

öUnternehmensverkauf – Etablierter Heizungsbaubetrieb (Fokus Wärmepumpen)

Zum Verkauf steht ein wirtschaftlich stabiles Heizungsbauunternehmen mit klarer Spezialisierung auf moderne Heizsysteme, insbesondere Wärmepumpen und Pellet-Anlagen.

Der Betrieb ist technisch breit aufgestellt, seit 1990 am Markt etabliert und verfügt über belastbare Herstellerpartnerschaften. Unternehmensform ist GmbH

Leistungsprofil

Das Unternehmen deckt die Planung, Installation und Inbetriebnahme folgender Systeme ab:

- Wärmepumpenanlagen (Hauptfokus)
- Pellet-, Gas- und Ölheizungen
- Komplexe hydraulische Systeme

Verarbeitet werden u. a. Systeme von:

Viessmann

Wolf (qualifizierter Systempartner)

Buderus (qualifizierter Systempartner)

Lambda

Es bestehen langjährige, stabile Geschäftsbeziehungen zu den Herstellern und Großhändlern.

Das Unternehmen ist als qualifizierter Fachpartner anerkannt und kann Garantieverlängerungen von bis zu 5 Jahren anbieten.

Technische Kompetenz

Das Team verfügt über fundiertes Know-how in:

- Anlagenhydraulik (inkl. komplexer Systeme)
- Frischwasserstationen
- Puffer- und Schichtenspeichertechnik
- Warmwassersysteme
- Integration von Kältespeichern

Zusätzliche Leistungen wie Elektroarbeiten und Fundamentarbeiten werden über eingespielte externe Partner zuverlässig abgewickelt.

Unternehmensstruktur

- 1 Geschäftsführer
- 2 Bürokräfte (Teilzeit)
- 2 selbstständige Monteure
- 2 Auszubildende (1. Lehrjahr und 2. Lehrjahr)

Die Struktur ist schlank, eingespielt und operativ stabil – mit klarem Ausbaupotenzial.

Wirtschaftliche Kennzahlen

- Jahresumsatz (letzte 3 Jahre): 1,0 – 1,3 Mio. € (2026 ebenfalls über 1Mio. erwartet)
 - EBITDA: 10%
 - Auftragsbestand:
 - üblich: 600.000 – 800.000 €
 - aktuell: ca. 720.000 €
-

Betriebliche Ausstattung

- 4-5 ausgestattete Transporter
 - Diverse Presswerkzeuge, Kernbohrgeräte trocken und nass, Solarspülstation
 - Abgastester und Gasprüfgeräte
 - Vollständige Ausstattung für Arbeiten am Kältekreis (zertifiziert)
 - Halle ist langfristig, günstig angemietet (Umkreis Pforzheim 10km.)
-

Auftragslage

Stetiger Auftragseingang durch:

- bestehenden Kundenstamm (Wartung an bestehen Heizungsanlagen, Bauträger, Architekten)
 - Weiterempfehlungen durch zufriedene Kunden
 - Herstellerplattformen und Fachmessen
 - Internetpräsenz mit kontinuierlichem Zufluss.
-

Wachstumspotenzial

Das Unternehmen kann mit überschaubarem Aufwand skaliert und neuen um PV-Installation erweitert werden:

- Einstellung eines Elektromeisters für PV-Installation
- Aufbau eines zusätzlichen Montageteams

→ realistisch: + 50 - 80% Umsatzsteigerung ohne grundlegende Umstrukturierung

Verkaufsgrund

Private Umstände (Umzug und dadurch weite Anfahrt)

Preisvorstellung: 500.000€