

Die Branche

Das Unternehmen ist ein etablierter Anbieter im Bereich der vorbereitenden Baustellenarbeiten, spezialisiert auf Fenster- und Türentechnik. Innerhalb der Branche genießt das Unternehmen eine solide Marktposition und agiert als verlässlicher Partner für Bauunternehmen, Architekten sowie private und gewerbliche Bauherren.

Mit einem breiten Produktportfolio an hochwertigen Fenstern, Türen, Rollläden und dazugehörigen Systemlösungen hat sich der Betrieb erfolgreich in einer attraktiven Marktnische positioniert. Das umfangreiche Know-how in der Beratung und Montage sichern dem Unternehmen einen stabilen Kundenstamm und eine starke Marktpräsenz.

Das Unternehmen

Das Unternehmen ist seit mehreren Jahrzehnten in der 2. Generation erfolgreich in der Region Süddeutschland aktiv und genießt dort einen ausgezeichneten Ruf. Derzeit beschäftigt der Betrieb eine mittlere einstellige Anzahl an Mitarbeitern, die sowohl in der Montage als auch im Außendienst tätig sind.

Geografisch erstreckt sich das Tätigkeitsgebiet über mehrere Regionen in Süddeutschland, wobei der Schwerpunkt auf dem Bundesland Baden-Württemberg liegt.

Zu den Hauptstärken zählen die hohe Qualität der Produkte, die individuelle Kundenberatung sowie die Fähigkeit, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten.

Das Unternehmen überzeugt mit einem breiten Produktportfolio, das neben Fenstern auch Haustüren, Wintergärten, Fassaden, Rollläden, Markisen und Jalousetten umfasst und damit eine umfassende Abdeckung vielfältiger Kundenbedürfnisse sicherstellt.

Besonders hervorzuheben sind die kurzen Reaktionszeiten von der Anfrage bis zur Umsetzung, die den Kunden schnelle und effiziente Lösungen garantieren. Zudem arbeitet das Unternehmen unabhängig und ist an keinen exklusiven Lieferanten gebunden, was eine flexible Auswahl der besten Materialien und Produkte ermöglicht.

Als Betrieb mit über 50 Jahren Erfahrung hebt sich das Unternehmen durch seine führende Position in der Region hervor, die auf langjähriger Expertise, erstklassiger Beratung und individuell maßgeschneiderten Lösungen basiert.

Umsatz- und Ertragslage

Das Unternehmen rechnet für 2024 mit einem Umsatz von 770 T€. Über die vergangenen Jahre zeigt sich eine nachhaltige Umsatzsteigerung seit 2021.

Die Personalkosten des Unternehmens entwickelten sich moderat und liegen im Jahr 2024 bei etwa 169 T€, was einem Anteil von 22 % der Gesamtleistung entspricht. Durch effiziente Personalplanung und stabile Gehaltsstrukturen konnte das Unternehmen die Kosten trotz wachsender Geschäftstätigkeit im Verhältnis zur Gesamtleistung gering halten.

Die Abschreibungen bewegten sich im Jahr 2024 auf einem niedrigen Niveau von 10 T€.

Die EBITDA-Marge verzeichnete in diesem Zeitraum eine deutliche Verbesserung. Während sie 2021 bei 9 % lag, stieg sie 2022 und 2023 auf 18 % und wird für 2024 auf 22 % prognostiziert. Dies verdeutlicht die stetig wachsende Rentabilität des Betriebs und die effiziente Kostenstruktur.

Das betriebliche Ergebnis (EBIT) entwickelte sich ebenfalls äußerst positiv und wuchs von 34 T€ im Jahr 2021 auf 158 T€ im Jahr 2024. Diese starke Ertragslage resultiert aus einer optimierten Materialkostenquote, einer kontrollierten Entwicklung der Personalkosten und einem professionellen Management der sonstigen betrieblichen Aufwendungen.

Die positive Umsatz- und Ertragsentwicklung zeigt, dass das Unternehmen finanziell hervorragend aufgestellt ist und stabile Perspektiven für weiteres Wachstum bietet.

Verkauf und Unternehmensnachfolge

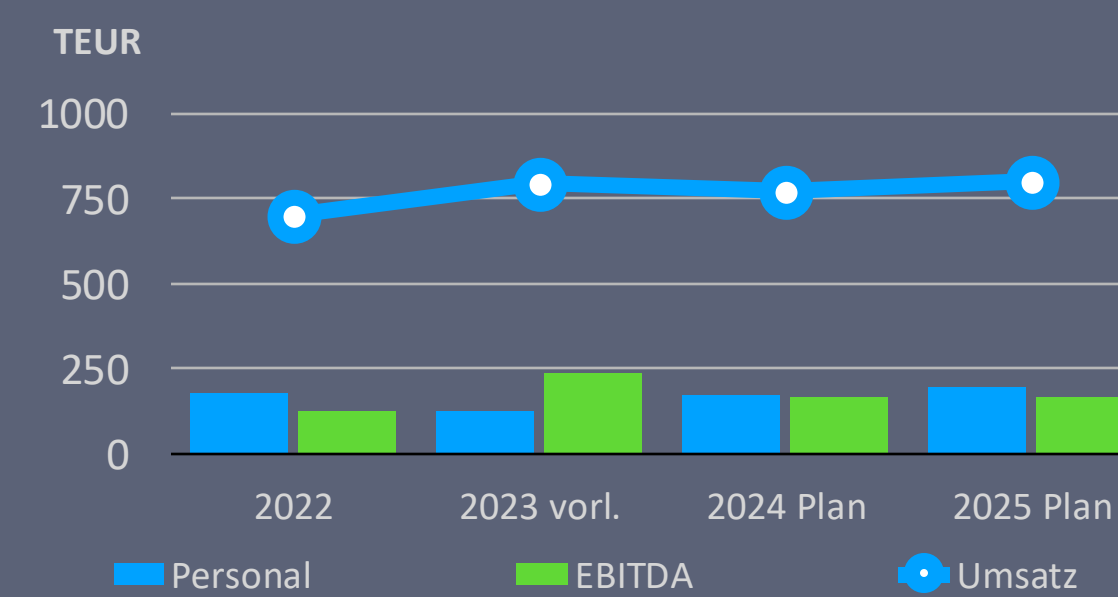
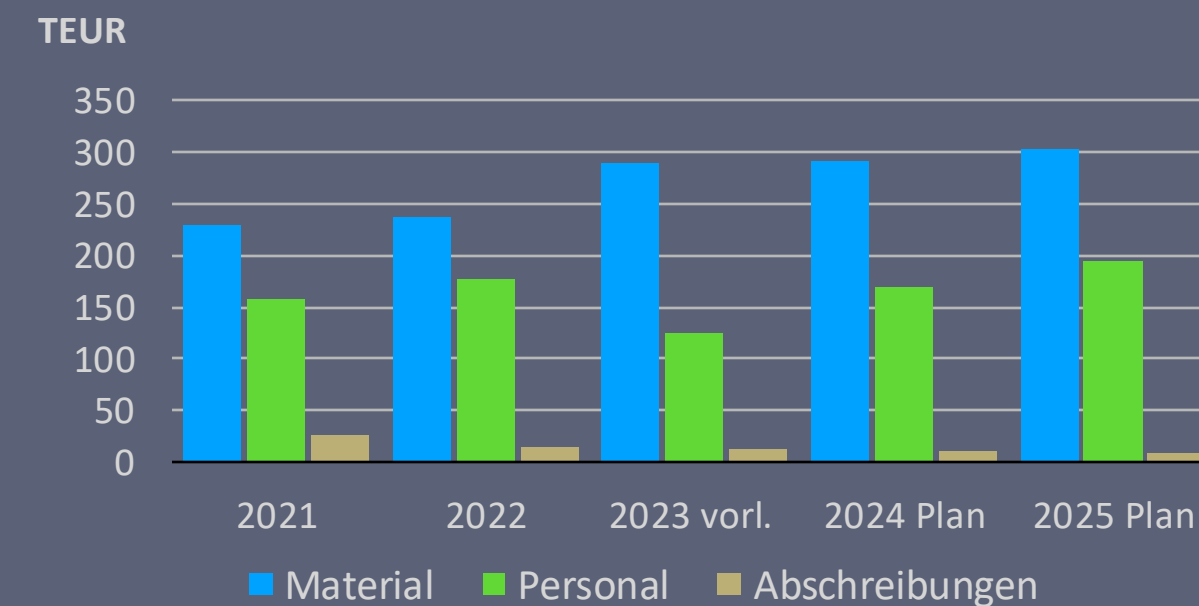
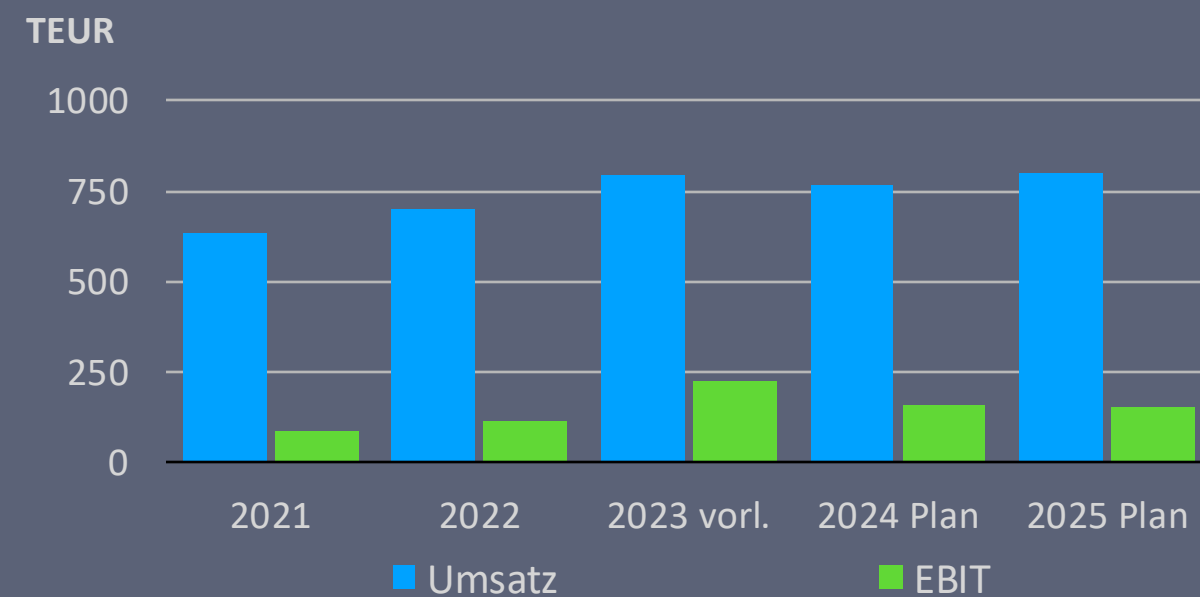
Der geplante Verkauf erfolgt aus strategischen und persönlichen Gründen des Inhabers, der nach einer erfolgreichen Unternehmensführung einen Schritt in den Ruhestand plant. Für einen potenziellen Käufer ergeben sich durch die solide Marktposition und die bestehende Kundenbasis zahlreiche Wachstumschancen. Zudem könnten Synergieeffekte mit anderen Anbietern im Bau- und Renovierungssektor genutzt werden, um das Dienstleistungsangebot zu erweitern.

Der Verkäufer wird im Sinne seiner Interessen eigenständig beraten. Zur Wahrung seiner Interessen als Verkäufer steht ihm ein fachkundiger Berater zur Seite. Der Verkäufer ist für Angebote offen und bereit nach Abgabe eines attraktiven Angebotes und Abschluss eines LOI Exklusivität für die abschließenden Verhandlungen zu gewähren.

Kontakt über:

Ervin Gergely m+a expert
Im Premes 26
97688 Bad Kissingen

mail: ervin.gergely@ma.expert
mobil: +49 (0) 176 57 97 36 26



Impressum:
Ervin Gergely m+a expert
Im Premes 26
97688 Bad Kissingen

Kontakt:
Ervin Gergely
mobil: +49 (0) 176 57 97 36 26
mail: ervin.gergely@ma.expert