

# Anonymisiertes Unternehmensexposé

Spezialunternehmen für Trassenpflege, Forst- und Infrastrukturservice

Vertrauliche Erstinformation für qualifizierte Interessenten. Firmenname, exakter Standort, konkrete Auftraggeber und Bildmaterial wurden aus Diskretionsgründen entfernt. Weitere Unterlagen werden erst nach Vertraulichkeitsvereinbarung bereitgestellt.

<b>Marktpräsenz</b>	<b>Umsatzbasis</b>	<b>Vertragslaufzeiten</b>	<b>Asset</b>
über 20 Jahre	80-85 Prozent aus Rahmenverträgen	typisch 3 bis 5 Jahre	Spezialmaschinen inklusive

## Unternehmensprofil

Zum Verkauf steht eine seit über 20 Jahren erfolgreich tätige GmbH im Bereich Trassenpflege, Forst- und Landschaftspflege. Das Unternehmen ist im mittleren Bundesgebiet tätig und auf Dienstleistungen für Betreiber kritischer Energieinfrastruktur spezialisiert. Der Verkauf erfolgt aus persönlichen Gründen. Der laufende Geschäftsbetrieb ist organisatorisch, technisch und personell fortführungsfähig.

## Leistungsbereiche

Der Schwerpunkt liegt auf der Trassenpflege entlang von Energieversorgungsleitungen. Ergänzend erbringt das Unternehmen Leistungen in den Bereichen Baumfällungen und Spezialbaumfällungen, Mäh- und Mulcharbeiten, Baufeldräumungen sowie Grünflächenpflege und Baumpflege. Diese Kombination ermöglicht eine stabile Auslastung und zusätzliche Ertragspotenziale außerhalb der Kernverträge.

## Langfristige Vertragsbasis

Ein wesentlicher Unternehmenswert liegt in den bestehenden Rahmenverträgen mit mehreren führenden Auftraggebern aus dem Bereich Energieinfrastruktur. Rund 80 bis 85 Prozent des Umsatzes werden über diese Vertragsbeziehungen erzielt. Die Verträge haben typischerweise Laufzeiten von drei bis fünf Jahren und wurden über viele Jahre hinweg in turnusmäßigen Ausschreibungen regelmäßig bestätigt und verlängert. Dadurch entsteht eine hohe Planungssicherheit mit wiederkehrenden Umsätzen und einer belastbaren Auftragsbasis.

## Marktposition und Wettbewerbsvorteil

Die langjährige Referenzhistorie, bestehende Auftraggeberbeziehungen, dokumentierte Leistungsfähigkeit und branchenspezifische Qualitätsstandards schaffen hohe Markteintrittsbarrieren. Für neue Wettbewerber ist eine vergleichbare Position im Markt nur mit erheblichem Zeit- und Investitionsaufwand erreichbar. Für den Käufer bedeutet dies die Übernahme eines eingeführten Unternehmens mit gewachsenen Strukturen und einer starken Ausgangsbasis für zukünftige Vertragsverlängerungen.

