

VERKAUFSEXPOSÉ

Sanitär- und Heizungstechnik Y.

Ein etabliertes Unternehmen im Wachstumsmarkt
Sanitär, Heizung und Klimatechnik

Umsatz 2023: 333.674 EUR
Ergebnis 2023: 87.061 EUR
Preis auf Basis eingehender Angebote

Ansprechpartner für den Verkaufsprozess:

Christian Freitag
Partner, xpanD Deutschland GmbH
Walter-Sondermann-Str. 13
58256 Ennepetal

Telefon: +49 1735688822
E-Mail: c.freitag@xpanD.pro

August 2024

Inhaltsverzeichnis

1. Zusammenfassung	5
1.1 Unternehmensprofil	5
1.2 Verkaufsgrund	5
1.3 Marktposition und Wettbewerbsvorteile	5
1.4 Finanzielle Leistung	5
1.5 Marktanalyse und Zukunftsperspektiven	6
1.6 Chancen und Wachstumspotenzial	6
1.7 Risikofaktoren und Herausforderungen	6
1.8 Transaktionsstruktur	7
1.9 Investitionshighlights	7
1.10 Fazit	7
2. Unternehmensbeschreibung	9
2.1 Geschichte und Entwicklung	9
2.2 Geschäftsmodell	9
2.3 Dienstleistungsportfolio	9
2.4 Standort und Infrastruktur	10
3. Marktanalyse	12
3.1 Branchenüberblick	12
3.2 Markttrends und -entwicklungen	12
3.3 Wettbewerbsanalyse	12
3.4 Marktpositionierung	13
4. Kundenbasis und Vertrieb	15
4.1 Kundenstruktur und -segmentierung	15
4.2 Kundenbindung und -zufriedenheit	15
4.3 Vertriebsstrategie und -kanäle	16
4.4 Potenzial für Vertrieboptimierung	16
5. Operative Struktur	18
5.1 Organisationsstruktur	18
5.2 Schlüsselpersonal	18
5.3 Betriebsabläufe und -prozesse	19
5.4 Optimierungspotenziale	20
6. Finanzielle Leistung	21

6.1 Umsatzentwicklung (2021-2023)	21
Analyse der Umsatzentwicklung:	21
6.2 Rentabilitätsanalyse	21
6.3 Kostenstruktur	22
6.4 Liquidität und Cashflow	23
6.5 Ertragswertermittlung	23
6.6 Finanzielle Stärken und Herausforderungen	24
6.7 Finanzielle Zukunftsaussichten	24
7. Chancen und Wachstumspotenzial	26
7.1 Expansionsmöglichkeiten	26
7.2 Synergiepotenziale	26
7.3 Zukunftsaussichten der Branche	27
8. Risikofaktoren und Herausforderungen	29
8.1 Marktrisiken	29
8.2 Operative Risiken	29
8.3 Finanzielle Risiken	30
8.4 Strategische Herausforderungen	30
9. Transaktionsstruktur	31
9.1 Verkaufsumfang	31
9.2 Übergabemodalitäten und Integrationsunterstützung	32
9.3 Preisvorstellung	33
10. Anhänge	34
10.1 Detaillierte Finanzberichte	34
10.1.1 Gewinn- und Verlustrechnung 2022-2023	34
10.1.2 Jahresabschluss 2019-2021	34
10.1.3 3 Jahresvergleich	34
10.1.4 Ertragswertermittlung	34
10.2 Wichtige Verträge und Vereinbarungen	34
10.2.1 Kundenverträge	34
10.2.2 Lieferantenvereinbarungen	34
10.2.3 Arbeitsvertrag des bestehenden Mitarbeiters	34
10.3 Zertifizierungen und Auszeichnungen	34
10.3.1 Handwerkliche Zulassungen und Zertifikate	34
10.4 Marktanalyse und Brancheninformationen	34
10.4.1 Marktgröße und -entwicklung der SHK-Branche	34
10.5 Rechtliche Dokumente	34
10.5.1 Handelsregisterauszug	34

10.5.2 Gewerbeanmeldung	35
<i>10.6 Kontaktinformationen</i>	<i>35</i>
10.7.1 Unternehmen	35
10.7.2 Ansprechpartner für den Verkaufsprozess	35
10.7.3 Administrative Unterstützung	35

1. Zusammenfassung

1.1 Unternehmensprofil

Sanitär- und Heizungstechnik Y. ist ein etablierter Fachbetrieb in Sprockhövel, Nordrhein-Westfalen, mit einer fast 30-jährigen Geschichte im Baugewerbe und 20 Jahren Spezialisierung im Bereich Sanitär und Heizung. Das Unternehmen hat sich einen exzellenten Ruf für Qualität, Zuverlässigkeit und kundenorientierte Dienstleistungen erarbeitet.

Kernkompetenzen:

- Planung, Montage, Sanierung und Wartung von Heizungsanlagen
- Sanitärinstallationen und Badsanierungen
- Energieeffiziente Lösungen und erneuerbare Energien
- Baubegleitung und -überwachung

Das Unternehmen zeichnet sich durch eine schlanke, effiziente Struktur aus, die maximale Flexibilität und Kundennähe ermöglicht. Es operiert vorwiegend mobil, ohne feste Betriebsräume, was die Fixkosten minimiert und eine hohe Anpassungsfähigkeit gewährleistet.

1.2 Verkaufsgrund

Der Inhaber, X. Y., muss das Unternehmen aus gesundheitlichen Gründen verkaufen. Dies bietet einem potenziellen Käufer die Möglichkeit, ein profitables, gut etabliertes Unternehmen mit starker Marktposition zu übernehmen.

1.3 Marktposition und Wettbewerbsvorteile

Sanitär- und Heizungstechnik Y. hat sich erfolgreich im lokalen Markt positioniert:

1. Starke Kundenbindung und hohe Kundenzufriedenheit
2. Spezialisierung auf energieeffiziente Lösungen und barrierefreie Sanierungen
3. Umfassendes Leistungsspektrum von Wartung bis Neuinstallation
4. Flexibilität durch schlanke Unternehmensstruktur
5. Expertise in Baubegleitung und -überwachung als Alleinstellungsmerkmal

1.4 Finanzielle Leistung

Das Unternehmen zeigt eine beeindruckende finanzielle Entwicklung:

Umsatzentwicklung:

- 2021: 370.595,86 EUR
- 2022: 302.730,01 EUR (-18,3% zum Vorjahr)
- 2023: 333.674,26 EUR (+10,2% zum Vorjahr)

Trotz Umsatzschwankungen konnte die Profitabilität signifikant gesteigert werden:

Vorläufiges Ergebnis (nach Steuern):

- 2021: 51.293,94 EUR (13,84% vom Umsatz)
- 2022: 59.939,88 EUR (19,80% vom Umsatz)
- 2023: 87.061,35 EUR (26,09% vom Umsatz)

Diese Zahlen zeigen eine bemerkenswerte Verbesserung der Rentabilität, insbesondere durch effektives Kostenmanagement und eine Optimierung der Geschäftsprozesse.

1.5 Marktanalyse und Zukunftsperspektiven

Die SHK-Branche in Deutschland, mit über 50.000 Betrieben und knapp 400.000 Beschäftigten, zeigt trotz aktueller Herausforderungen eine positive Entwicklung. Mehrere Trends bieten vielversprechende Zukunftsperspektiven:

1. Steigende Nachfrage nach energieeffizienten Heizungssystemen und erneuerbaren Energielösungen
2. Wachsender Markt für altersgerechte und barrierefreie Sanitär Lösungen
3. Zunehmende Bedeutung von Smart Home-Technologien im SHK-Bereich
4. Staatliche Förderprogramme für energetische Sanierungen

Sanitär- und Heizungstechnik Y. ist durch seinen soliden Kundenstamm und die Marktpositionierung gut aufgestellt, um von diesen Trends zu profitieren.

1.6 Chancen und Wachstumspotenzial

Für einen potenziellen Käufer bieten sich vielfältige Möglichkeiten zur Weiterentwicklung des Unternehmens:

1. Geografische Expansion in benachbarte Städte und Gemeinden
2. Erweiterung des Dienstleistungsportfolios, insbesondere im Bereich erneuerbarer Energien und Smart Home
3. Digitalisierung von Geschäftsprozessen und Kundenservice
4. Aufbau von Kooperationen und Partnerschaften zur Erweiterung des Leistungsspektrums
5. Verstärkter Fokus auf Wartungsverträge zur Sicherung wiederkehrender Umsätze

1.7 Risikofaktoren und Herausforderungen

Potenzielle Käufer sollten folgende Aspekte berücksichtigen:

1. Nachfolgeplanung und erfolgreiche Integration eines neuen Geschäftsführers
2. Sicherstellung der Kontinuität in Kundenbeziehungen nach dem Eigentümerwechsel
3. Anpassung an technologische Entwicklungen und regulatorische Änderungen
4. Bewältigung des Fachkräftemangels in der Branche
5. Mögliche konjunkturelle Schwankungen im Bausektor

1.8 Transaktionsstruktur

Der Verkauf umfasst das gesamte Unternehmen als laufenden Betrieb (Going Concern), einschließlich:

- Immaterielles Vermögen (Marke, Kundenstamm, Prozesse)
- Materielles Vermögen (Fuhrpark, Werkzeuge, Ausrüstung)
- Finanzielle Vermögenswerte
- Laufende Verträge und Verpflichtungen
- Digitale Assets

Besonderheiten:

- Kein Immobilienbesitz oder langfristige Leasing- oder Mietverträge
- Optionale Übernahme des bestehenden Mitarbeiters

Preisvorstellung: 220.000 EUR

Die Übergabe wird professionell begleitet durch Christian Freitag, Partner der xpanD Deutschland GmbH, mit administrativer Unterstützung durch Christina Y., Ehefrau des Inhabers.

1.9 Investitionshighlights

1. Profitables Unternehmen mit steigender Rentabilität
2. Starke Marktposition und loyale Kundenbasis
3. Spezialisierung auf zukunftssträchtige Bereiche (Energieeffizienz, barrierefreie Lösungen)
4. Schlanke, flexible Unternehmensstruktur mit geringen Fixkosten
5. Potenzial für Wachstum und Expansion
6. Attraktiver Kaufpreis im Verhältnis zum Ertragspotenzial

1.10 Fazit

Sanitär- und Heizungstechnik Y. präsentiert sich als attraktive Investitionsmöglichkeit für einen engagierten Unternehmer oder strategischen Käufer im SHK-Bereich. Das Unternehmen bietet eine solide Basis mit bewährter Profitabilität, etabliertem Kundenstamm und Expertise in zukunftssträchtigen Marktsegmenten. Die Herausforderung der Nachfolge eröffnet gleichzeitig die Chance, ein gut positioniertes Unternehmen zu übernehmen und durch gezielte Maßnahmen weiter auszubauen.

Die Kombination aus handwerklicher Exzellenz, effizienter Unternehmensstruktur und vielversprechenden Marktaussichten macht Sanitär- und Heizungstechnik Y. zu einem

überzeugenden Übernahmeziel. Mit dem richtigen strategischen Ansatz und Führung bietet das Unternehmen erhebliches Potenzial für nachhaltiges Wachstum und Wertsteigerung in einem dynamischen und zukunftsorientierten Marktumfeld.

2. Unternehmensbeschreibung

2.1 Geschichte und Entwicklung

Sanitär- und Heizungstechnik Y. wurde von X. Y. gegründet und hat sich über die Jahre zu einem renommierten Fachbetrieb in Sprockhövel und Umgebung entwickelt. Mit fast 30 Jahren Erfahrung im Baugewerbe und speziell 20 Jahren Expertise im Bereich Sanitär und Heizung hat sich das Unternehmen einen exzellenten Ruf erarbeitet.

Die Firmengeschichte ist geprägt von kontinuierlichem Wachstum und der stetigen Anpassung an sich verändernde Marktbedingungen und Kundenbedürfnisse. Durch die Fokussierung auf Qualität, Zuverlässigkeit und kundenorientierte Dienstleistungen konnte sich das Unternehmen erfolgreich am Markt etablieren und eine treue Kundenbasis aufbauen.

2.2 Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell von Sanitär- und Heizungstechnik Y. basiert auf der Erbringung hochwertiger handwerklicher Dienstleistungen im Bereich Sanitär und Heizung. Der Schwerpunkt liegt dabei auf dem profitablen Servicegeschäft im Bestand, was dem Unternehmen eine stabile und wachsende Umsatzbasis sichert.

Kernelemente von Geschäftsmodell und Positionierung sind:

1. Fokus auf Qualität und Kundenzufriedenheit
2. Breites Leistungsspektrum von Wartung bis Neuinstallation
3. Spezialisierung auf energieeffiziente und moderne Heizungssysteme
4. Flexibilität durch schlanke Unternehmensstruktur
5. Persönliche Betreuung und Beratung der Kunden
6. Von Beginn an faire Angebotserstellung mit konkurrenzfähigen Preisen, hoher Erfolgsquote und ohne Rabatte

Ein besonderes Alleinstellungsmerkmal ist die Kompetenz in der Baubegleitung und -überwachung, die über das klassische Handwerksangebot hinausgeht und zusätzliche Umsatzpotenziale erschließt.

2.3 Dienstleistungsportfolio

Sanitär- und Heizungstechnik Y. bietet ein umfassendes Leistungsspektrum, das alle Bereiche der modernen Sanitär- und Heizungstechnik abdeckt:

1. Heizungstechnik:

- Planung, Montage, Sanierung und Wartung von Wärmepumpen, Gas-, Öl- und Festbrennstoffkesseln
- Installation und Service von Solaranlagen
- Erneuerung von Heizkesseln und Thermen mit hydraulischem Abgleich

- Energieeffiziente Lösungen und KfW-Förderungsberatung

2. Sanitärtechnik:

- Badsanierung und Neugestaltung
- Behindertengerechte, barrierefreie Badsanierung nach Krankenkassenvorschriften
- Installation und Wartung von Sanitäranlagen in Ein- und Mehrfamilienhäusern
- Überprüfung von Trinkwasseranlagen auf Keimbelastung und Legionellenbefall

3. Baubegleitung und -überwachung:

- Fachliche Beratung und Überwachung von Bauprojekten
- Qualitätskontrolle und Mängelprüfung
- Unterstützung bei der Angebotserstellung und Rechnungsprüfung

4. Notdienst:

- 24-Stunden-Service an allen Tagen, einschließlich Sonn- und Feiertagen

Das breit gefächerte Leistungsangebot ermöglicht es dem Unternehmen, flexibel auf Kundenwünsche einzugehen und verschiedene Marktsegmente zu bedienen. Besonders hervorzuheben ist die Kompetenz im Bereich energieeffizienter Lösungen und behindertengerechter Sanierungen, die zukunftsweisende Wachstumsmärkte darstellen.

2.4 Standort und Infrastruktur

Sanitär- und Heizungstechnik Y. operiert von seinem Standort in Sprockhövel aus. Die zentrale Lage in Nordrhein-Westfalen bietet eine ideale Ausgangsbasis für die Bedienung des lokalen und regionalen Marktes.

Die Unternehmensstruktur ist bewusst schlank und effizient gestaltet:

1. Keine festen Betriebsräume: Dies reduziert die Fixkosten erheblich und ermöglicht eine hohe Flexibilität in der Unternehmensführung.
2. Mobile Arbeitsweise: Die Dienstleistungen werden direkt beim Kunden erbracht, was eine hohe Kundennähe und Effizienz gewährleistet.
3. Minimale Lagerhaltung: Durch enge Kooperationen mit Zulieferern und eine Just-in-time-Beschaffung wird der Bedarf an Lagerflächen minimiert.
4. Digitale Infrastruktur: Moderne Software-Lösungen für Projektmanagement, Kundenbetreuung und Buchhaltung ermöglichen eine effiziente Verwaltung und Steuerung des Unternehmens.
5. Fuhrpark: Ein kleiner, aber zweckmäßiger Fuhrpark stellt die Mobilität und den Transport von Werkzeugen und Materialien sicher.

Diese schlanke Infrastruktur bietet mehrere Vorteile:

- Geringe Fixkosten und hohe Kostenflexibilität
- Schnelle Anpassungsfähigkeit an Marktveränderungen
- Einfache Integration in bestehende Unternehmensstrukturen bei einer Übernahme
- Minimierung von Überkapazitäten und ineffizienten Ressourcennutzungen

Die Kombination aus zentralem Standort und flexibler, kosteneffizienter Infrastruktur bildet eine solide Basis für die profitable Geschäftstätigkeit und bietet gleichzeitig erhebliche Skalierungspotenziale für zukünftiges Wachstum.

Zusammenfassend präsentiert sich Sanitär- und Heizungstechnik Y. als ein etabliertes, aber gleichzeitig agiles Unternehmen mit einem zukunftsorientierten Dienstleistungsportfolio. Die langjährige Erfahrung, der Fokus auf Qualität und Kundenzufriedenheit sowie die effiziente Unternehmensstruktur bilden eine hervorragende Grundlage für eine erfolgreiche Fortführung und Weiterentwicklung des Geschäfts.

Die Übernahme bietet einem potenziellen Käufer die Möglichkeit, von einem etablierten Kundenstamm, einem exzellenten Ruf im Markt und einer schlanken, anpassungsfähigen Unternehmensstruktur zu profitieren. Gleichzeitig bestehen erhebliche Wachstumspotenziale durch die Erweiterung des Dienstleistungsangebots, die Erschließung neuer Kundengruppen und die mögliche geografische Expansion.

Mit seiner Positionierung im wachsenden Markt für energieeffiziente und barrierefreie Sanitär- und Heizungslösungen ist das Unternehmen gut aufgestellt, um von aktuellen Markttrends und regulatorischen Entwicklungen zu profitieren. Die Übernahme von Sanitär- und Heizungstechnik Y. stellt somit eine attraktive Investitionsmöglichkeit mit vielversprechenden Zukunftsaussichten dar.

3. Marktanalyse

3.1 Branchenüberblick

Die Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik (SHK) Branche in Deutschland ist ein bedeutender Wirtschaftszweig im Handwerkssektor. Mit über 50.000 Betrieben und knapp 400.000 Beschäftigten spielt sie eine wichtige Rolle in der deutschen Wirtschaft. Die Branche zeichnet sich durch eine hohe Innovationskraft und technologischen Fortschritt aus, insbesondere in Bereichen wie Energieeffizienz und Digitalisierung.

Kernbereiche der SHK-Branche umfassen:

- Installation und Wartung von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage
- Sanitärinstallationen und Badsanierungen
- Energieeffiziente Lösungen und erneuerbare Energien
- Smart Home Technologien im Bereich Heizung und Sanitär

3.2 Markttrends und -entwicklungen

Mehrere Trends prägen aktuell die Entwicklung der SHK-Branche:

1. **Energieeffizienz:** Steigende Energiepreise und verschärfte gesetzliche Vorgaben treiben die Nachfrage nach energieeffizienten Heizungssystemen und Sanierungsmaßnahmen.
2. **Nachhaltigkeit:** Wachsendes Umweltbewusstsein fördert die Nachfrage nach umweltfreundlichen Lösungen wie Wärmepumpen und Solaranlagen.
3. **Digitalisierung:** Smart Home Technologien und vernetzte Systeme gewinnen zunehmend an Bedeutung.
4. **Demografischer Wandel:** Die alternde Gesellschaft erhöht den Bedarf an barrierefreien Sanitärelösungen.
5. **Fachkräftemangel:** Der Mangel an qualifizierten Fachkräften stellt eine Herausforderung für die Branche dar, bietet aber auch Chancen für gut positionierte Unternehmen.

Trotz aktueller Herausforderungen wie Lieferengpässen und steigenden Materialkosten zeigt die Branche insgesamt eine positive Entwicklung. Das SHK-Konjunkturbarometer deutet zwar kurzfristig auf eine eher gedämpfte Geschäftserwartung hin, mittelfristig wird jedoch mit einer Entspannung und Wachstum gerechnet, insbesondere im Bereich der energetischen Sanierung und Modernisierung.

3.3 Wettbewerbsanalyse

Der SHK-Markt ist stark fragmentiert und von kleinen bis mittelständischen Betrieben geprägt. In der Region Sprockhövel und Umgebung agieren zahlreiche lokale Handwerksbetriebe, aber auch einige größere regionale Anbieter.

Wettbewerbsvorteile von Sanitär- und Heizungstechnik Y.:

1. Hohe Kundenbindung und Reputation für Zuverlässigkeit
2. Breites Leistungsspektrum, insbesondere im Servicebereich
3. Spezialisierung auf energieeffiziente Lösungen und barrierefreie Sanierungen
4. Flexibilität durch schlanke Unternehmensstruktur

Diese Faktoren ermöglichen es dem Unternehmen, sich erfolgreich im Wettbewerb zu positionieren und eine loyale Kundenbasis aufzubauen.

3.4 Marktpositionierung

Sanitär- und Heizungstechnik Y. hat sich erfolgreich als zuverlässiger und qualitätsorientierter Anbieter im lokalen Markt etabliert. Die Positionierung des Unternehmens lässt sich wie folgt charakterisieren:

1. Zielgruppe: Privathaushalte und kleinere Gewerbebetriebe in Sprockhövel und Umgebung
2. Marktsegment: Mittleres bis gehobenes Preissegment mit Fokus auf Qualität und Service
3. Unique Selling Proposition (USP): Kombination aus handwerklicher Expertise und umfassender Baubegleitung

Das Unternehmen profitiert besonders von seiner Spezialisierung auf den Bestandsmarkt, der sich als weniger konjunkturabhängig erweist als das Neubaugeschäft. Die Fokussierung auf Service, Wartung und Modernisierung im Bestand bietet eine stabile Grundlage für kontinuierliches Wachstum.

Zukunftsperspektiven:

Trotz der aktuell gedämpften Brancheneinschätzung bieten sich für Sanitär- und Heizungstechnik Y. vielversprechende Zukunftsperspektiven:

1. **Wachstumspotenzial durch energetische Sanierungen:** Steigende Energiepreise und staatliche Förderprogramme treiben die Nachfrage nach energieeffizienten Heizungssystemen.
2. **Ausbau des Geschäfts mit barrierefreien Badsanierungen:** Der demografische Wandel sorgt für eine steigende Nachfrage in diesem Segment.
3. **Erschließung neuer Kundengruppen:** Potenzial für Expansion in angrenzende Regionen oder Fokussierung auf spezifische Kundensegmente (z.B. gewerbliche Kunden).
4. **Digitalisierung der Dienstleistungen:** Integration von Smart Home Lösungen und digitalen Serviceangeboten zur Kundenbindung und Effizienzsteigerung.
5. **Kooperationen und Netzwerke:** Ausbau von Partnerschaften mit komplementären Gewerken zur Erweiterung des Leistungsangebots.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass Sanitär- und Heizungstechnik Y. in einem herausfordernden, aber zukunftssträchtigen Marktumfeld agiert. Die stabile Positionierung im Bestandsgeschäft, kombiniert mit der Ausrichtung auf wachstumsstarke Marktsegmente wie

energieeffiziente Lösungen und barrierefreie Sanierungen, bietet eine solide Grundlage für zukünftiges Wachstum und macht das Unternehmen zu einem attraktiven Übernahmeziel.

4. Kundenbasis und Vertrieb

4.1 Kundenstruktur und -segmentierung

Sanitär- und Heizungstechnik Y. verfügt über eine breit gefächerte und loyale Kundenbasis, die sich über die Jahre kontinuierlich entwickelt hat. Die Kundenstruktur lässt sich wie folgt charakterisieren:

1. Gewerbliche Kunden (ca. 50 %):

- Bauträger
- Kleine und mittelständische Unternehmen
- Praxen (Ärzte, Physiotherapeuten etc.)
- Einzelhandelsgeschäfte

2. Privatkunden (ca. 45 %):

- Eigenheimbesitzer hauptsächlich in Sprockhövel und Umgebung
- Mieter (in Absprache mit Vermietern)
- Schwerpunkt auf mittlerem bis gehobenem Einkommenssegment
- Private Immobilieninvestoren

3. Institutionelle Kunden (ca. 5 %):

- Öffentliche Einrichtungen
- Bildungseinrichtungen

4. Spezielle Zielgruppen:

- Senioren und Menschen mit Behinderungen (barrierefreie Badsanierungen)
- Umweltbewusste Kunden (energieeffiziente Heizungssysteme)

Die ABC-Analyse der Kundenumsätze zeigt eine gesunde Verteilung:

- A-Kunden (Top 10%): Generieren ca. 60-75% des Umsatzes
- B-Kunden (nächste 20%): Tragen etwa 15-25% zum Umsatz bei
- C-Kunden (restliche 70%): Machen etwa 10-15% des Umsatzes aus

Diese Struktur bietet eine gute Balance zwischen Stabilität durch Großkunden und Diversifikation durch eine breite Basis kleinerer Kunden.

4.2 Kundenbindung und -zufriedenheit

Ein Schlüssel zum Erfolg von Sanitär- und Heizungstechnik Y. ist die hohe Kundenbindung und -zufriedenheit. Folgende Faktoren tragen dazu bei:

1. Zuverlässigkeit und Qualität: Die Kunden schätzen die zuverlässige und hochwertige Arbeit des Unternehmens.
2. Persönlicher Service: Individuelle Beratung und kundenspezifische Lösungen fördern langfristige Kundenbeziehungen.
3. Reaktionsschnelligkeit: Der 24-Stunden-Notdienst gewährleistet schnelle Hilfe in Notfällen.
4. Expertenwissen: Die langjährige Erfahrung und das umfassende Fachwissen schaffen Vertrauen bei den Kunden.
5. Nachbetreuung: Regelmäßige Wartungsarbeiten und proaktive Kontaktaufnahme stärken die Kundenbindung.

Die hohe Kundenzufriedenheit spiegelt sich in einer starken Kundenbindung wider. Viele Kunden bleiben dem Unternehmen über Jahre treu und generieren wiederkehrende Aufträge für Wartung, Reparatur und Modernisierung.

4.3 Vertriebsstrategie und -kanäle

Die Vertriebsstrategie von Sanitär- und Heizungstechnik Y. basiert auf im Wesentlichen auf traditionellen Vertriebswegen:

1. Persönliche Empfehlungen: 90 % der Neukunden wird durch Empfehlungen zufriedener Bestandskunden oder anderer Handwerksbetriebe gewonnen.
2. Lokale Präsenz: Die starke Verankerung in der Region Sprockhövel fördert die Bekanntheit und das Vertrauen potenzieller Kunden.
3. Online-Präsenz: Die Unternehmenswebsite dient als Informationsquelle und Kontaktpunkt für Interessenten und nicht als Akquise Werkzeug.

4.4 Potenzial für Vertrieboptimierung

Insgesamt sind die Vertriebsaktivitäten eher zurückhaltend. Dadurch ergibt sich Potenzial für weitere Optimierungen:

1. Ausbau des Bestandskundengeschäfts durch Cross- und Upselling (z.B. Energieeffizienz)
2. Direktakquise: Gezielte Ansprache potenzieller Gewerbekunden und öffentlicher Einrichtungen.
3. Serviceverträge: Abschluss von Wartungsverträgen zur Sicherung wiederkehrender Umsätze.
4. Messen und lokale Veranstaltungen: Teilnahme an regionalen Bau- und Handwerksmessen zur Kundengewinnung und Markenbildung.
5. Digitales Marketing: Verstärkter Einsatz von SEO, lokaler Online-Werbung und Social Media zur Neukundengewinnung.
6. CRM-System: Implementation eines modernen Customer-Relationship-Management-Systems zur effizienteren Kundenverwaltung und gezielten Ansprache.
7. Aufbau eines Partnernetzwerks: Intensivierung von Kooperationen mit komplementären Gewerken zur Erweiterung des Leistungsspektrums.

8. Aufbau von Kooperationen: Partnerschaften mit lokalen Architekten, Bauunternehmen und anderen Handwerksbetrieben zur Generierung von Empfehlungen und Aufträgen.
9. Spezialisierte Marketingkampagnen: Entwicklung zielgruppenspezifischer Kampagnen, z.B. für energetische Sanierungen oder altersgerechtes Wohnen.
10. Kundenbindungsprogramm: Einführung eines strukturierten Programms zur Förderung von Folgeaufträgen und Empfehlungen.

Zusammenfassend zeichnet sich Sanitär- und Heizungstechnik Y. durch eine stabile und diversifizierte Kundenbasis, hohe Kundenzufriedenheit und eine stabile Vertriebsstrategie aus. Die Kombination aus langjährigen Kundenbeziehungen und der Erschließung neuer Marktsegmente bietet eine solide Grundlage für zukünftiges Wachstum. Mit gezielten Optimierungsmaßnahmen im Vertrieb kann das Unternehmen sein Potenzial weiter ausschöpfen und seine Marktposition stärken.

5. Operative Struktur

5.1 Organisationsstruktur

Sanitär- und Heizungstechnik Y. zeichnet sich durch eine schlanke und effiziente Organisationsstruktur aus, die maximale Flexibilität und Kundennähe ermöglicht:

1. Geschäftsführung:

- X. Y. (aktueller Inhaber, scheidet aus gesundheitlichen Gründen aus)
- Verantwortlich für strategische Ausrichtung, Kundenakquise und Projektüberwachung

2. Operative Ebene:

- Ein qualifizierter Mitarbeiter (optional übernehmbar)
- Zuständig für die Durchführung von Installationen, Reparaturen und Wartungsarbeiten

3. Administration:

- Teilzeit-Unterstützung für Buchhaltung und allgemeine Verwaltungsaufgaben durch Ehefrau Christina Y.

Diese schlanke Struktur bietet mehrere Vorteile:

- Kurze Entscheidungswege und hohe Anpassungsfähigkeit
- Geringe Overhead-Kosten
- Direkte Kommunikation mit Kunden
- Flexibilität bei der Auftragsannahme und -durchführung

5.2 Schlüsselpersonal

Das Unternehmen stützt sich auf hochqualifiziertes Personal:

1. X. Y. (aktueller Inhaber):

- Scheidet gesundheitsbedingt aus

2. Qualifizierte Fachkraft:

- Facharbeiter mit mehrjähriger Erfahrung
- Breites Kompetenzspektrum in Sanitär- und Heizungstechnik
- Vertraut mit den spezifischen Anforderungen des Kundenstamms

3. Christina Y. (Bankfachwirtin / Firmenkundenbetreuerin im Finanzwesen):

- Koordination, Terminabsprachen und Kundenbetreuung
- Buchhaltung, Mahnwesen

Die Übernahme des qualifizierten Mitarbeiters bietet die Möglichkeit, wertvolles Know-how und Kundenbeziehungen zu erhalten.

Christina Y. steht auf Wunsch für einen zu definierenden Zeitraum zwecks Übergabe, Kundenansprache, Koordination und Administration zur Verfügung.

5.3 Betriebsabläufe und -prozesse

Die betrieblichen Abläufe sind auf maximale Effizienz und Kundenzufriedenheit ausgerichtet:

1. Auftragsannahme und Planung:

- Persönliche oder telefonische Kundenanfragen
- Vor-Ort-Besichtigung und Bedarfsanalyse
- Erstellung individueller Angebote

2. Projektdurchführung:

- Terminplanung in Abstimmung mit dem Kunden
- Beschaffung notwendiger Materialien (Just-in-time-Prinzip)
- Durchführung der Arbeiten mit Fokus auf Qualität und Effizienz
- Kontinuierliche Kommunikation mit dem Kunden

3. Qualitätssicherung:

- Abnahme der Arbeiten durch den Inhaber
- Kundenfeedback und eventuelle Nachbesserungen

4. Nachbetreuung:

- Regelmäßige Wartungsarbeiten
- Proaktive Kontaktaufnahme für Folgeaufträge

5. Verwaltung und Buchhaltung:

1. Digitale Erfassung von Aufträgen und Arbeitszeiten
2. Rechnungsstellung und Debitorenmanagement
3. Regelmäßige Überprüfung der Kostenstruktur

6. Steuern

1. Der Steuerberater sitzt in der Nähe und betreut das Unternehmen seit mehr als 10 Jahren zuverlässig

Besonderheiten der operativen Struktur:

- Mobiles Arbeiten: Kein fester Betriebsstandort, Arbeiten werden direkt beim Kunden durchgeführt

- Minimale Lagerhaltung: Enge Zusammenarbeit mit Zulieferern für Just-in-time-Lieferungen
- Flexibler Ressourceneinsatz: Bei Bedarf Zusammenarbeit mit vertrauenswürdigen Subunternehmern

5.4 Optimierungspotenziale

Trotz der bereits effizienten Struktur gibt es Möglichkeiten zur weiteren Optimierung:

1. Digitalisierung: Verstärkter Einsatz digitaler Tools für Auftragsmanagement und Kundenkommunikation
2. Prozessautomatisierung: Implementierung eines CRM-Systems zur Verbesserung der Kundenbetreuung
3. Kapazitätserweiterung: Gezielte Einstellung zusätzlicher Fachkräfte zur Bewältigung des Wachstums
4. Wissensmanagement: Systematische Dokumentation von Prozessen und Erfahrungen
5. Schulungen: Regelmäßige Weiterbildungen zu neuen Technologien und Vorschriften

Die schlanke und flexible operative Struktur von Sanitär- und Heizungstechnik Y. bildet eine solide Basis für eine erfolgreiche Unternehmensfortführung. Sie ermöglicht eine schnelle Anpassung an Marktveränderungen und bietet gleichzeitig erhebliche Skalierungspotenziale für zukünftiges Wachstum.

6. Finanzielle Leistung

6.1 Umsatzentwicklung (2021-2023)

Die Umsatzentwicklung von Sanitär- und Heizungstechnik Y. zeigt über den Betrachtungszeitraum 2021 bis 2023 eine interessante Dynamik:

- 2021: 370.595,86 EUR
- 2022: 302.730,01 EUR (-18,3% zum Vorjahr)
- 2023: 333.674,26 EUR (+10,2% zum Vorjahr)

Analyse der Umsatzentwicklung:

1. **Ausgangsjahr 2021:** Mit einem Umsatz von 370.595,86 EUR war 2021 nach 2020 das umsatzstärkste Jahr, hauptsächlich aufgrund einmaliger Bauprojekte.
2. **Rückgang 2022:** Der Umsatzrückgang um 18,3% auf 302.730,01 EUR lässt sich hauptsächlich durch Nachwirkungen der Pandemie erklären.
3. **Erholung 2023:** Mit einem Umsatz von 333.674,26 EUR zeigte sich 2023 eine Erholung und ein stabiles Umsatzniveau, vergleichbar mit den Vorjahren (2019: 330 TEUR).

Trotz der Schwankungen ist hervorzuheben, dass das Unternehmen durchgehend profitabel geblieben ist.

6.2 Rentabilitätsanalyse

Die Rentabilität des Unternehmens zeigt eine beeindruckende Verbesserung über den Betrachtungszeitraum:

1. Rohertrag:

- 2021: 157.926,46 EUR (42,61% vom Umsatz)
- 2022: 141.303,60 EUR (46,68% vom Umsatz)
- 2023: 155.968,45 EUR (46,74% vom Umsatz)

Die Rohertragsquote hat sich von 2021 bis 2023 um über 4 Prozentpunkte verbessert, was auf eine effizientere Kostenstruktur oder verbesserte Preisgestaltung hindeutet.

2. Betriebsergebnis:

- 2021: 40.180,65 EUR (10,84% vom Umsatz)
- 2022: 54.324,00 EUR (17,94% vom Umsatz)
- 2023: 91.314,43 EUR (27,37% vom Umsatz)

Die operative Marge hat sich von 2021 bis 2023 mehr als verdoppelt, was eine signifikante Verbesserung der betrieblichen Effizienz zeigt.

3. Vorläufiges Ergebnis (nach Steuern):

- 2021: 51.293,94 EUR (13,84% vom Umsatz)
- 2022: 59.939,88 EUR (19,80% vom Umsatz)
- 2023: 87.061,35 EUR (26,09% vom Umsatz)

Die Nettomarge hat sich von 2021 bis 2023 nahezu verdoppelt, was auf eine hervorragende Gesamtperformance hindeutet.

Diese Zahlen zeigen eine beeindruckende Verbesserung der Profitabilität, insbesondere angesichts der Umsatzschwankungen. Die Fähigkeit, die Rentabilität trotz Umsatzrückgang zu steigern, zeugt von einem effektiven Kostenmanagement und einer robusten Geschäftsstrategie.

6.3 Kostenstruktur

Die Analyse der Kostenstruktur zeigt folgende Hauptkategorien:

1. Material-/Wareneinkauf:

- 2021: 212.669,40 EUR (57,39% vom Umsatz)
- 2022: 161.426,41 EUR (53,32% vom Umsatz)
- 2023: 177.705,81 EUR (53,26% vom Umsatz)

Der relative Materialaufwand ist von 2021 bis 2023 um über 4 Prozentpunkte gesunken, was auf eine Verschiebung im Produktmix zurückzuführen ist.

2. Personalkosten:

- 2021: 63.332,08 EUR (17,09% vom Umsatz)
- 2022: 43.457,37 EUR (14,36% vom Umsatz)
- 2023: 29.774,41 EUR (8,92% vom Umsatz)

Durch eine signifikante Optimierung der Personalstruktur konnten die Personalkosten deutlich reduziert werden.

3. Fahrzeugkosten:

- 2021: 30.693,58 EUR (8,28% vom Umsatz)
- 2022: 27.790,38 EUR (9,18% vom Umsatz)
- 2023: 23.077,60 EUR (6,92% vom Umsatz)

Die Fahrzeugkosten konnten durch eine effizientere Nutzung des Fuhrparks sowohl absolut als auch relativ reduziert werden.

4. Sonstige betriebliche Aufwendungen:

- 2021: 12.526,50 EUR (3,38% vom Umsatz)
- 2022: 9.025,50 EUR (2,98% vom Umsatz)
- 2023: 8.077,77 EUR (2,42% vom Umsatz)

Die kontinuierliche Reduzierung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen zeigt ein effektives Kostenmanagement in allen Bereichen.

Die Kostenstruktur zeigt eine bemerkenswerte Optimierung über den Betrachtungszeitraum. Insbesondere die Reduzierung der Personalkosten und die Effizienzsteigerungen in anderen Kostenbereichen haben maßgeblich zur Verbesserung der Profitabilität beigetragen.

6.4 Liquidität und Cashflow

Folgende Faktoren unterstreichen eine solide Liquiditätsposition:

1. **Eigenes Zahlungsverhalten:** Das Unternehmen zahlte nahezu jede Rechnung mit Skonto.
2. **Steigende Profitabilität:** Die deutliche Verbesserung des Betriebsergebnisses führt zu einem starken operativen Cashflow.
3. **Reduzierte Kostenstruktur:** Die Optimierung der Kosten, insbesondere im Personalbereich beeinflussen die Liquiditätssituation positiv.
4. **Geringe Investitionen:** Die Abschreibungen sind von 7.191,85 EUR in 2021 auf 0 EUR in 2023 gesunken. Aufgrund des schlanken Organisationsaufbaus sind Investitionen nicht notwendig, was eine Schonung der Liquidität bedeutet. Der Fuhrpark ist geleast und die Verträge laufen in den nächsten 6 Monaten aus.
5. **Kein langfristiger Zinsaufwand:** Seit 2022 bestehen weder kurzfristige noch langfristige Verbindlichkeiten.
6. **Pünktlich zahlende Kunden:** Die Kunden des Unternehmens zahlen pünktlich, ein Mahnungswesen bzw. Forderungsmanagement sind nicht notwendig – es bestehen keine nennenswerten Forderungen im Mahnstatus.

6.5 Ertragswertermittlung

Basierend auf der vorgelegten Ertragswertermittlung ergibt sich folgendes Bild:

1. Bereinigtes Betriebsergebnis (nach Unternehmerlohn und vor Ertragsteueraufwand):

- 2021: 6.830 EUR
- 2022: 21.339 EUR
- 2023: 41.429 EUR

Dies zeigt eine sehr positive Entwicklung des bereinigten Betriebsergebnisses über die letzten drei Jahre.

2. Angemessener Unternehmerlohn:

In allen drei Jahren wurde ein angemessener Unternehmerlohn von 50.000 EUR berücksichtigt, was die tatsächliche Leistung des Unternehmers widerspiegelt.

3. Durchschnittlicher Jahresertrag:

Der durchschnittliche Jahresertrag für die letzten drei Jahre wurde mit 16.239 EUR ermittelt.

4. Ertragswert:

Bei Anwendung eines Kapitalisierungsfaktors von 13,75 ergibt sich ein Ertragswert von 223.286 EUR.

Diese Ertragswertermittlung unterstreicht den nachhaltigen Wert des Unternehmens.

6.6 Finanzielle Stärken und Herausforderungen

Stärken:

1. Signifikante Verbesserung der Profitabilität trotz Umsatzschwankungen
2. Effektives Kostenmanagement, insbesondere im Personalbereich
3. Solide Rohertragsmargen
4. Solide Liquiditätsposition und geringer Investitionsbedarf
5. Positive Entwicklung des bereinigten Betriebsergebnisses

Herausforderungen:

1. Nachfolge für den Inhaber X. Y.
2. Gewisse Abhängigkeit von wenigen Großkunden (eine erfolgreiche Übergabe an einen neuen Eigentümer wird bei Einhaltung der bestehenden Servicequalität als sehr wahrscheinlich betrachtet)

6.7 Finanzielle Zukunftsaussichten

Basierend auf der Analyse der finanziellen Leistung lassen sich folgende Zukunftsaussichten ableiten:

1. **Fortsetzung der Profitabilitätssteigerung:** Die eingeleiteten Maßnahmen zur Kostenoptimierung und Effizienzsteigerung bieten eine solide Grundlage für die Fortführung der Rentabilität.
2. **Potenzial für Umsatzwachstum:** Mit der optimierten Kostenstruktur ist das Unternehmen gut positioniert, um von einer möglichen Markterholung oder -expansion zu profitieren.
3. **Investitionsmöglichkeiten:** Die verbesserte Liquiditätssituation eröffnet Möglichkeiten für strategische Investitionen in Wachstumsbereiche oder neue Technologien.
4. **Wertsteigerungspotenzial:** Die positive Entwicklung des bereinigten Betriebsergebnisses lässt eine weitere Steigerung des Unternehmenswerts erwarten.
5. **Risikominimierung:** Die reduzierte Kostenstruktur macht das Unternehmen widerstandsfähiger gegen mögliche zukünftige Marktvolatilitäten.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass Sanitär- und Heizungstechnik Y. eine beeindruckende finanzielle Entwicklung über die letzten drei Jahre gezeigt hat. Trotz Umsatzschwankungen konnte das Unternehmen seine Profitabilität deutlich steigern, was auf

ein effektives Management und eine robuste Geschäftsstrategie hindeutet. Die optimierte Kostenstruktur, insbesondere im Personalbereich, hat maßgeblich zu dieser positiven Entwicklung beigetragen.

Die solide Liquiditätsposition und der geringe Investitionsbedarf bieten dem Unternehmen finanzielle Flexibilität und Stabilität. Der ermittelte Ertragswert von 223.286 EUR unterstreicht den nachhaltigen Wert des Unternehmens und bietet eine gute Basis für zukünftiges Wachstum.

Die größte Herausforderung für die Zukunft wird darin bestehen, die Übergabe erfolgreich zu gestalten, das Umsatzwachstum zu stabilisieren und gleichzeitig die erreichten Effizienzsteigerungen beizubehalten. Mit der aktuellen finanziellen Stärke ist das Unternehmen jedoch gut positioniert, um diese Herausforderungen zu meistern und seine positive Entwicklung fortzusetzen.

Für potenzielle Käufer stellt Sanitär- und Heizungstechnik Y. eine attraktive Investitionsmöglichkeit dar, die eine Kombination aus bewährter Profitabilität und Potenzial für weiteres Wachstum bietet.

7. Chancen und Wachstumspotenzial

7.1 Expansionsmöglichkeiten

1. Geografische Expansion:

- Ausweitung des Servicegebiets über Sprockhövel und die unmittelbare Umgebung hinaus
- Erschließung benachbarter Städte und Gemeinden im Ruhrgebiet
- Potenzial für Filialgründungen in strategisch günstigen Lagen

2. Erweiterung des Dienstleistungsportfolios:

- Verstärkte Fokussierung auf energieeffiziente Heizungssysteme und erneuerbare Energien
- Ausbau des Angebots für Smart Home-Lösungen im Bereich Sanitär und Heizung
- Entwicklung spezialisierter Dienstleistungen für gewerbliche Kunden

3. Digitalisierung und Online-Präsenz:

- Implementierung einer Online-Terminbuchung für Kunden
- Entwicklung technischer Voraussetzungen für Ferndiagnose und -wartung von Heizungssystemen
- Ausbau des digitalen Marketings zur Gewinnung neuer Kundengruppen

4. Kooperationen und Partnerschaften:

- Zusammenarbeit mit lokalen Bauunternehmen und Architekten
- Partnerschaften mit Herstellern innovativer Sanitär- und Heizungstechnologien
- Netzwerkbildung mit komplementären Handwerksbetrieben für ganzheitliche Lösungen

7.2 Synergiepotenziale

1. Effizienzsteigerung durch Digitalisierung:

- Einführung eines integrierten ERP-Systems zur Optimierung von Auftragsmanagement und Ressourcenplanung
- Automatisierung von Routineaufgaben in der Verwaltung

2. Verbesserung der Kundenbindung:

- Implementierung eines CRM-Systems für personalisierte Kundenansprache und -betreuung
- Einführung eines Kundenbindungsprogramms mit Wartungsverträgen und Vorzugskonditionen

- Entwicklung einer Feedback-Schleife zur kontinuierlichen Verbesserung der Servicequalität

3. Optimierung der Lieferkette:

- Implementierung eines digitalen Bestellsystems zur Effizienzsteigerung und Fehlerminimierung
- Bündelung von Einkaufsvolumina durch mögliche Kooperationen mit anderen Handwerksbetrieben

4. Personalentwicklung und Wissensmanagement:

- Strukturiertes Ausbildungsprogramm zur Sicherung des Fachkräftenachwuchses
- Implementierung eines digitalen Wissensmanagementsystems zur Sicherung und Weitergabe von Expertenwissen
- Förderung von Weiterbildungen in Zukunftstechnologien (z.B. erneuerbare Energien, Smart Home)

7.3 Zukunftsaussichten der Branche

1. Energiewende und Nachhaltigkeit:

- Steigende Nachfrage nach energieeffizienten Heizungssystemen und erneuerbaren Energielösungen
- Wachsendes Interesse an Wärmepumpen, Solarthermie und anderen umweltfreundlichen Technologien
- Potenzial für Beratungsdienstleistungen im Bereich Energieeffizienz und Fördermittel

2. Demografischer Wandel:

- Zunehmende Nachfrage nach altersgerechten und barrierefreien Sanitär Lösungen
- Wachstumsmarkt für Umbaumaßnahmen in Bestandsimmobilien
- Potenzial für spezialisierte Dienstleistungen im Bereich Pflege und betreutes Wohnen

3. Digitalisierung und Smart Home:

- Integration von IoT-Technologien in Sanitär- und Heizungssysteme
- Steigende Nachfrage nach vernetzten und fernsteuerbaren Haustechnik-Lösungen
- Entwicklung neuer Geschäftsmodelle im Bereich vorausschauende Wartung und Energiemanagement

4. Regulatorische Entwicklungen:

- Verschärfte Energieeffizienzstandards als Treiber für Modernisierungen und Sanierungen
- Potenzial durch staatliche Förderprogramme für energetische Sanierungen
- Chance zur Positionierung als Experte für regelkonforme und zukunftssichere Installationen

5. Fachkräftemangel in der Branche:

- Herausforderung, aber auch Chance für Betriebe mit gutem Personalmanagement
- Potenzial zur Differenzierung durch exzellenten Service und Fachkompetenz
- Möglichkeit, durch attraktive Arbeitsbedingungen und Ausbildungsprogramme Talente zu gewinnen

Sanitär- und Heizungstechnik Y. ist durch seine solide finanzielle Basis, den etablierten Kundenstamm und die Expertise im energieeffizienten und barrierefreien Bereich hervorragend positioniert, um von diesen Branchentrends zu profitieren. Die Kombination aus handwerklicher Exzellenz und der Offenheit für neue Technologien bietet eine vielversprechende Grundlage für zukünftiges Wachstum.

Die größten Chancen liegen in der Spezialisierung auf zukunftssträchtige Bereiche wie erneuerbare Energien und Smart Home-Lösungen, der Digitalisierung von Geschäftsprozessen und Kundenservice sowie der gezielten Expansion in neue geografische Märkte. Durch strategische Investitionen in diese Bereiche und die kontinuierliche Weiterentwicklung des Dienstleistungsangebots kann das Unternehmen seine Marktposition weiter stärken und neue Wachstumspotenziale erschließen.

Die Herausforderung wird darin bestehen, den Nachfolgeprozess und das Wachstum kontrolliert zu gestalten und dabei die hohe Qualität und Kundenorientierung beizubehalten, die das Unternehmen bisher ausgezeichnet haben. Mit dem richtigen strategischen Ansatz und einer umsichtigen Unternehmensführung bietet Sanitär- und Heizungstechnik Y. jedoch exzellente Voraussetzungen für eine erfolgreiche und nachhaltige Entwicklung in einem dynamischen Marktumfeld.

8. Risikofaktoren und Herausforderungen

8.1 Marktrisiken

1. Konjunkturelle Schwankungen:

- Die Baubranche und damit auch der SHK-Sektor sind anfällig für wirtschaftliche Schwankungen.
- Ein möglicher Wirtschaftsabschwung könnte die Investitionsbereitschaft von Privathaushalten und Unternehmen dämpfen.

2. Verschärfter Wettbewerb:

- Zunehmender Preisdruck durch größere Anbieter oder Online-Plattformen.
- Risiko der Marktverdrängung durch innovative Wettbewerber oder neue Technologien.

3. Technologischer Wandel:

- Schnelle technologische Entwicklungen erfordern kontinuierliche Anpassungen und Investitionen.
- Gefahr, den Anschluss an neue Technologien (z.B. Smart Home, erneuerbare Energien) zu verpassen.

4. Regulatorische Änderungen:

- Neue Vorschriften im Bereich Energieeffizienz oder Umweltschutz könnten zusätzliche Investitionen oder Schulungen erforderlich machen.
- Änderungen in Förderprogrammen könnten die Nachfrage nach bestimmten Dienstleistungen beeinflussen.

8.2 Operative Risiken

1. Abhängigkeit von Schlüsselpersonen:

- Der Wegfall des bisherigen Inhabers X. Y. stellt eine Herausforderung dar.
- Risiko des Verlusts von Kundenbeziehungen und Fachwissen.

2. Personalmanagement:

- Schwierigkeiten bei der Rekrutierung qualifizierter Fachkräfte in einem angespannten Arbeitsmarkt.
- Herausforderung, den einzigen Mitarbeiter zu halten und zu motivieren.

3. Kapazitätsauslastung:

- Risiko von Umsatzeinbußen durch ungleichmäßige Auftragslage.
- Herausforderung, flexible Kapazitäten für Spitzenzeiten vorzuhalten.

4. Qualitätsrisiken:

- Gefahr von Reputationsschäden durch Verzögerungen.

8.3 Finanzielle Risiken

1. Kostenstruktur:

- Herausforderung, die optimierte Kostenstruktur auch bei Inhaberwechsel beizubehalten.
- Risiko steigender Materialkosten oder Personalaufwendungen.

8.4 Strategische Herausforderungen

1. Nachfolgeplanung:

- Erfolgreiche Integration eines neuen Geschäftsführers/Eigentümers.
- Sicherstellung der Kontinuität in Kundenbeziehungen und Geschäftsprozessen.

2. Markenpositionierung:

- Aufbau einer starken Marke in einem fragmentierten Markt.
- Differenzierung gegenüber größeren Wettbewerbern und Online-Anbietern.

Diese Risikofaktoren und Herausforderungen erfordern ein proaktives Management und eine vorausschauende Strategie. Durch sorgfältige Planung, kontinuierliche Marktbeobachtung und flexible Anpassung an sich ändernde Bedingungen kann mit Sanitär- und Heizungstechnik Y. diese Herausforderungen gemeistert und die Position im Markt weiter gestärkt werden.

9. Transaktionsstruktur

9.1 Verkaufsumfang

Der Verkauf von Sanitär- und Heizungstechnik Y. umfasst das gesamte Unternehmen als laufenden Betrieb (Going Concern). Im Einzelnen beinhaltet dies:

1. Immaterielles Vermögen:

- Firmenname und Marke "Sanitär- und Heizungstechnik Y."
- Kundenstamm und bestehende Kundenverträge
- Geschäftliche Beziehungen zu Lieferanten und Partnern
- Betriebliche Prozesse

2. Materielles Vermögen:

- Fuhrpark (soweit im Eigentum des Unternehmens)
- Werkzeuge und technische Ausrüstung
- Geringfügiger Lagerbestand an Materialien und Ersatzteilen

3. Finanzielle Vermögenswerte:

- Offene Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

4. Verträge und Verpflichtungen:

- Laufende Kundenaufträge und Wartungslisten
- Bestehende Lieferantenvereinbarungen (u.a. Einkaufskonditionen)
- Arbeitsvertrag des bestehenden Mitarbeiters (optional)

5. Digitale Assets:

- Unternehmenswebsite und zugehörige Domain
- Kundendatenbank

Besonderheiten:

- Der Verkauf erfolgt ohne Immobilien oder langfristige Mietverträge, da das Unternehmen bisher im Wesentlichen mobil operiert. Die bestehenden Mietflächen sind jedoch günstig und für den Zweck mehr als ausreichend (200 EUR inkl. Nebenkosten pro Monat für mehr als 50 m²)
- Der bisherige Inhaber X. Y. scheidet aus gesundheitlichen Gründen aus dem Unternehmen aus.
- Die Übernahme des bestehenden Mitarbeiters ist optional und kann im Rahmen der Verhandlungen flexibel gestaltet werden.

9.2 Übergabemodalitäten und Integrationsunterstützung

Angesichts der besonderen Umstände des Unternehmensverkaufs, insbesondere der gesundheitlichen Situation des Inhabers X. Y., werden folgende Übergabemodalitäten und Integrationsunterstützungen vorgeschlagen:

1. Verkaufsprozessunterstützung:

- Christian Freitag, Partner der xpanD Deutschland GmbH, wird den gesamten Verkaufsprozess begleiten und koordinieren.
- Er fungiert als primärer Ansprechpartner für potenzielle Käufer und vermittelt zwischen den Parteien.
- Seine Expertise wird eine effiziente und transparente Abwicklung der Transaktion sicherstellen.

2. Administrative Unterstützung:

- Christina Y., Ehefrau des Inhabers, wird wichtige administrative Informationen und Unterlagen bereitstellen.
- Sie kann Einblicke in die internen Abläufe und die Historie des Unternehmens geben.
- Ihre Unterstützung wird besonders wertvoll sein bei der Übergabe von Kontakten und der Erklärung von unternehmensspezifischen Prozessen.
- Sie steht auf Wunsch für einen zu definierenden Zeitraum auch nach Besitzübergang für administrative und koordinative Aufgaben zur Verfügung.

3. Begrenzte fachliche Übergabe:

- Aufgrund der gesundheitlichen Einschränkungen von X. Y. wird eine direkte fachliche Übergabe nur in begrenztem Umfang möglich sein.

4. Mitarbeiterereinbindung:

- Der bestehende Mitarbeiter sollte, sofern er übernommen wird, intensiv in den Übergabeprozess eingebunden werden.
- Seine Erfahrungen und sein Wissen über Kunden und Abläufe werden von unschätzbarem Wert für einen reibungslosen Übergang sein.

5. Kundenübergabe:

- Die Information an Kunden und Übergabe der Kundenbeziehungen kann auf Wunsch durch Christina Y. übernommen werden (z.B. durch aktive Telefonate, Anschreiben oder die Reaktion auf Anrufe).
- Wichtige Kunden werden, soweit möglich, persönlich über den Eigentümerwechsel informiert werden, um Kontinuität und Vertrauen zu gewährleisten.

6. Nachbetreuung:

- Eine begrenzte Nachbetreuungsphase wird angeboten.
- Dies kann in Form von gelegentlichen Telefonaten oder E-Mail-Korrespondenz zur Klärung spezifischer Fragen erfolgen.

8. Rechtliche und steuerliche Aspekte:

- Klare Vereinbarungen über den Umfang der Übergabe und eventuelle Haftungsfragen sollten vertraglich festgehalten werden.
- Die steuerlichen Implikationen der Übergabe sollten von Experten geprüft und optimal gestaltet werden.

Diese Übergabemodalitäten berücksichtigen die besonderen Umstände des Verkaufs und zielen darauf ab, trotz der gesundheitlichen Einschränkungen des Inhabers einen möglichst reibungslosen Übergang zu gewährleisten. Die professionelle Unterstützung durch Christian Freitag und die Einbindung von Christina Y. werden entscheidend dazu beitragen, potenzielle Lücken im Übergabeprozess zu schließen und einen erfolgreichen Eigentümerwechsel sicherzustellen.

9.3 Preisvorstellung

Basierend auf der Ertragswertermittlung und unter Berücksichtigung der finanziellen Leistung der letzten Jahre wird folgender Preisrahmen vorgeschlagen:

Zielpreis: 220.000 EUR

Diese Preisvorstellung berücksichtigt folgende Faktoren:

- Ertragswert laut vereinfachtem Ertragswertverfahren nach Unternehmerlohn:
223.286 EUR
- Bereinigte Betriebsergebnisse der letzten drei Jahren
- Stabiler Kundenstamm und gute Marktpositionierung
- Zukünftige Gewährleistungsansprüche (aktuell bestehen keine offenen oder geltende gemachte Gewährleistungsansprüche seitens Kunden)

10. Anhänge

10.1 Detaillierte Finanzberichte

10.1.1 Gewinn- und Verlustrechnung 2022-2023

10.1.2 Jahresabschluss 2019-2021

10.1.3 3 Jahresvergleich

10.1.4 Ertragswertermittlung

10.2 Wichtige Verträge und Vereinbarungen

10.2.1 Kundenverträge

Nicht vorhanden

10.2.2 Lieferantenvereinbarungen

Nicht vorhanden

10.2.3 Arbeitsvertrag des bestehenden Mitarbeiters

Auf Anfrage im weiteren Prozess

10.3 Zertifizierungen und Auszeichnungen

10.3.1 Handwerkliche Zulassungen und Zertifikate

Nur personenbezogen – auf Anfrage.

10.4 Marktanalyse und Brancheninformationen

10.4.1 Marktgröße und -entwicklung der SHK-Branche

Siehe <https://www.vdzev.de/branche/branchendaten/>

10.5 Rechtliche Dokumente

10.5.1 Handelsregisterauszug

Nicht relevant

10.5.2 Gewerbeanmeldung

10.6 Kontaktinformationen

10.7.1 Unternehmen

a.A.

10.7.2 Ansprechpartner für den Verkaufsprozess

Christian Freitag

Partner, xpand Deutschland GmbH

Walter-Sondermann-Str. 13

58256 Ennepetal

Telefon: +49 1735688822

E-Mail: c.freitag@xpand.pro

10.7.3 Administrative Unterstützung

a.A.