



UNTERNEHMENSVERKAUF

Handwerk
Elektroplanung / Elektroinstallation

Projekt: AMPERE

KURZPROFIL

Projekt: AMPERE

Branche	Handwerk Elektroinstallation und Elektroplanung
Angebotsgegenstand	Share Deal - 100 % der Geschäftsanteile
Tätigkeitsfeld	Elektroinstallation und Elektroplanung mit Fokus auf B2B Kunden
Region	Hessen
Leistung / EBIT	Gesamtleistung 2,5 - 7,5 Mio. EUR EBIT-Marge zwischen 10% und 20%
Kunden	Krankenhausträger, öffentl. Auftraggeber, Universitäten, Unternehmen (>90 % B2B/öffentlich)
Mitarbeitende	25-50
Immobilie	Fremd angemietet
Verkaufsgrund	Altersbedingte Gesellschafternachfolge
Potenzielle Käufer	Strategen / Beteiligungsgesellschaften / MBI
Kaufpreis	3.750.000 € - cash & debt free

Kurzbeschreibung

Das Unternehmen ist langjährig in der Region tätig und genießt einen hervorragenden Ruf. Es werden vorwiegend Projekte im öffentlichen Bereich realisiert (z.B. KITA, Krankenhäuser, Banken etc.). Die Projektgrößen variieren und liegen im 5 bis siebenstelligen EUR-Bereich. Der Fokus liegt auf lukrativen Objektgrößen im sechsstelligen EUR-Bereich.

Unternehmensphasen

Das Unternehmen ist über 20 Jahre am Markt. Man hat sich immer wieder in neue Bereiche eingearbeitet und bietet nun ein breites Spektrum an.

Produkte, Leistungen, Technologien

Elektroinstallation inkl. Elektroplanung, Datentechnik/Lichtwellenleiter sowie Brandschutz- und Sicherheitstechnik – alle Gewerke aus einer Hand.

Kundenkreis

Krankenhausträger, Staat/Land/Kommunen, Universitäten, Unternehmen. Breite Diversifizierung ohne Klumpenrisiken.

Mitarbeitende

Das Unternehmen bildet aus und verfügt über eine gut strukturierte zweite Ebene. Alle Mitarbeitenden sind sehr gut ausgebildet, bzw. für Helfertätigkeiten angeleitet.

Umsatz- und Ertragslage

Das Unternehmen ist ertragsstark und erwirtschaftet eine Umsatzrendite, die zwischen 10% und 20% liegt.

Immobilie

Die Betriebsimmobilie ist fremd angemietet. Der Mietvertrag kann vom Erwerber fortgeführt werden.

Verkaufsgrund

Altersbedingte Unternehmensnachfolge – eine familieninterne oder interne Nachfolge ist nicht in Sicht.

Verkaufsziele

Übertragen werden 100 % der Geschäftsanteile. Der Verkäufer zieht sich nach einer angemessenen zu vereinbarenden Übergabephase aus dem Unternehmen zurück.

Idealer Erwerber

Der Kauf eignet sich für einen strategischen Investor aus der Elektrotechnik-/Handwerksbranche oder eine Beteiligungsgesellschaft – attraktiv als Add-on zu einer Branchenbeteiligung, bedingt auch als Plattforminvestment. Auch ein MBI ist denkbar.

Kaufpreis

Der Kaufpreis wurde im Rahmen einer sachverständigen Unternehmensbewertung ermittelt. Der Verkäufer erwartet einen Kaufpreis in Höhe von:

3.750.000 EUR

Cash & debt free (ohne zinstragende Verbindlichkeiten, ohne liquide Mittel). Der Kaufpreis bezieht sich ausschließlich auf das betriebsnotwendige Vermögen.

TLC ist exklusiv vom Zielunternehmen und dessen Gesellschaftern mandatiert.

Ein ausführliches Informationsmemorandum mit den geschäftsüblichen Unternehmensdaten und -zahlen wurde von uns erstellt. Dieses stellen wir Ihnen gerne nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung und nach Freigabe durch unsere Mandantschaft zur Verfügung.

Sämtliche Korrespondenz ist ausschließlich an das Projektteam der TLC zu richten.

Für weitere Fragen steht Ihnen
der Projektleiter der TLC
jederzeit gerne zur Verfügung

Timo Lang

Geschäftsführer

TLC M&A GmbH

Rudolf-Bultmann-Str. 4h

35039 Marburg

+49 6421 480 615-0

+49 172 67 45 224

lang@tl-consult.de

www.tl-consult.de

