicklung des operativen Geschäfts auch nach der Unternehmensübernahme. Ein unternehmenseigener Maschinen- und Werkzeugpark sowie eigene Produktionskapazitäten und ein unternehmenseigener Fuhrpark mit 15 Fahrzeugen reduzieren die Abhängigkeit von externen Dienstleistern und erhöhen die Flexibilität des Unternehmens, auch auf kurzfristige Änderungen der betrieblichen Anforderungen und Marktentwicklungen reagieren zu können.

Unternehmensdaten

Branche	Handwerk & Handel
Rechtsform	e.K.
Gründungsjahr	1999
Hauptniederlassung	Rheinland-Pfalz
Standorte	1
Mitarbeiter	35

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	6,8 Mio €
Jahresumsatz	4,13 Mio €
Gewinn	1,15 Mio €
Geschäftsführergehalt	100 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	nach Vereinbarung
Verkaufsgrund	Unternehmensnachfolge, private Gründe

Ihr zuständiges Projekt-Team



Dr. Isabell Ofer

Senior Consultant für
Unternehmensnachfolge



Kevin Gwozdz

Leiter
Transaktionsmanagement

Kontakt

 Tel: 0211 41746122

 projekt-plegma@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



Die Gegebenheiten und Kapazitäten innerhalb der derzeitigen Betriebsimmobilie erlauben bei einer Gesamtgrundstücksfläche von 1.150 m² und einer Produktionsfläche von 560 m² ohne weitere Investitionen ein Umsatzwachstum in Höhe von bis zu 30 Prozent. Durch zusätzliche Investitionen, z.B. den Ausbau weiterer 500 m² auf der derzeitigen Betriebsfläche sowie innerbetriebliche Umstrukturierungen wie beispielsweise den Aufbau eines Schichtbetriebs können die Gegebenheiten vor Ort an ein jährliches Umsatzvolumen in Höhe von bis zu 9 Mio. Euro angepasst werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, im Zuge des weiteren Ausbaus gegebenenfalls auch das Nachbargrundstück zu erwerben.

Der Insektenschutz-Markt stellt einen Zukunftsmarkt mit großem Wachstumspotenzial dar. Die stetig wachsende Nachfrage nach Insektenschutzlösungen bildet sich in den Umsatzentwicklungen der vergangenen Geschäftsjahre des hier präsentierten Unternehmens ab. So konnten in den vergangenen fünf Geschäftsjahren Wachstumsraten in Höhe von bis zu 20 Prozent realisiert werden. Im Geschäftsjahr 2022 wurde mit einem Gesamtumsatz in Höhe von 4,13 Millionen Euro ein Rekordhoch erreicht. Für das laufende Geschäftsjahr 2023 werden Wachstumsraten zwischen fünf und zehn Prozent sowie Umsatzerlöse zwischen 4,34 und 4,54 Mio. Euro erwartet. Der Basiskaufpreis ergibt sich auf der Grundlage des gewichteten EBITDA der Geschäftsjahre 2020 bis 2022 unter Berücksichtigung eines Geschäftsführergehaltes in Höhe von 100.000 Euro.

Für weiterführende Informationen bitten wir um Kontaktaufnahme.

Ihr zuständiges Projekt-Team



Dr. Isabell Ofer

Senior Consultant für
Unternehmensnachfolge



Kevin Gwozdz

Leiter
Transaktionsmanagement

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

Weitere Informationen anfragen 

Kontakt

 Tel: 0211 41746122

 projekt-plegma@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