

Kurzexposé

Auf Hotelreinigung spezialisiertes Gebäudereinigungsunternehmen

Großraum Hannover · 100 % Share Deal · Nachfolgeregelung

Jahresumsatz	EBIT	Mitarbeitende	Marktpräsenz
> 1,5 Mio. €	80–100 T€	ca. 65	3 Jahre
zuletzt	GF-Gehalt enthalten	inkl. Objektleitung	kontinuierlich wachsend

Auf einen Blick

Zum Verkauf stehen 100 % der Geschäftsanteile (Share Deal) an einem etablierten Gebäudereinigungsunternehmen mit klarer Spezialisierung auf die **Hotellerie**. Das Unternehmen ist in nur drei Jahren auf über **1,5 Mio. € Jahresumsatz** gewachsen, erwirtschaftet ein EBIT von **80–100 T€** (bei bewusst moderatem Geschäftsführergehalt) und beschäftigt rund **65 Mitarbeitende**. Der Geschäftsbetrieb läuft mit sehr geringem operativen Steuerungsaufwand der Geschäftsführung — Disposition, Qualitätskontrolle und Kundenbetreuung sind weitgehend delegiert.

Unternehmensprofil

Standort: Region Hannover, Niedersachsen

Rechtsform: GmbH

Gründung: vor ca. 3 Jahren

Geschäftsmodell: Operative Reinigungsdienstleistungen für die Hotellerie mit eigenem Stammpersonal und etablierter Objektleiter-Struktur

Leistungsspektrum (Hotellerie-Fokus)

- **Housekeeping / Zimmerreinigung** nach Hotelstandards (3–4 Sterne)
- **Reinigung öffentlicher Bereiche** (Lobby, Flure, Aufzüge, sanitäre Anlagen)
- **F&B-Flächen** (Frühstücksraum, Restaurant, Bar, Tagungsbereiche)
- **Sonderreinigung** (Grund-, Teppich-, Polster- und Glasreinigung)
- **Eventreinigung** auf Anforderung (Tagungen, Veranstaltungen)

Kundenstruktur

Der Kundenstamm besteht aus **mehreren Hotelobjekten** im Großraum Hannover und benachbarten Regionen Niedersachsens. Die Struktur ist ausgewogen — **kein einzelner Auftraggeber dominiert den Umsatz**. Die Aufträge basieren auf langfristigen Rahmenvereinbarungen mit wiederkehrenden Leistungen, was die Umsatzbasis planbar und konjunkturresilient macht. Eine detaillierte Aufstellung (Kategorisierung der Hotelkunden, Vertragslaufzeiten, Konzentrationsgrad) wird nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung offengelegt.

Mitarbeiter und Organisation

Das Unternehmen beschäftigt rund **65 Mitarbeitende** in Voll-, Teilzeit und auf Minijob-Basis — passend zur typischen Schichtstruktur der Hotellerie (Wochenenden, frühe Morgenstunden, kurzfristige Anpassungen). Eine eingearbeitete **Objektleiter-Ebene** übernimmt Disposition, Einarbeitung neuer Kräfte und Qualitätskontrolle vor Ort. Damit ist das Tagesgeschäft **nicht von der Person der Geschäftsführung abhängig**. Die Geschäftsführung beschränkt sich heute im Wesentlichen auf kaufmännische Steuerung, Kundenpflege auf Leitungsebene und strategische Weichenstellungen.

Wirtschaftliche Eckdaten

Kennzahl	Wert	Anmerkung
Jahresumsatz (zuletzt)	> 1,5 Mio. €	kontinuierlich wachsend seit Gründung
EBIT	ca. 80–100 T€	bei bewusst moderatem GF-Gehalt
EBIT-Marge (indikativ)	ca. 5–7 %	branchentypisch, mit Spielraum nach oben
Mitarbeitende	ca. 65	inkl. Teilzeit und Minijob
Investitionsbedarf kurzfristig	gering	schlanke Kostenstruktur, keine größeren CAPEX

BWA, Jahresabschlüsse und detaillierte Umsatz- bzw. EBIT-Brücken werden ernsthaften Interessenten nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) zur Verfügung gestellt.

Stärken und Verkaufsargumente

- **Klare Nischenpositionierung Hotelreinigung** — abseits des preisgetriebenen Standard-Büroreinigungsmarkts
- **Stabile Auftragsbasis** durch Rahmenverträge und wiederkehrende Leistungen
- **Ausgewogene Kundenstruktur** ohne Klumpenrisiko
- **Eingespielte operative Abläufe** mit funktionierender Objektleiter-Struktur
- **Sehr geringer Inhaberaufwand** — geeignet für strategische Käufer mit weiteren Aktivitäten oder für Beteiligungslösungen
- **Skalierungspotenzial** durch zusätzliche Hotelobjekte in Niedersachsen / Norddeutschland sowie Erweiterung um angrenzende Hotelservices
- **Share Deal** — Verträge, Lizenzen und Bankverbindungen gehen automatisch über, kein Neuverhandeln mit Kunden erforderlich

Geeignete Käuferprofile

Strategische Käufer aus Facility Management, Gebäudediensten oder verwandten Servicebranchen, die in das margenstärkere Hotelsegment expandieren möchten. | **Hotelketten und Hotelgruppen**, die Reinigungsleistungen in Eigenregie konsolidieren wollen (Insourcing). | **Branchenspezialisten** für Hotelreinigung aus anderen Regionen, die ihren Footprint nach Niedersachsen ausweiten. | **Investoren und Beteiligungskäufer**, die ein operativ stabiles, weitgehend selbststeuerndes Asset mit klarer Nischenpositionierung suchen.

Transaktionsstruktur und Übergabe

Angeboten: 100 % der GmbH-Anteile (Share Deal). **Preisvorstellung:** auf Anfrage. **Übergabe:** geordneter Übergabeprozess; angemessene Einarbeitung durch den derzeitigen Inhaber kann individuell vereinbart werden. **Zeitrahmen:** flexibel, abhängig vom Käuferprofil.

Nächster Schritt

Kontaktaufnahme über die Inseratsnummer auf nexxt-change. Nach Eingang Ihrer Anfrage übermitteln wir eine kurze Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA). Anschließend erhalten Sie Zugang zu vertieften Unterlagen (BWA, Kundenstruktur-Übersicht, Mitarbeiterstruktur, Vertragsübersicht).

Dieses Kurzexposé enthält vertrauliche Angaben und ist ausschließlich für den persönlichen Gebrauch des Empfängers im Rahmen einer möglichen Unternehmensnachfolge bestimmt. Eine Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet. Sämtliche Angaben beruhen auf Informationen des Verkäufers; eine Haftung für Vollständigkeit und Richtigkeit wird ausgeschlossen.