



ANONYMES VERKAUFSPROFIL · VERTRAULICH

Projekt »Nordberegnung«

Etablierter Fach- und Systemanbieter für landwirtschaftliche Beregnungs-, Bewässerungs- und Pumpentechnik — im Zentrum der beregnungsstärksten Region Deutschlands

Branche: Großhandel & Anlagenplanung Beregnungs-/Bewässerungs- und Pumpentechnik

Region: Niedersachsen / Großraum Bremen

Anlass: Unternehmensnachfolge — Erwerb im Wege eines Asset Deals

Kaufpreisvorstellung (Paket Betrieb + Immobilie): Größenordnung ~ 2,8 Mio € (substanzgedeckt)

Kontakt: NextSteps · Albert Moritz · +49 160 95113970 · albert@nextsteps.one

Stand: Juni 2026

Anonymes Kurzprofil. Dieses Profil beschreibt das Unternehmen bewusst ohne Namens- und Standortnennung. Firmenname, vollständiges Exposé und Datenraum werden nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) überlassen. Angaben beruhen auf Unterlagen der Eigentümerseite, sind indikativ und nicht abschließend testiert.

1. Executive Summary & Investment Highlights

Angeboten wird ein seit über zwei Jahrzehnten etablierter, value-adding **Distributor und Systemanbieter** für landwirtschaftliche Beregnungs-, Bewässerungs- und Pumpentechnik in Niedersachsen — der Region, auf die rund **55 % der gesamten deutschen Beregnungsfläche** entfallen. Das Unternehmen verbindet den Handel mit europäischen Premiummarken mit **eigenem Hydraulik- und Anlagenplanungs-Know-how**, eigenen Produktmarken, einer eigenen Betriebsimmobilie und einem eigenen Online-Vertrieb.

Die Investitionsthese in einem Satz

Ein **substanzstarker Marktteilnehmer** in Deutschlands Beregnungs-Kernregion — mit eigener Immobilie (~1,4 Mio €), werthaltigem Lager (~1,55 Mio € Listenwert, ~47 % eingebettete Marge), schwer replizierbaren Lieferantenverträgen und margenstarkem, wiederkehrendem Service- und Ersatzteilgeschäft — als **Plattform für Expansion und Diversifikation**.

Investment Highlights

1. **Spitzen-Marktzugang.** Fest verankert in Niedersachsen (\approx 55 % der deutschen Beregnungsfläche), über zwei Jahrzehnte Reputation und Kundenbeziehungen.
2. **Substanzgedeckt.** Eigene Betriebsimmobilie (Verkehrswert ~1,4 Mio €) und werthaltiges Warenlager (~1,55 Mio € Listenwert, ~47 % eingebettete Marge) — sofort verkaufsfähige Ware.
3. **Margenstarkes Wiederkehrgeschäft.** Rohertragsmarge nachhaltig ~40 %; Ersatzteile, Wartung und Anlagenplanung auf eine große installierte Maschinenbasis — stabile, von der Neuinvestitionskonjunktur unabhängige Nachfrage.
4. **Schwer replizierbare Lieferketten.** Eingeführte Vertriebsrechte für europäische Premiummarken plus eigene Produktmarken.
5. **Digitale Infrastruktur.** Eigener Online-Shop und eingerichtetes Warenwirtschaftssystem — in dieser Branche selten und sofort nutzbar.
6. **Strukturelles Wachstumsfeld.** Industrie-/Staubbindungstechnik mit regulatorischem Rückenwind (TA Luft) und klimabedingt steigendem Beregnungsbedarf.
7. **Gesicherte Übergabe.** Der langjährige technische Wissensträger steht für eine geordnete Einarbeitung zur Verfügung.

2. Transaktion & Kaufpreisvorstellung

Gegenstand	Erwerb des operativen Geschäftsbetriebs einschließlich (optional) der Betriebsimmobilie
Struktur	Asset Deal (Erwerb der Wirtschaftsgüter); Personalübergang nach § 613a BGB
Anlass	geregelt Unternehmernachfolge

Immobilie	im Paket erwerbbar oder separat / Sale-and-Leaseback
Prozess	Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) → Datenraum & Due Diligence → Absichtserklärung (LOI) → Kaufvertrag

Kaufpreisvorstellung

Paket (Betrieb + Immobilie): Größenordnung ~ 2,8 Mio € — substanzgedeckt, auf Verhandlungsbasis. Davon entfällt allein auf die **Betriebsimmobilie ~ 1,4 Mio €**. Die Immobilie ist optional separat erwerbbar bzw. per Sale-and-Leaseback. Die endgültige Kaufpreisfindung erfolgt im Prozess auf Basis der Due Diligence.

3. Das Unternehmen

Das Unternehmen besteht seit über zwei Jahrzehnten und hat sich als technischer Problemlöser für landwirtschaftliche Bewässerung etabliert — nicht als reiner Produkthändler, sondern als planender Systemanbieter. Ein eigener Online-Shop für Ersatz- und Verschleißteile ergänzt den persönlichen Vertrieb.

- **Standort:** Niedersachsen / Großraum Bremen — eigene Gewerbeimmobilie mit Lager, Werkstatt und Verwaltung.
- **Rechtsträger:** Einzelunternehmen, derzeit im Rahmen einer Nachlassregelung; der Verkauf erfolgt als Asset Deal.
- **Leistungskern:** Handel, Ersatzteil-/Servicegeschäft und Anlagenplanung rund um Beregnungs-, Bewässerungs- und Pumpentechnik.

4. Produkte & Leistungen

Drei sich ergänzende Säulen:

SÄULE	INHALT	CHARAKTER
Handel	Beregnungsmaschinen, Aggregate, Pumpen, Rohrsysteme	Markenportfolio, Volumengeschäft
Ersatzteile & Service	Verschleiß-/Ersatzteile, Wartung, Reparatur	wiederkehrend, lagergedeckt, margenstark
Engineering & Planung	Hydraulik-/Anlagenplanung, Sonder- und Industrielösungen	beratungsintensiv, differenzierend

- **Lieferanten/Marken:** eingeführte Vertriebsbeziehungen zu führenden europäischen Herstellern der Beregnungs-, Pumpen- und PVC-Systemtechnik; ergänzt um **eigene Produktmarken**.
- Schwerpunkt der Wertschöpfung: **Ersatzteile, Service und Anlagenplanung** — deutlich höhere Marge als der reine Maschinenhandel.

5. Markt & Wettbewerb

- **Standort im Epizentrum.** Niedersachsen steht für rund 55 % der berechneten landwirtschaftlichen Fläche Deutschlands.
- **Struktureller Rückenwind.** Der langfristige Trend zu trockeneren Vegetationsperioden erhöht den Bedarf an effizienter Beregnungstechnik; das Frühjahr 2025 war in Niedersachsen ausgeprägt trocken.
- **Wiederkehrender Bedarf.** Eine große installierte Maschinenbasis erzeugt kontinuierlichen Ersatzteil-, Wartungs- und Servicebedarf – unabhängig von der Neuinvestitionskonjunktur.
- **Wachstumsfeld Industrie & Staubbinding.** Regulatorische Anforderungen (TA Luft) treiben die Nachfrage nach Befeuchtungs-/Staubbindinglösungen bei Asphaltmischwerken, Steinbrüchen, Recyclinghöfen und Holzlagern – ein weniger saisonabhängiges Segment.

6. Kunden & Lieferanten

- **Kundenstamm:** mehrere tausend Kontakte aus Landwirtschaft, Lohnunternehmen, Beregnungsgemeinschaften, Kommunen und Industrie; ein fester Kern aktiver Kunden mit stabilem Wiederkaufverhalten.
- **Konzentration:** die Schlüsselkunden (Top-Kunden \approx zwei Drittel des Umsatzes) sind langjährig und überwiegend wiederkaufgetrieben – eine belastbare Ertragsbasis.
- **Lieferanten:** gewachsene, eingespielte Beziehungen zu europäischen Markenherstellern; die Vertriebsrechte sind ein zentraler, schwer kopierbarer Vermögenswert.

7. Organisation & Mitarbeiter

Das Unternehmen wird von einem kleinen, erfahrenen Kernteam getragen (Einkauf/technische Leitung, Disposition/Buchhaltung, Vertrieb, Werkstatt/Montage, Online-Shop). Die Arbeitsverhältnisse gehen im Rahmen des Betriebsübergangs (§ 613a BGB) auf den Erwerber über – **das eingespielte Team bleibt erhalten.** Der langjährige technische Wissensträger steht für eine **geordnete Übergangs- und Einarbeitungsphase** zur Verfügung; damit ist die Kontinuität von Beziehungen und Know-how gesichert.

8. Vermögenswerte & Substanz

Das Unternehmen ist in hohem Maße substanzgedeckt. Die folgenden Werte gehen im Asset Deal über:

VERMÖGENSWERT	GRÖSSENORDNUNG	ANMERKUNG
Betriebsimmobilie	Verkehrswert ~1.400.000 €	eigenständig verwert- und vermietbar; im Paket oder per Sale-and-Leaseback
Warenlager	Listenwert ~1.550.000 €	~47 % eingebettete Marge; sofort verkaufsfähige Ware

VERMÖGENSWERT	GRÖSSENORDNUNG	ANMERKUNG
Anlagevermögen (mobil)	Buchwert ~85.000 €	Fuhrpark, Betriebs- und Geschäftsausstattung
Digitale Assets	—	etablierter Online-Shop, eingerichtetes Warenwirtschaftssystem
Immaterielle Werte	—	Vertriebsrechte, eigene Marken, gewachsener Kundenstamm, Marktstellung

WARUM DAS RELEVANT IST

Allein die eigene Betriebsimmobilie und das werthaltige Lager bilden eine harte Vermögensbasis. Die im Lager eingebettete Marge (~47 % auf einen Listenwert von ~1,55 Mio €) ist sofort verkaufsfähige Substanz — ein Wert, der dem Erwerber unmittelbar zugutekommt.

9. Finanzielle Eckdaten

Nach mehreren starken Jahren befindet sich das Unternehmen in einer **Phase der Neuausrichtung**. Der Umsatz ist marktbedingt und im Zuge der Nachfolgesituation zurückgegangen — der **margenstarke Kern (Ersatzteile, Service, Planung) ist intakt**.

GESCHÄFTSJAHR	UMSATZ (GRÖSSENORDNUNG)
2020	~6,3 Mio €
2024	~3,3 Mio €
2025	~2,0 Mio €

- **Rohermargen nachhaltig ~40 %**; im Lager sind über die gepflegten Listenpreise rund **47 % Marge** eingebettet.
- Das **Volumen-/Maschinengeschäft** ist der wesentliche Rückgangstreiber — und damit zugleich die **Aufbau-Chance** für einen Erwerber mit Vertriebskraft.
- Detaillierte Finanzunterlagen (Jahresabschlüsse, aktuelle BWA, Anlagespiegel) werden nach NDA im Datenraum bereitgestellt.

10. Wachstumschancen für den Erwerber

- **Marktzugang Niedersachsen** sofort nutzen — ohne jahrelangen Aufbau.
- **Wiederkehrgeschäft ausbauen** (Service-/Wartungsverträge, systematische Kundenreaktivierung).
- **Industrie-/Staubbindungssegment skalieren** (TA-Luft-getrieben, weniger saisonabhängig).
- **Online-Vertrieb weiterentwickeln; Volumengeschäft reaktivieren** mit zusätzlicher Vertriebskraft.

- **Synergien** für strategische Erwerber: gebündelter Einkauf, Cross-Selling, zusätzlicher Standort, Diversifikation der Marken- und Lieferantenbasis.

Hinzu kommt der Zeitpunkt: nach einer Phase zyklischer Investitionszurückhaltung im Agrarmarkt — bei zugleich steigendem klimabedingtem Beregnungsbedarf — ein attraktiver, antizyklischer Einstieg auf substanzgedeckter Basis.

11. Kontakt & nächste Schritte

Kontakt

NextSteps — Albert Moritz

Bahnhofstraße 90 · 28844 Weyhe
+49 160 95113970 · albert@nextsteps.one
im Auftrag der Eigentümerseite

Interessensbekundungen gern direkt oder über die Unternehmensbörse. Nach Unterzeichnung einer kurzen Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) werden Firmenname, vollständiges Exposé und der Zugang zum Datenraum freigegeben. Die weitere Abstimmung erfolgt über eine Absichtserklärung (Letter of Intent, LOI) und die Due Diligence bis zum Kaufvertrag.

Anonymes Kurzprofil · Stand Juni 2026. Die Angaben beruhen auf Unterlagen der Eigentümerseite und stellen keine zugesicherten Eigenschaften dar. Wertangaben sind indikativ; eine abschließende Bewertung und Prüfung erfolgt im Rahmen der Due Diligence. Vertragsgestaltung sowie die erbrechtlich-steuerliche Struktur liegen beim Nachlasspfleger.