

OnePager

„Etablierter und ertragsstarker Betrieb der Heizungs- und Sanitärinstallation im südlichen Niedersachsen“

Kontakt:

Limburg Consulting PartG
PR 4288, AG Essen

Büro Düsseldorf
Lindemannstrasse 13
40237 Düsseldorf
www.limburg-consulting.de

Fon: +49 211 917 390 10
Fax: +49 211 917 390 11

Büro Koblenz
Klostergut Besselich
56182 Urbar bei Koblenz

Fon 0 261 / 9410 5671
Fax 0 211 / 917 390 11

Ansprechpartner:

Christian Sporleder
Associated Partner
e-Mail: christian.sporleder@limburg-consulting.com

1 Unternehmen

Angeboten wird ein äußerst rentabler Betrieb der Sanitär- und Heizungsinstallation im südlichen Niedersachsen.

Der inhabergeführte Betrieb ist spezialisiert auf Biomasseheizanlagen und Wärmepumpen sowie auf hydraulische Einbindungen von bestehenden Wärmeerzeugern oder Rohrnetzen, wie etwa die nachträgliche Einbindung eines Kaminofens mit Wassertasche. Ferner plant und optimiert der Betrieb Wärmepumpen- und Solaranlagen und führt Badsanierungen durch. Er wird für sein anerkannt hohes Verarbeitungs- und Konstruktions-Know-How geschätzt.

Das Unternehmen hat sich in den letzten fast 20 Jahren bei seinen Auftraggebern und Kunden regional einen hervorragenden Ruf als zuverlässiger Betrieb anspruchsvoller und vielfältiger Projekte erarbeitet. Es zählt heute zu den Top 3 Anbietern in seiner Region. Das Unternehmen verfügt über einen Geschäftsführer sowie einen erfahrenen, flexiblen und loyalen Mitarbeiter, den eine besonders hohe Kundenorientierung auszeichnet. Die Auftragsauflage ist bis Ende 2024 sehr gut und durch ein seit Jahren stabiles Marktumfeld gekennzeichnet.

Das kerngesunde Unternehmen erwirtschaftet mit aktuellen Umsatzerlösen von etwa 615.TEUR positive Betriebsergebnisse im sechsstelligen Euro-Bereich. Die EBITDA-Rendite liegt bei ca. 25-26%. Basierend auf stabilen und gewachsenen Kundenbeziehungen bietet es weiterhin deutliches Entwicklungspotenzial und sehr gute Wachstumschancen.

Aus persönlichen Motiven möchte sich der geschäftsführende Alleingesellschafter im Zuge einer Betriebsübergabe-Regelung von seinem Unternehmen mit sehr günstiger Entwicklungsperspektive trennen. Das Angebot schließt die betrieblich genutzten Fahrzeuge, Maschinen und Werkzeuge mit ein. Seitens des Verkäufers besteht die Bereitschaft, die Übergabephase während eines angemessenen Zeitraums beratend zu begleiten.

2 Zielkäufer

Der Eigentümer möchte das Unternehmen in ein Umfeld abgeben, in dem sich der Geschäftsbetrieb gut weiterentwickeln kann. Ideale Übernahmekandidaten sind branchenähnliche Unternehmen im Zuge einer vertikalen Expansion; Branchenunternehmen mit Expansionsplänen oder Praktiker aus der Branche, die sich mit dem Betrieb eine eigene Existenz aufbauen und das Unternehmen als mittelständischen inhabergeführten Betrieb weiterführen möchten.

Strategische Investoren, etwa Industrieunternehmen oder -gruppen, die sich für einen etablierten und hochrentablen Betrieb im Sanitär- und Heizungssektor interessieren, kommen für die Übernahme ebenfalls in Betracht. Auch für institutionelle oder private Finanzinvestoren stellt der Geschäftsbetrieb unter Renditegesichtspunkten ein geeignetes Zielobjekt dar.

3 Transaktion

Vorstellbar ist der Erwerb der Rechte an der Gesellschaft mittels Share-Deal, da das Unternehmen über keine wesentlichen Anlagenswerte verfügt. Die Immobilien stehen nicht im Firmenbesitz. Die entsprechenden Lager- und Büroräumlichkeiten können jedoch auch von einem neuen Eigentümer angemietet werden.

Eine sorgfältige Einarbeitung und Übergabe wird durch eine zu definierende Übergangszeit gewährleistet sein, während derer der aktuelle Inhaber beratend zur Seite stehen kann.

Die Limburg Consulting PartG ist exklusiv mit der Vermarktung des Unternehmens betraut. Bei Interesse an weiterführenden Informationen über das Unternehmen bitten wir um Rückmeldung. Anschließend bitten wir Sie um die Unterzeichnung einer Vertraulichkeits- und Informationserklärung. Sobald uns diese vorliegt, stimmen wir mit unserem Mandanten die Freigabe des Exposés ab, welches das Unternehmen sowie den Gesellschafter offenlegt und aussagekräftige, konkrete Informationen zum Unternehmen liefert.

Bei nach Ansicht des Exposés weiterhin bestehendem Interesse klären wir gerne noch offene Fragen. Im Anschluss erwarten wir die Abgabe eines indikativen Kaufpreisangebots als Grundlage für eine Due-Dilligence.

Der Verkäufer plant die Transaktion bis Sommer 2023 abzuschließen.