

PROJEKT FRESH

REF.-NR. 263



HIGHLIGHTS

Überdurchschnittlich profitabler Handwerksbetrieb, top spezialisiert auf Kältetechnik im Lebensmittelhandel sowie Klimatechnik jeglicher Art

Hochqualifiziertes Technikerteam mit hochwertiger elektronischer Ausstattung sowie mit ca. 15 eigenen Fahrzeugen im Einsatz

Außergewöhnlich hohe Mitarbeitertreue, flache Hierarchien sowie ein sehr angenehmes Betriebsklima

Die Projektplanung erfolgt CAD-gestützt und alle installierten Anlagen werden permanent computer-gestützt überwacht

Exzellente Reputation seit über 60 Jahren bei allen Geschäftspartnern – auch weit über die regionalen Marktgrenzen hinaus



ECKDATEN

Branche	Kälte- und Klimatechnik
Mitarbeiter	~ 15
Region	Mittelfranken/Süddeutschland
Modalitäten	Übergabe im Rahmen eines Share Deals
Immobilie	Ist vorhanden und kann optional miterworben werden
Preis	auf Anfrage
Käuferprofil	Als Käufer kommen neben expandierenden Kälte- und Klimatechnik-Unternehmen auch Investitions- und Beteiligungsgesellschaften in Frage, welche ein strategisches und nachhaltiges Interesse am Unternehmen forcieren sowie Personen, die neben fachlicher Eignung und entsprechender Branchenerfahrung auch über ausreichend Eigenkapital verfügen.

Wir sind beauftragt eine Vorauswahl zu treffen und geeignete Käufer zu prüfen, selbstverständlich behandeln wir Ihre Informationen streng vertraulich. Für den Käufer entstehen keine Kosten durch unsere Tätigkeit.

FINANZKENNZAHLEN

	Bilanz 2021	Bilanz 2022	Bilanz 2023	Bilanz 2024	BWA 2025
Umsatz	5.603.772 €	6.034.979 €	4.231.728 €	5.346.398 €	4.848.063 €
Gesamtleistung	5.288.879 €	5.965.010 €	4.282.520 €	5.615.005 €	4.851.843 €
Rohertrag	2.593.604 €	2.568.567 €	2.219.701 €	2.571.666 €	2.783.085 €
EBIT bereinigt / GSL	945.771 €	931.836 €	463.150 €	802.823 €	1.229.129 €
EBIT bereinigt (%)	18 %	16 %	11 %	14 %	25 %

Umsatz / Gesamtleistung:

Die Umsatzschwankungen resultieren aus dem projektbezogenen Geschäft. Neben stabilen, wiederkehrenden Serviceumsätzen werden im Rahmen eines bestehenden Rahmenvertrags mit einem Großkunden zusätzliche Projektumsätze erzielt, deren Höhe vom jeweiligen Bedarf abhängt.

Rohertrag:

Der Rohertrag wird durch projektbedingte Vorleistungen beeinflusst. Materialaufwendungen fallen teilweise vorlaufend an, während die entsprechenden Umsätze zeitversetzt realisiert werden.

EBIT bereinigt:

Zur Darstellung der nachhaltigen Ertragskraft wurde eine marktübliche Geschäftsführervergütung kalkulatorisch berücksichtigt. Aufgrund projekt- und forderungsbedingter Verschiebungen ist das EBIT im Mehrjahresdurchschnitt zu betrachten.

BRANCHENREPORT

IBISWorld | Herstellung und Wartung von kälte- und lufttechnischen Erzeugnissen

Herstellung von kälte- und lufttechnischen Erzeugnissen

Gesamtumsatz

Gesamtwert (€) und jährliche Veränderung von 2013 bis 2031 inkl. Fünfjahresausblick.







IBISWorld

Quelle: IBISWorld

Quelle: IBISWorld | Trang Nguyen Thi | Analyst | Frankfurt | Veröffentlicht: Jan 2026 | Deutschland C28.25DE

- Wachstumstreiber** werden in den nächsten Jahren voraussichtlich Klima- und Kühlgeräte für Rechen- und Serverzentren sein. Die fortschreitende Digitalisierung wird zu einem höheren Bedarf an Rechen- und Serverzentren führen, die stetig gekühlt werden müssen.
- Die F-Gas-Verordnung sieht in den kommenden Jahren weitere stufenweise Verschärfungen vor. Daher **müssen die Branchenakteure** in die Entwicklung von Anlagen und Geräten mit weniger klimaschädlichen Kühlmitteln **investieren**.

BRANCHENVERGLEICH FINANZKENNZAHLEN

	2021	2022	2023	2024	2025	2021-2025 Ø Projekt	2021-2025 Branche	Position Projekt
Umsatzentwicklung	35,2%	7,7%	-29,9%	26,3%	-0,8%	7,7%	3,3%	
Materialaufwand	51,0%	56,9%	48,2%	54,2%	52,3%	52,5%	52,3%	
Personalaufwand	20,4%	18,1%	25,6%	20,1%	21,2%	21,1%	24,0%	
EBIT-Marge bereinigt	17,9%	15,6%	10,8%	15,6%	17,9%	15,6%	5,5%	

Für die Folgejahre existiert bei einem veränderten strategischen Ansatz durch neue Ressourcen sowie die Neustrukturierung der vorhandenen Geschäftsfelder weiteres Wachstumspotential in den vorhandenen Märkten. Das Unternehmen verfügt heute bereits über eine sehr effiziente Organisationsstruktur, welche sich sehr positiv auf das Ergebnis niederschlägt. Untermauert wird dies durch eine jahrzehntelang gewachsene Kundenbindung.

KONTAKTIEREN SIE UNS

Sie möchten Ihr Unternehmen verkaufen?
Wir unterstützen Sie bei der Bewertung Ihrer Firma, der Kaufpreisermittlung und der Erstellung aussagekräftiger Verkaufsunterlagen. Auf Wunsch begleiten wir die Gespräche mit den Interessenten und beraten Sie bis zum Abschluss des Unternehmensverkaufs.



Kemo Konaté
Projektleiter

📍 Andernacher Str. 53
90411 Nürnberg

☎ 0160 529 4022

✉ konate@parzerconsulting.de

🌐 www.parzerconsulting.de

Sie sind auf der Suche nach einer neuen Herausforderung und möchten ein bestehendes Unternehmen kaufen? Unsere Beratungsleistung umfasst das gesamte Spektrum von der Suche nach einem für Sie passenden Unternehmen, über die Bewertung des Unternehmens, der Begleitung von Verhandlungen mit dem Verkäufer, bis hin zur Finanzierungsberatung und Unterstützung bei der Beantragung von Fördermitteln und Finanzierungskrediten.