Profilnummer
66878

größerer und ertragsstarker Bauträger und Hochbau aus Süddeutschland zu verkaufen

Standort
Deutschland

Allgemeine Information

Branche
Baugewerbe

Art des Unternehmens
Landwirtschaftlich

Rechtsperson:
LTD.

Art der Transaktion
Anteile

Lebensphase Unternehmen
Etabliert ab 5 Jahre

Mitarbeiter in FTE
> 50

Art des Käufers:
- MBI-Kandidat
- Strategische Akquisition

Finanzinformation

Umsatz letztes Geschäftsjahr
> 5.000.000

Preisvorstellung
> 5.000.000

Ergebnis vor Steuern
€ 500.000 - € 1.000.000

Firmengeschichte / Hintergrund

Im Auftrag haben wir zu v e r k a u f e n :

A t t r a k t i v e r Hoch- u. Tiefbau.

Markanter Baubetrieb aus Süddeutschland.

• Das Tätigkeitsspektrum umfasst den Hoch- u. Tiefbau, wobei der Hochbau umsatzmäßig bei weitem überwiegt. Der Tiefbau wurde erst vor Jahren aufgebaut.

• Erstellt werden repräsentative Massivbauten, Ein- u. Mehrfamilien- und Reihenhäuser.

• Der Betrieb steht auf gesunden Beinen und expandiert beständig. Die Umsatzzuwächse liegen beständig bei zwischen 5 - 8 %.

R e g i o n : S ü d d e u t s c h l a n d

Der Betrieb liegt in einer Großstadt in einer der Metropolen Süddeutschlands.

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

U m s a t z : ü b e r 20 Mio. €

Mitarbeiter : 110 bis 180 MA

Ertragslage : Auftrags- und Ertragslage ist beständig sehr gut. Die Umsatzrendite liegt beständig bei 8 – 9 % p.a. und weit ü b e r über dem Branchendurchschnitt.

Dabei haben annsprechende GF-Gehälter und Mieten an nahe Angehörige das Betriebsergebnis bereits geschmälert.

Alleinstellungsmerkmale

B a u p r o j e k t e :

- Privater Wohnbau über 80 %.

- Firmen- und Industriebau (Produktionshallen, Verwaltungsgebäude)

Betriebs- und Geschäftsausstattung: Der Betrieb verfügt über einen modernen und zweckentsprechenden Maschinenpark für den Hoch- und Tiefbau.

Es sind die für den Geschäftsbetrieb eines Hoch- u. Tiefbaus erforderlichen Maschinen und Einrichtungen vorhanden.

Management & Mitarbeiter: Der Baubetrieb verfügt über ein qualifiziertes Führungsteam und eine qualifizierte zweite Führungsebene. Ein GF möchte im Unternehmen verbleiben.

Geschäftsführung, Mitarbeiter: Ein GF will weiter im Unternehmen verbleiben.

Verbindlichkeiten, Bankkredite, Finanzierung, Bankguthaben:

Die Eigenkapitalquote liegt bei ü b e r 30 %.

Auftragslage, Kunden, Zukunftsperspektiven:

Ein Großteil der Kunden sind Dauerkunden aus dem Privatbereich und Verwaltungs- oder Firmenbereich. Darunter auch Fonds, Kapitalanleger.

Der Baubetrieb ist für die kommenden Jahre gut ausgelastet und hat entsprechende Bauprojekte in Bearbeitung.

Kaufpreis & Übernahme, Beteiligung, sukzessive Übernahme:

Kaufpreis: Der Kaufpreis liegt bei ü b e r 15 Mio. €.

Der Verkäufer möchte sein Lebenswerk sichern und steht für eine längerfristige Übernahme mit einem gleitenden Übergang zur Verfügung. Eine Beteiligung oder eine sukzessive Übernahme wäre grundsätzlich denkbar.

Wir bitten um Verständnis, dass wir einen Qualifikations- und Finanzierungsnachweis verlangen müssen.

Risikobeurteilung:

R i s i k o : Der Käufer übernimmt einen qualifizierten Baubetrieb mit einem breiten Tätigkeitsprofil und einem leistungsfähigen Team. Der Baubetrieb hat keine (erkennbaren) Probleme und ist gesund.

Kennwort: Chirstel *.*