

A craftsman wearing a grey cap, safety glasses, and red gloves is working on a metal part in a workshop. The background shows a blue metal frame with yellow containers and various tools.

EXPOSÉ

HANDWERKSBETRIEB IN SÜDBADEN, LÖRRACH

Rechtsform: Einzelunternehmen

Region: Wirtschaftsstarke Metropolregion, grenznah zur Schweiz

INHALTSVERZEICHNIS

1. EXECUTIVE SUMMARY	02

2. UNTERNEHMENSPROFIL	03
2.1 Historie & Entwicklung	
2.2 Dienstleistungen	
2.3 Referenzen (Auswahl)	

3. MARKTUMFELD & WACHSTUMSPOTENTIAL	04
3.1 Statistiken & Branchentrends (5 Jahre)	
3.2 „Handwerk hat goldenen Boden“ – Chancen für Traditionsbetriebe	
3.3 Austausch fossiler Heizungen - Großes Potenzial	
3.4 Trend zur Solaranlagen (Thermie & Photovoltaik)	
3.5 Zukunftsaussichten & Wachstumspotenziale	

4. TEAM & PERSONALSTRUKTUR	06

5. MATERIELLE & IMMATERIELLE WERTE	07

6. FINANZKENNZAHLEN & AUFTRAGSLAGE	08

7. KAUFPREIS & BEWERTUNGSANSATZ	09

8. ÜBERGABEMODELL & NACHFOLGE	10

9. CHANCEN & RISIKEN	11

10. KONTAKT	12

1. Executive Summary

- **Unternehmensgründung:** 1989
- **Mitarbeiter:** 7 (3 Gesellen, 2 Meister, 1 kaufmännische Angestellte Vollzeit, 1 Fachhelfer Teilzeit)
- **Kernkompetenzen:** Heizung, Sanitär, Klimatechnik; Spezialist für Wärmepumpen
- **Verkaufsgrund:** Altersbedingte Nachfolge; der Inhaber steht für eine Übergangs- und Beratungsphase (1 Jahr) zur Verfügung
- **Highlights:**
 - Langjährige Erfahrung im Wachstumsmarkt „erneuerbare Energien“ (v.a. Wärmepumpen)
 - Starker Kundenstamm (privat und gewerblich) in einer wirtschaftsstarken Region
 - Eingespieltes Team mit hoher Fachkompetenz (2 Meister)
 - Grenznahe Lage zur Schweiz, zusätzliche Absatzchancen

2. Unternehmensprofil

2.1 Historie & Entwicklung

- 1989: Gründung durch den jetzigen Inhaber
- 1994: Erweiterung um Gas- und Wasserinstallationen
- 1996: Aufbau eines stabilen Netzwerks mit regionalen Bauunternehmen
- 1998: Erwerb eines Gebäudes als Büro- und Werkstattfläche
- 2005: Erweiterung um Wärmepumpensparte
- 2009: Neubau einer Halle zur Vergrößerung der Werkstatt- und Lagerfläche
- 2024: 7 Mitarbeiter, sehr gute Reputation in der Region, großer Stamm an Gewerbe- und Privatkunden

2.2 Dienstleistungen

- Heizungsinstallation & Wartung (Öl, Gas, Wärmepumpen)
- Sanitärinstallation & Modernisierung (Bäder, Leitungen, Armaturen)
- Beratung & Planung (für private und gewerbliche Bauvorhaben)
- Bauleitung
- Not- und Reparaturservice (24/7-Störungsdienst für wichtige Kunden)

2.3 Referenzen (Auswahl)

- Seniorenresidenz (64 Wohneinheiten): Laufendes Projekt, Fertigstellung 2024
- Multifunktionshalle (2021–2023): Komplette Sanitär- und Heizungsinstallationen
- Großes Einkaufszentrum (2022): Installation moderner Heizungsanlage
- Über 20 installierte Wärmepumpen bei Privat- und Gewerbekunden

3. Marktumfeld & Wachstumspotenzial I/II

3.1 Statistiken & Branchentrends (5 Jahre)

- Heizungsmarkt in Deutschland: Jährlich ~700.000 bis 900.000 Neuinstallationen/Modernisierungen
- Wachstum bei erneuerbaren Energien: Wärmepumpen-Nachfrage +15–20 % pro Jahr
- Sanierungsstau: Etwa 70 % aller Heizungen in Deutschland sind veraltet

3.2 „Handwerk hat goldenen Boden“ – Chancen für Traditionsbetriebe

- Hoher Fachkräftebedarf: Qualifiziertes Personal ist rar, daher sind etablierte Betriebe wertvoll
- Vertrauensbonus: Über 30 Jahre Markterfahrung und regionale Verwurzelung
- Krisensicher & regional stark: Das Handwerk hat traditionell eine hohe Beständigkeit

3.3 Austausch fossiler Heizungen – Großes Potenzial

- Politische Rahmenbedingungen: Gebäudeenergiegesetz (GEG) und Klimaschutzprogramme
- Mehrere Millionen alte Heizkessel müssen bis 2030 ersetzt werden
- Wärmepumpen als Schlüsseltechnologie: Meier Heizung & Sanitär verfügt über umfangreiche Erfahrung

3.4 Trend zu Solaranlagen (Thermie & Photovoltaik)

- Photovoltaik-Boom: Immer mehr Privat- und Gewerbekunden setzen auf Solarstrom
- Kombination mit Heiztechnik: Ganzheitliche Lösungen (Solarthermie + Wärmepumpen)
- Unternehmensexpertise: Erfahrung in der Integration von Solartechnik in Heizungs- und Sanitärkonzepte

3. Marktumfeld & Wachstumspotenzial II/II

3.5 Zukunftsaussichten & Wachstumspotenziale

1. Ausbau von Service- & Wartungsverträgen: Wiederkehrende Umsätze, enge Kundenbindung
2. Erweiterung des Leistungsportfolios: Energieberatung, Smart-Home-Anbindung, Photovoltaik-Kooperationen
3. Nähe zur Schweiz: Zusätzliche Absatzchancen in einem finanzstarken Markt
4. Digitalisierung: Stärkung des Online-Auftritts (Social Media, Website) zur Kundengewinnung

4. Team & Personalstruktur

2 Meister:

1. Inhaber (Übergabe: 1 Jahr, dann beratend)
2. Jungmeister (bleibt, möchte Betrieb weiterentwickeln)

3 Gesellen (Vollzeit)

1 Kaufmännische Angestellte (Vollzeit), Familienmitglied, bleibt im Betrieb

1 Fachhelfer (Teilzeit)

5. Materielle & Immaterielle Werte

- **Firmensitz:** Lagerhalle/Werkstatt
- **Fuhrpark:** 6 Firmenfahrzeuge + 1 Anhänger
- **Inventar & Werkzeuge:** Moderner und großer Maschinenpark mit Top-Marke wie Hilti & Bosch, IT-gestützte Verwaltung
- **Wartungsverträge:** Laufende Einnahmen durch wiederkehrende Serviceleistungen
- **Reputation:** 30+ Jahre Marktpräsenz, hoher Bekanntheitsgrad
- **Netzwerk:** Großes Netzwerk zu anderen Gewerken, Bauunternehmen oder Bauämtern

6. Finanzkennzahlen & Auftragslage

Jahr	Umsatz (€)	EBIT (€)	Netto Ergebnis (€)	EBIT-Marge (%)	Netto-Marge (%)	Personal kosten (€)	Personal kosten-Anteil (%)
2023	1.313.467	235.865	248.894	17,96 %	18,95 %	339.681	25,86 %
2022	1.019.375	19.356	31.008	1,90 %	3,04 %	384.567	37,73 %
2021	1.234.539	142.916	118.568	11,58 %	9,60 %	379.747	30,76 %

Zusätzlich gewährleisten die bestehenden Service- und Wartungsverträge einen stabilen Grundumsatz, der das Unternehmen auch in wirtschaftlich schwierigeren Phasen absichert. Diese Verträge bieten nicht nur eine kontinuierliche Einnahmequelle, sondern fördern auch langfristige Kundenbindungen.

8. Übergabemodell & Nachfolge

- **Übergabezeitraum:** Inhaber steht für 1 Jahr beratend zur Verfügung
- **Fortführung durch Jungmeister:** Bleibt und möchte mit neuem Inhaber zusammenarbeiten
- **Einarbeitung:** Persönliche Vorstellung bei Schlüsselkunden, Transfer zu Wartungsverträgen
- **Mitarbeiterbindung:** Kontinuität für Kunden und Team

9. Chancen & Risiken

Chancen

- **Regulatorische Vorgaben** (Heizungsgesetz, Förderungen): Beschleunigen Austausch fossiler Heizungen
- **Fachkräftemangel**: Qualifiziertes Team = Wettbewerbsvorteil
- **Grenznahe Lage**: Mögliche Ausweitung des Kundenstamms (Schweiz)
- **Starker Ruf**: Seit 1989 etabliert, hohe Bekanntheit

Risiken

- **Politische Änderungen**: Förderungen oder gesetzliche Bestimmungen können sich verschieben
- **Wettbewerbsdruck**: Viele Anbieter in wirtschaftsstarker Region
- **Projektgrößen**: Temporäre Schwankungen in Umsatz/EBIT möglich

10. Kontakt

Kontaktperson

Manuel Meier

Telefon: +49 174 1735956

E-Mail: manuelmeier.bl@web.de