

# Firmenvorstellung



# Team-Is-Tec

*Ihr Spezialist für Alu-Überdachungen*

## Die Fakten auf einen Blick:

- extrem produktives Handwerksunternehmen
- Umsatz / Mitarbeiter > 300.000,- €
- sehr schlanke Organisation mit max. digitalisierten Prozessen
- gute – sehr gute Auftragslage
- extrem ertragsstarke Wertschöpfungskette
- EBIT-Marge > 11%
- minimaler Liquiditätsbedarf
- optimiertes Zahlungsmanagement
- Just-in-time-orders
- leicht integrierbares, eigenständiges Team
- überregionaler Wirkungskreis in Nord-West-Deutschland

# **Inhalt**

- 1. Vorstellung**
- 2. Unternehmensverkauf**
- 3. Personal & Organisation**
- 4. Organigramm**
- 5. Vertrieb**
- 6. Strategischer Ausblick**
- 7. Gewinn- und Verlustrechnung**
- 8. Assets**
- 9. Rechtliche Verhältnisse**
- 10. Impressionen**
- 11. Rechtliche Hinweise**

# 1. Vorstellung

Team-Is-Tec mit offiziellem Sitz in Bünde ist ein regional etablierter Anbieter von Überdachungen, Terrassendächern, Wintergärten und Carports aus Aluminium und seit über 15 Jahren am Markt.

Nach Kundenwunsch werden individuelle Lösungen geplant und kurzfristig fachmännisch installiert. Zusätzlich werden weitere Produkte wie Sonnenschutz oder erweiternde Ausstattungen mit angeboten.

Alle Produkte werden in Deutschland hergestellt und sind DIN 1090 zertifiziert.

Das Unternehmen bietet seinen Kunden und Interessenten in der Ausstellung in Hiddenhausen die Möglichkeit, bei der Planung und Bestellung vielfältige Materialmuster und Lösungsbeispiele anzusehen.

Der Haupt- bzw. Bürositz befindet sich im privaten Einfamilienhaus des Inhabers. Die andere Immobilie ist angemietet.

Team-Is-Tec ist in den Abläufen bereits sehr weit digitalisiert. Außerdem achtet die Geschäftsleitung auf einfache Prozesse und Strukturen:

ein Vertriebsmitarbeiter erledigt den gesamten Auftragsprozess direkt beim Kunden: nach intensiver Beratung und genauem Aufmaß erfolgt die detaillierte Planung, Angebotskalkulation (automatisiert durch eigenen Konfigurator) und die direkte Beauftragung, d.h. die gesamte Auftragsabwicklung wird komprimiert und anschließend digital weitergeleitet.

Im Back-Office erfolgen dann die streng auftragsbezogene Materialbestellung und die buchhalterische Auftragsbearbeitung digital und weitgehend automatisiert.

So ist es möglich, dass die Steuerung ortsunabhängig erfolgen kann. Thorsten Schmidt befindet sich regelmäßig für mehrere Wochen im Ausland, ohne dass die Geschäftsprozesse darunter leiden.

# 2. Unternehmensverkauf

Thorsten Schmidt ist 60 Jahre alt und möchte seine Nachfolge rechtzeitig regeln. Er strebt einen Komplettverkauf des Geschäftsbetriebs an.

In erster Linie werden dabei strategische Interessenten gesucht, die in der Lage sind, das Geschäft erfolgreich weiterzuführen und im besten Fall darüber hinaus durch die Integration in eine größere Gruppe vielfältige Synergieeffekte zu erzielen. Daran ist ihm auch im Hinblick auf die zuverlässige Weiterbeschäftigung des gesamten Teams persönlich sehr gelegen.

Thorsten Schmidt steht für eine ordnungsgemäße Übergabe und Einarbeitung eines Nachfolgers zur Verfügung, wobei bereits jetzt eine große Unabhängigkeit von ihm persönlich erreicht ist:

gegenüber den Kunden ist der langjährige Vertriebler das „Gesicht“ der Firma und immer erster Ansprechpartner

Thorsten Schmidt ist ein erfahrener Unternehmer, der schon seit der Gründung von Team-Is-Tec auf schlanke Strukturen und Prozesse gesetzt hat, die es ihm erlauben, seine zeitliche Belastung zu minimieren. Er steuert den Betrieb z.B. regelmäßig für mehrere Wochen am Stück von seinem Zweitwohnsitz im Ausland

die operativen Tätigkeiten, die er derzeit aus organisatorischen Gründen übernimmt, erfordern kein Spezialwissen o.ä. und könnten von einem Angestellten problemlos übernommen werden

Der Verkauf würde als Asset Deal realisiert inkl. Übernahme aller Mitarbeiter, der laufenden Aufträge, des gesamten Fahrzeug- und Werkzeugbestandes, Kundenkartei, Mietverhältnisse für Lager und Ausstellungsfläche, Markenname, Internet-Domain, etc.

Darüber hinaus besteht für den Käufer lediglich ein Liquiditätsbedarf von max. 40.000,- € um einen reibungslosen Verlauf sicherzustellen.

### **3. Personal & Organisation**

Derzeit beschäftigt Thorsten Schmidt bei Team-Is-Tec 6 festangestellte Mitarbeiter in Vollzeit und einen Mitarbeiter in Teilzeit.

1 Vertriebsmitarbeiter im Außendienst  
4 Monteure aus verschiedenen Gewerken  
2 Lager/ Produktionsmitarbeiter

Der Inhaber ist derzeit im Back-Office für ca. 20h/Woche tätig. Seine operativen Aufgaben beschränken sich auf die Materialbestellung (Auftragsbezogen), Rechnungsversand und Zahlungskontrolle, Schnittstelle zur Buchhaltung (durch Steuerberatungsbüro) und Personalführung und -akquise.

Der Vertriebler generiert selbstständig Interessententermine, macht mit dem Kunden (in der Regel vor Ort) die Planung und das Aufmaß und übermittelt komplette Aufträge digital an die Geschäftsleitung.

Die 4 Monteure arbeiten in zwei eigenständig agierenden Teams, die die einzelnen Kundenprojekte komplett eigenständig fertigen.

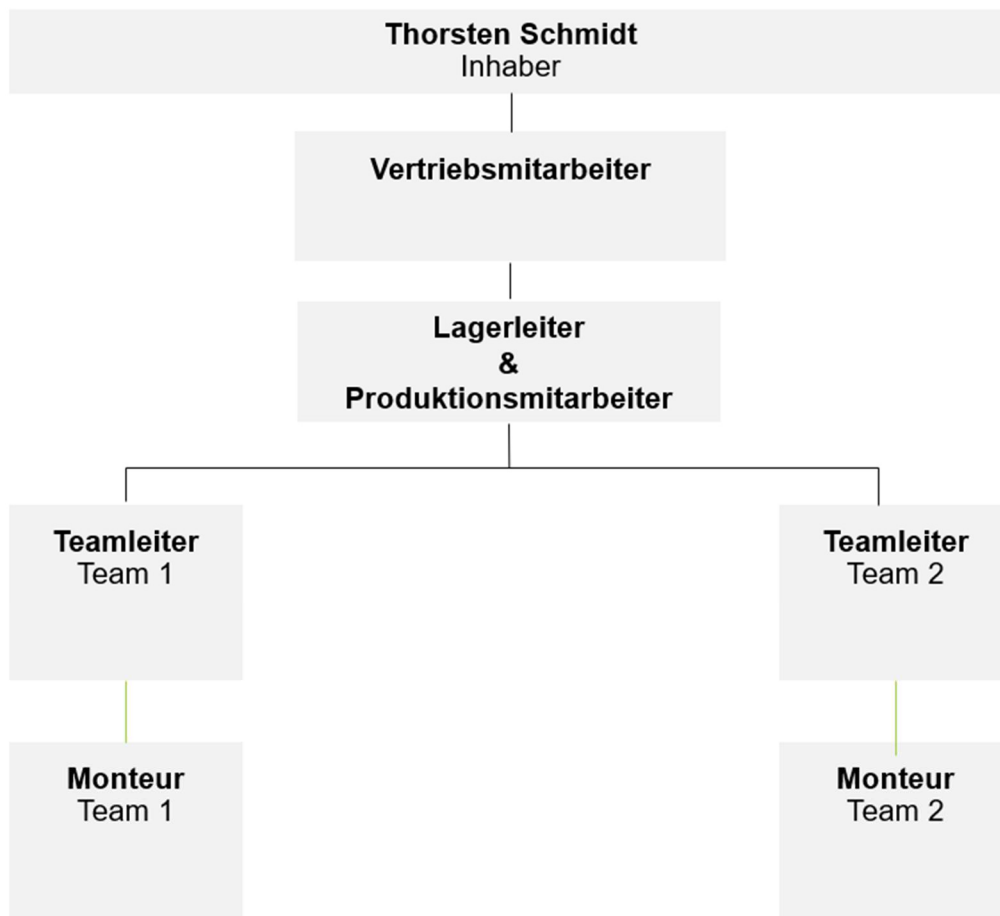
Die Gehälter der Monteure sind im Branchenvergleich ungewöhnlich hoch. Vertraglich vereinbart ist eine 45h-Woche, wobei keine Stundenerfassung erfolgt. Nach getaner Arbeit können die Monteure den Arbeitstag beenden, ohne ggf. Minusstunden befürchten zu müssen.

Der Vertriebler erhält ein Firmenfahrzeug zur Privatnutzung.  
Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit liegt bei über 6 Jahren.

Aufgrund der sehr guten Bezahlung, der wertschätzenden eigenständigen Arbeitsweise und des guten Team-Plays hat Team-Is-Tec im lokalen Umfeld einen sehr guten Ruf als Arbeitgeber, so dass es im Bedarfsfall kein Problem ist, zusätzliche oder neue Monteure zu akquirieren.

Durch optimierte Prozesse benötigt Team-Is-Tec sehr wenig Liquidität. Warenbestellungen kommen 14-tägig donnerstags für die Aufträge der daran anschließenden 2 Wochen (10 Werktagen) just-in-time. Zahlungsziel dafür ist 10 Tage. Die Kunden zahlen zu 90% innerhalb von 3 Tagen, der Aufbau erfolgt i.d.R. an einem Tag.

## 4. Organigramm



## 5. Vertrieb

Der Vertrieb bzw. die Interessenten- und Neukundengewinnung läuft vor allem über:

die jahrelange und konsequente Teilnahme an lokalen bzw. regionalen Verbrauchermessen rund um das Thema „Eigenheim“

Hier bestehen mittlerweile sehr gute und enge Verbindungen zu den Veranstaltern mit entsprechend attraktiven Sonderkonditionen und Vorzugsbehandlungen wie z.B. sehr guten Stammplätzen. Die wichtigsten Veranstaltungen sind in Dortmund, Paderborn, Brockum, Münster, Bad Salzuflen und Rheda-Wiedenbrück.

Bei diesen Ausstellungen und anderen Gelegenheiten nutzt Team-Is-Tec einen selbst entwickelten und hochwertig ausgeführten mobilen Messestand/Präsentationsanhänger als Eye-Catcher.

Weiterempfehlungen aus der Bestandskundschaft: mittlerweile hat Team-Is-Tec in der Region seit der Gründung vor 15 Jahren über 3.000 Überdachungen in der Region gebaut. Es gibt eine verschwindend geringe Reklamationsquote und Team-Is-Tec hat den Ruf eines Fachbetriebs mit gutem Preis- Leistungsverhältnis

Flankiert werden diese Vertriebsaktivitäten durch einen modernen Internetauftritt unter [www.team-is-tec.de](http://www.team-is-tec.de) und Aktivitäten in den für die Zielgruppe relevanten sozialen Medien Facebook und Instagram.



Mit diesem Mix unterschiedlicher Neukundengewinnungsinstrumente schafft es Team-Is-Tec sogar im aktuell herausfordernden Marktumfeld rund ums Eigenheim, den Umsatz und den Auftragsvorlauf auf einem hohen Niveau zu halten – bei unverändert hoher Marge.

Der Auftragsvorlauf beträgt derzeit ca. 4 Monate (Stand: Juni 2026)

### Aktionsradius



Team-Is-Tec bietet seinen Kunden die Überdachungen ohne Aufpreis in einem Radius von max. 200 km.

## 6. Strategischer Ausblick

Nachdem die Umsätze während der Corona-Pandemie zeitweise extrem angestiegen waren, hat sich die gesamtwirtschaftliche Lage am Bau deutlich abgekühlt und auch für Team-Is-Tec hat sich das Marktgeschehen auf ein Normalmaß konsolidiert. Dabei wurden in den letzten Jahren zum Teil sehr hohe Gewinne gemacht.

Es ist jetzt im Jahr 2026 zu beobachten, dass sich die doch teilweise extreme Zurückhaltung bei Investitionsvorhaben rund um das Eigenheim langsam auflöst und die Nachfrage wieder deutlich anzieht.

Perspektivisch ist die Struktur von Team-Is-Tec für bis zu 10 Monteure ideal aufgestellt.

Die Planung 2026 geht daher von einem Personalaufbau von 2 Monteuren aus. Der Vertrieb muss dafür zunächst personell nicht aufgestockt werden.

1 Fahrzeug und Werkzeug für ein weiteres Team ist ebenfalls vorhanden.

### Mögliche Synergien und Wachstumspotentiale

Für einen Käufer ergeben sich vordergründig v.a. Synergien und weitere Potentiale durch eine Erweiterung des Angebots z.B. in den Bereichen Warmwintergärten, Sonnenschutz, Fliegengitter, Kellerschacht-Abdeckungen, o.ä. durch eine Erweiterung des Aktionsradius

## 7. Gewinn- und Verlustrechnung

2020 -2025

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Umsatz	3.492.873,51 €	4.216.765,33 €	3.625.550,00 €	2.801.774,67 €	2.112.825,75 €	1.754.274,95 €
Materialaufwand	2.106.855,20 € 60,32%	2.590.626,61 € 61,44%	2.332.537,42 € 64,34%	1.785.472,68 € 63,73%	1.244.830,08 € 58,92%	1.009.049,78 € 57,52%
<b>Rohhertrag</b>	<b>1.386.018,31 €</b>	<b>1.626.138,72 €</b>	<b>1.293.012,58 €</b>	<b>1.016.301,99 €</b>	<b>867.995,67 €</b>	<b>745.225,17 €</b>
Personalaufwand	[REDACTED]					
Abschreibungen	[REDACTED]					
Sonstige Kosten	[REDACTED]					
<b>EBIT</b>	<b>615.577,10 € 17,62%</b>	<b>616.131,43 € 14,61%</b>	<b>275.668,22 € 7,60%</b>	<b>175.256,20 € 6,26%</b>	<b>193.888,96 € 9,18%</b>	<b>161.568,94 € 9,21%</b>

### Erläuterungen

Die Zahlen 2020 - 2024 basieren auf den festgestellten Jahresabschlüssen, die durch ein Steuerberatungsbüro erstellt wurden. EBIT in [REDACTED] basierend auf der steuerlichen Auswertung. Der Personalaufwand wurde um ein fiktives Geschäftsführergehalt in Höhe von 78.000,- € erhöht.

## 8. Assets

Team-Is-Tec verfügt über folgende wesentliche und betriebsnotwendige Positionen des Anlagenvermögens, die im Rahmen eines Asset Deals als Gesamtpaket veräußert werden.

Wiederbeschaffungswert  
(geschätzt)

3 Service- bzw. Monteurs-Kastenwagen (IVECO) inkl. kompletter Werkzeugausstattung	45.000,- €
3 Anhänger	15.000,- €
Lagerausstattung (Lastenregale etc.)	10.000,- €
2 komplette Messestände	20.000,- €
moderner Online-Auftritt mit digitalen Auswahl-Tools für Kunden inkl. Social-Media-Accounts bei Facebook und Instagram (neu programmiert 07/2023)	15.000,- €

Gesamt: € 105.000,-

Wesentliche Verträge, die übernommen werden, sind:

- ➔ laufende Kunden-Aufträge (i.d.R. Vorlauf von 2 – 4 Monaten)
- ➔ 1 Mietvertrag (Ausstellungsfläche und Lager)
- ➔ 1 Leasingvertrag für Vertriebler-PKW
- ➔ 7 Arbeitsverträge

## 9. Rechtliche Verhältnisse

Firma: Team-Is-Tec,  
Inhaber: Thorsten Schmidt als vollhafter Einzelkaufmann

### Adressen

Hauptsitz: Herforder Str. 27a in 32257 Bünde  
Ausstellung + Lager: Boschstr.38 in 32120 Hiddenhausen

### Kontakt:

Tel.: 05223-9788892  
E-Mail: [kschmidt@teamistec.de](mailto:kschmidt@teamistec.de)  
Internetpräsenz: <http://www.team-is-tec.de>  
USt. ID-Nr.: DE266787683

### Mitgliedschaften:



Industrie- und Handelskammer  
Ostwestfalen zu Bielefeld



**Preisvorstellung: 790.000,- €**

**Die Gewährung eines Verkäuferdarlehens ist verhandelbar,  
ein Earn Out wird jedoch nicht akzeptiert.**

## 10. Impressionen

