Profile number
66820

Ertragsstarker HKS Betrieb Stgt zu verkaufen

Located in
Baden-Württemberg

General information

Sector
Construction

Type of company
Agricultural

Legal entity:
Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH

Type of transaction
Shares

Life phase enterprise
Full-grown

Employees in FTE
10 - 25

Type of buyer:
- MBI candidate
- Strategic acquisition

Financial information

Turnover last financial year
€ 2.500.000 - € 5.000.000

Asking price
€ 500.000 - € 1.000.000

Earnings before taxes
€ 500.000 - € 1.000.000

Other

Im Auftrag hat die Unternehmensberatung AH zu v e r k a u f e n :

E r t r a g s s t a r k e r Heizungs- & Sanitärbetrieb Großraum Stuttgart

Hightlights zum HKS- Fachbetrieb aus Großraum Stgt:

• Der Fachbetrieb existiert schon mehr als ein halbes Jahrhundert und wird ausschließlich altershalber verkauft.

• Der HKS-Fachbetrieb erbringt eine breite Palette von Leistungen aus dem Bereich der der Heizungs-, Sanitär-, Lüftungs- u. Solartechnik.

• Dazu gehört beispielsweise

a) Flaschnerarbeiten

b) Sanitär & Heizung, Lüftungstechnik

c) Montage von Solaranlagen

d) Handel mit Heizöl u. Peletts

e) Beratung in den genannten Bereichen

• Das Unternehmen wird von Kunden ob seiner Kompetenz und Zuverlässigkeit geschätzt.

• Das Unternehmen erzielte über Jahre hinweg eine beständig gute Ertragslage und bestätigt – das Moto „Handwerk hat goldenen Boden“.

Das Unternehmen erzielte über Jahre hinweg eine beständig gute Ertragsträge

Die Umsatzrendite liegt beständig bei über 10 % Umsatzrendite.

• Das Unternehmen fordert seinen fleißigen und agilen Käufer. Ein Käufer braucht eine entsprechende breite Fachkompetenz, wobei der Verkäufer zu einer längerfristigen Übergangsphase bereit wäre.

• Im HKS-Betrieb sind langjährige Fachkräfte vorhanden. Der Verkäufer stünde auch weiterhin beratend zur Verfügung.

• Anmerkung: Der Verkäufer ist ein Handwerker vom „alten Schlag“: bodenständig, solide und fair!

R e g i o n : Großraum von Stuttgart – Karlsruhe - Pforzheim - Heilbronn

Das Unternehmen liegt in einer wirtschaftsstarken Stadt in BW. Das Unternehmen liegt im Einzugsbereich von Stuttgart.

Betriebswirtschaftliche K e n n z i f f e r n :

Umsatz: 1 - 3 Mio. €. Beständig, mit leicht steigender Tendenz.

Ertragslage vor Steuern: 10 % über Jahre hinweg. Dabei hat ein angemessener GF-Gehalt das Betriebsergebnis bereits geschmälert.

Anzahl der MA: 10 – 18 MA ausschließlich Fachkräfte. Bei Bedarf wird noch auf

Leiharbeiter zurückgegriffen.

I m m o b i l i e & Geschäftsausstattung:

Die Immobilie kann käuflich erworben oder auch langfristig angemietet werden.

Die Immobilie liegt verkehrsmäßig günstig. Die betriebliche Immobilie umfasst Büro & Verkauf-, Lagerflächen. Im genannten Kaufpreis ist die immobilie enthalten.

Es sind für den Geschäftsbetrieb alle erforderlichen Maschinen und Gerätschaften vorhanden.

Mit zum Geschäftsbetrieb gehören mehrere PKWs, für die Monteure und ein Kleintransporter sowie die üblichen Werkzeuge und Maschinen.

Leitung & M i t a r b e i t e r :

Die Kundenansprache erfolgt überwiegend durch die Geschäftsführung + 1 Vertriebsmitarbeiter.

Die Mitarbeiter sind ausschließlich Fachkräfte. Der HKS-Fachbetrieb bildet aus und schult seine MA beständig.

K u n d e n :

Mit zum Kundenkreis gehören größere Industrieunternehmen, Verwaltung, Behörden, Bauträger, Privatpersonen.

Eine Abhängigkeit zu Kunden ist nicht vorhanden. Die Auftraggeber sind fast ausschließlich Dauerkunden. Ein Großteil der Aufträge kommt über Multiplikatoren (Architekten, Bauträger, Stadtverwaltung). Der Fachbetrieb lebt von der „Mund-zu-Mund-Propaganda!

Marketing und Werbung sind spärlich im Einsatz. Das Unternehmen sieht keine Veranlassung für solche Maßnahmen.

S t ä r k e n - S c h w ä c h e n p r o f i l

S t ä r k e n des Unternehmens:

1. Beständig gute /sehr gute Ertragslage von über 10 % Umsatzrendite

2. Sehr guter Ruf am Markt

3. Äußerst treue Stammkundschaft von Bauträgern und Architekten

4. Fettes Auftragspolster

5. Hohe und breite Fachkompetenz der GF u. Mitarbeiter

6. Zuverlässigkeit des Unternehmens wird geschätzt

S c h w ä c h e n des Unternehmens:

1. Ungelöste Familiennachfolge

2. Angespannte Arbeitsbelastung des Managements

3. Kein Marketing (der Fachbetrieb sieht dazu keine Notwendigkeit).

4. Das Absatzpotential des Unternehmens wird – mangels Managementbelastung – nicht vollständig ausgeschöpft.

5. Es beteht noch Bedarf an Fachpersonal. Das weitere Wachstum wird durch das Fachpersonal begrenzt.

Anforderung an die Q u a l i f i k a t i o n des Käufers:

Für eine Betriebsübernahme benötigt der Käufer:

a) F u n d i e r t e Branchenkenntnisse und mehrjährige praktische Erfahrung über die breite Palette der HKS-Technik. Das Unternehmen ist für einen Meister oder Dipl.-Ing sehr gut geeignet.

b) Mehrjährige Leitungs- u. Führungserfahrung

c) Eigenkapital von – je nach Finanzierungsmodell – mindestens 200 bis 300 T€.

V e r k a u f s p r e i s & Übergabemodalitäten:

Der Kaufpreis orientiert sich an den üblichen Größen dh. Insbesondere an Ertragskraft und Umsatz. Die Verkaufspreisvorstellungen liegen aufgrund einer beständig guten Ertragslage bei 1 Mio. € (VHB).

In diesem Kaufpreis ist die Immobilie enthalten.

Der Verkäufer möchte sein Lebenswerk sichern und sorgt für einen gleitenden Übergang. Bezüglich des Kaufpreises ist der Verkäufer verhandlungsbereit.

Nach Einschätzung des Verkäufermaklers (ohne Verbindlichkeit) sind die Übernahmen Konditionen günstig. Das Unternehmen hat – wie bereits ausgeführt – a) eine beständig gute Ertragslage, b) volle Auftragsbücher und eine ansprechende Firmensubstanz. Es bietet sich eine einmalige Chance für einen agilen und fleißigen Kaufinteressenten.

.

Kennwort: Heizung Stuttgart