



VERMESSUNGSBÜRO IN BERLIN

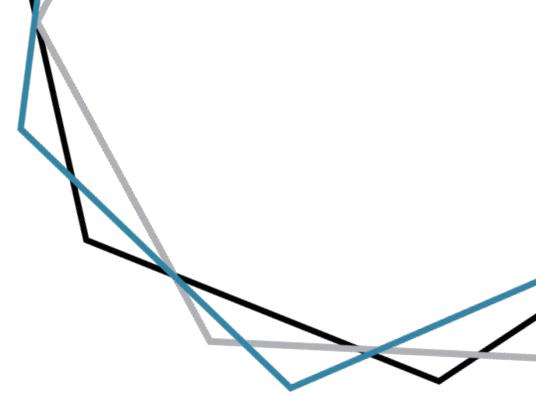
Firmenpräsentation zum Unternehmensverkauf

VERMESSUNGSBÜRO IN BERLIN SUCHT NEUEN INHABER

Ingenieurbüro mit Schwerpunkt im Bereich Vermessung

- Umsatz 2024: rd. 500.000 €
- 8 Mitarbeiter vor Ort
- Vermessung in und um Berlin
- Datenaufbereitung im Büro durch eigene Experten
- Büroleitung vor Ort in Berlin

Die aufgebaute Expertise, Erfahrung und das Wachstumspotential sollen nun in andere Hände gelegt werden.



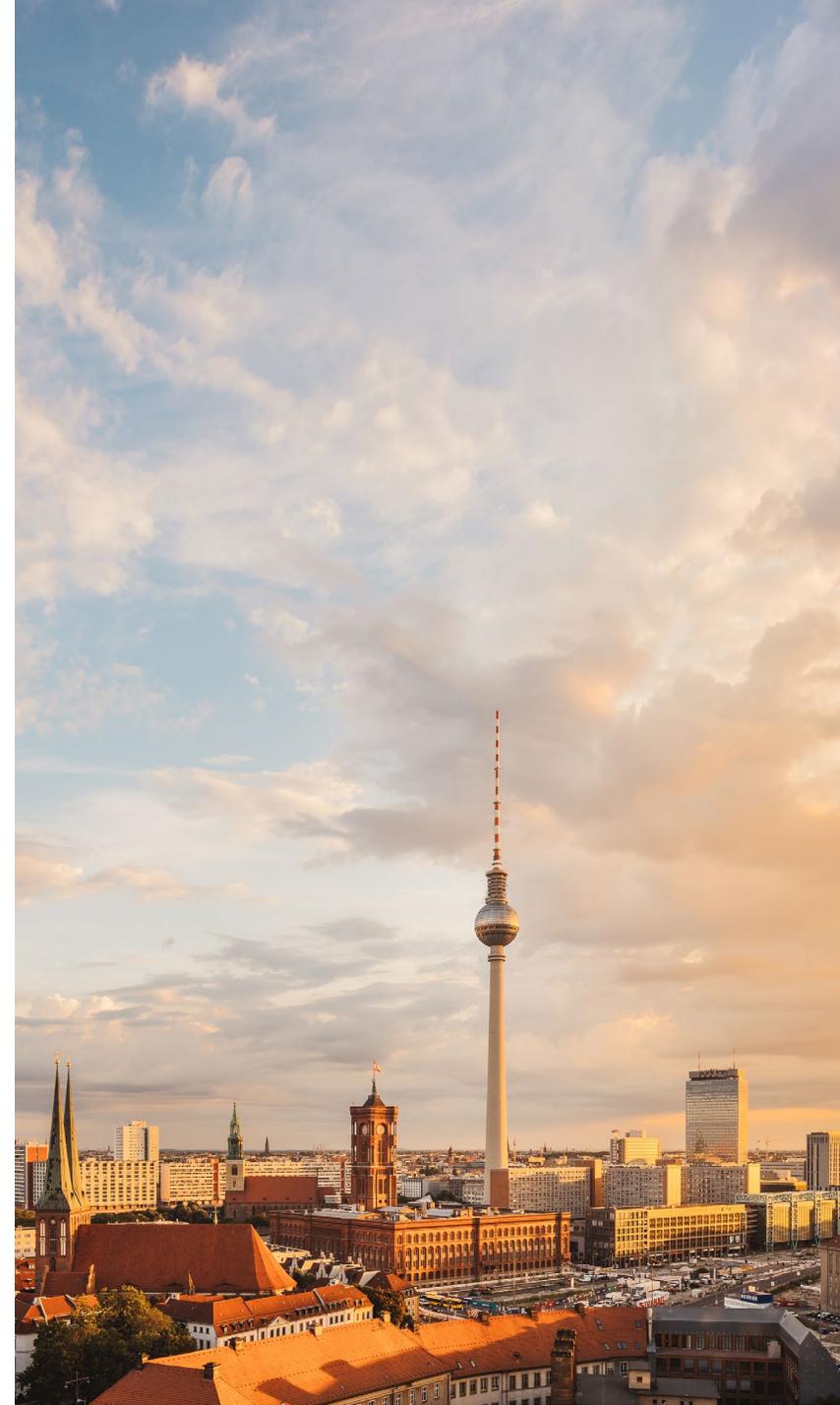
2



EIN VORTEILHAFTER STANDORT

- langfristiger & günstiger Mietvertrag mit 140 qm, 5 min. Fußweg zur S-Bahn
- Tätigkeitsregion befindet sich hauptsächlich in Berlin und dem Berliner Umfeld
- Gute Autobahnanbindung ermöglicht schnelles Erreichen der Einsatzorte in und um Berlin
- Das Unternehmen verfügt über ein gutes Netzwerk zu verschiedenen Partnern in und um Berlin

Der Sitz in Berlin bietet sich optimal als ein weiterer Standort für ein überregional tätiges Ingenieurbüro oder für Existenzgründer an.



ZUKUNFTSFÄHIGES UNTERNEHMEN IN DER INFRASTRUKTURVERMESSUNG

Geschäftsfeld und Kernprodukte:

- Führend in spezialisierten Vermessungsleistungen für Ver- und Entsorger (Breitband, Fernwärme, Gas, Strom, Trink- und Abwasser)
- Erfahren in komplexen Vermessungsprozessen nach HOAI:
 - Planungsbegleitende Vermessung (1.4.3)
 - Bauvermessung (1.4.7)
- Innovationen durch moderne Technologien:
 - 3D-Laserscanning, BIM (Modellerzeugung durch Partner) und GIS
 - Aufmaßerstellung und Bestandsdokumentation aller Medien
- Zusätzliche Leistungen:
 - Planungsunterstützung bei Breitband und Kabeltiefbau
 - Bauabrechnung und 3D-Maschinensteuerung
 - Dingliche Sicherung, Gebäudegrundrisse

Potenzial zur Expansion:

- Beweissicherung: Möglichkeit zur Erweiterung durch strategische Kooperationen

➔ **Möglichkeit zum attraktiven Einstieg in einen stabilen Markt mit Wachstumspotential**



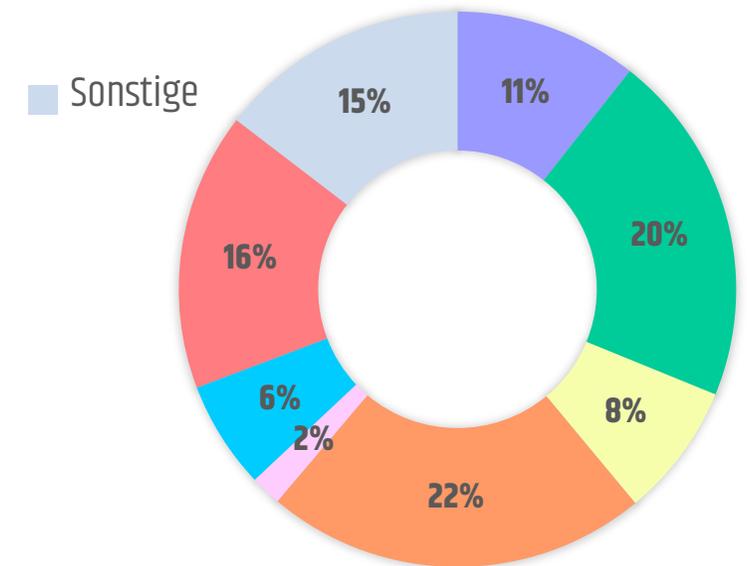
ZAHLREICHE RAHMENVERTRÄGE VERSPRECHEN STABILITÄT

Auftraggeber	Umsatz in 2024 in Tsd €	Vertragslaufzeit bis
Kunde 1	50	29.12.2028
Kunde 2	100	31.07.2026
Kunde 3	40	31.07.2025
Kunde 4	100	31.12.2026
Kunde 5 (seit August 2024)	9	30.06.2031
Kunde 6	75	30.04.2026

- Mit ca.90% des Jahresumsatzes sorgen Rahmenverträge mit öffentlichem Sektor für verlässliche Einnahmen
- Langfristige Planungssicherheit durch weiterhin bestehende Verträge
- Vertragsbindungen reduzieren Umsatzschwankungen
- Keine Abhängigkeit von wenigen Einzelkunden

Die Rahmenverträge sichern eine reibungslose Übernahmephase!

ANTEILE DER AUFTRAGGEBER

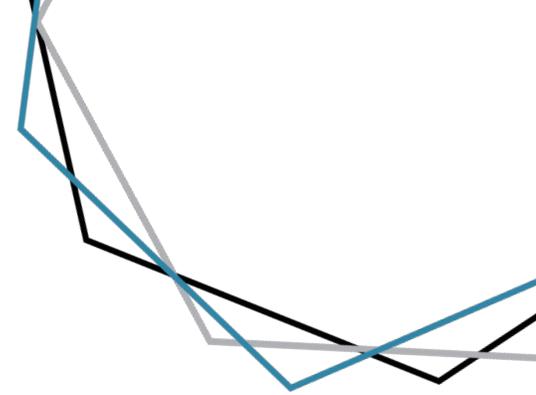


VIELSEITIGE POTENTIALIALE FÜR KÄUFER

- Etablierter Kundenstamm, größtenteils mit lang laufenden Rahmenverträgen
- Eingespieltes Team leistet qualitativ hochwertige Arbeit
- gutes Netzwerk zu Partnern
- durch Personalaufstockung weitere Aufträge möglich
- Bestehender Mietvertrag zu guten Konditionen
- Aktuell kein GF vor Ort: Übernahme bietet durch Engagement hohes Wachstumspotential
- **Expansionsmöglichkeit für branchengleiche oder branchenähnliche Unternehmen**
 - Übernahme und Ausbau
 - Erweiterung eines bestehenden Unternehmens durch neues Geschäftsfeld oder Standort -> Kosteneinsparung
 - Neue Arbeitsfelder können geschaffen werden, zum Beispiel im Bereich Bauleitung
 - Potential zum Aufbau einer eigenen Selbständigkeit mit guter Basis



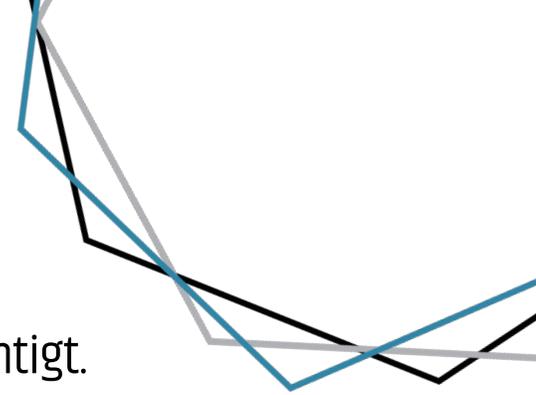
Das Unternehmen bietet eine solide Grundlage für Wachstum und Expansion – eine ideale Gelegenheit für Käufer, die strategisch in den Markt eintreten oder ihr Portfolio erweitern möchten.



DISCLAIMER

Mit dieser Firmenpräsentation wird kein bindendes Angebot unterbreitet, noch ist dieses beabsichtigt. Jegliche Kaufangebote werden unter Einhaltung der aktuellen deutschen Rechtsprechung abgegeben.

Dieses Dokument beinhaltet vertrauliche und urheberrechtlich geschützte Informationen und Daten. Eine Vervielfältigung als Ganzes oder in Teilen sowie die Weitergabe an Dritte ist ohne die schriftliche Zustimmung der Blackpoint Consulting GmbH verboten. Mit der Annahme dieses Dokumentes gibt der Empfänger automatisch seine Zustimmung.





**BLACK
POINT
CONSULTING**

FÜR FRAGEN UND KAUFANGEBOTE:

KONTAKT:

Dr. Markus Braun

m.braun@blackpoint-consulting.de

0351 47 93 73 33

www.blackpoint-consulting.de