

## Profile number

66839

## HKS Fachbetrieb aus dem Saarland zu verkaufen

### Located in

Saarland

### General information

#### Sector

Construction

#### Type of company

Installation company

#### Legal entity:

Limited company

#### Type of transaction

Shares

#### Life phase enterprise

Full-grown

#### Employees in FTE

5 - 10

#### Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition

### Financial information

#### Turnover last financial year

€ 1.000.000 - € 2.500.000

#### Asking price

To be agreed

#### Earnings before taxes

€ 100.000 - € 250.000

### Other

Im Mandantenauftrag hat AH einen leistungsfähigen Heizung-, Sanitär- und Lüftungstechnikhandwerksbetrieb aus dem Saarland zu v e r k a u f e n .

Die ersten Informationen zum Fachbetrieb:

Der Fachbetrieb existiert schon seit einem halben Jahrhundert und wird ausschließlich altershalber verkauft.

Der Betrieb erbringt einen breiten Leistungskatalog, dieser umfasst

technische Gebäudesysteme

Energieservice einschl. Solarinstallationen u. Bioenergie

Badgestaltung

Beratung, Planen und Ausführung von Sanitär-, Heizungs-, Lüftungs- u. Klimatechniklösungen (SHKLösungen)

Installation und Beratung Solartechnik

Umweltschutz, Abwasser, Sicherheitstechnik.

Das Unternehmen genießt am Markt einen guten Ruf, ist kundenorientiert aufgestellt und beschäftigt engagierte und motivierte Mitarbeiter.

**R e g i o n :** Der Betriebsstandort ist eine Kleinstadt im Saarland

Der Geschäftsbetrieb erstreckt sich im Wesentlichen auf den Großraum des Saarlandes.

**Betriebswirtschaftliche K u r z i n f o r m a t i o n :**

Umsatz in €: 1 – 3 Mio.€ mit leicht steigender Tendenz.

Ertrag in % 6 – 10 % beständig.

Ein angemessener GF-Gehalt und die Mieten an die Ehefrau, haben das Betriebsergebnis bereits geschmälert.

Anzahl der MA: 5 – 10 Facharbeiter zzgl eines Azubi.

Nach Unterzeichnung einer Verschwiegenheits- u. Provisionsvereinbarung werden die Bilanzen und weitere Informationen zur Verfügung gestellt.

**U n t e r n e h m e n s t ä r k e n :**

- Breite Dienstleistungspalette
- anerkannt hohe Zuverlässigkeit, Qualität und Flexibilität bei der Projektabwicklung von SHK-Lösungen
- ca. 300 Wartungs- und Serviceverträge
- 24h - Instandhaltungs- und Entstörungsdienstleistungen
- hohe Kundenbindung und –zufriedenheit
- beständig gute und über dem Branchendurchschnitt liegende Ertragslage.

**K u n d e n s t r u k t u r :**

Die Kundenstruktur ist breit gestreut. Es bestehen keine Abhängigkeiten von Kunden. Die Kunden kommen aus dem näheren Umfeld des Fachbetriebes.

## Immobilie:

Die Immobilie ist zweckentsprechend und vielseitig nutzbar. Die Immobilie kann wahlweise käuflich übernommen oder langfristig zu einer ortsüblichen Miete angemietet werden.

Die Immobilie bietet vielfältige Nutzungsmöglichkeiten und liegt verkehrsmäßig günstig in einer Kleinstadt im Saarland. .

Die Immobilie umfasst Besprechungs-, Büro-, Ausstellungs- u. Lagerräume.

## Betriebs- u. Geschäftsausstattung:

Das Unternehmen verfügt über eine zweckentsprechende Betriebs- und Geschäftsausstattung. Mit zum Betriebsvermögen gehören mehrere PKWs und Kleintransporter.

In den Ausstellungsräume sind Fachartikel (Sanitärartikel, Fliesen usw.) zu sehen.

## Verkaufspreisvorstellungen und Übergabemodalitäten (VHB):

Die Verkaufspreisvorstellungen liegen ohne Immobilie, ohne Verbindlichkeiten ohne Forderungen gegenüber dem Verkäufer ohne Übergabe von Barvermögen/Cash bei etwas unter 1 Mio. € (VHB).

Wie ausgeführt kann die Immobilie käuflich erworben oder langfristig angemietet werden.

Der Verkäufer möchte sein Lebenswerk sichern und steht dem Nachfolger für eine Einarbeitungsphase zur Verfügung.

## Verbindlichkeiten & Lasten:

Das Unternehmen hat keine Bankverbindlichkeiten, was als Beleg für die gute Ertragslage zu sehen ist. Der Käufer übernimmt **I a s t e n f r e i** und ohne Bargeld und Forderungen!

Der Verkäufer möchte sein Lebenswerk sichern und steht für eine Übergangsphase zur Verfügung.

## Objekteignung:

Der Fachbetrieb eignet sich für einen Existenzgründer als auch einen bestehenden Betrieb, der seine Marktpräsenz stärken möchte. Die Verkaufspreisvorstellungen sehen wir als käuferfreundlich an.

Kennwort: HKS Saarland

\* .. \*