

Unternehmensportrait

Malerbetrieb

**„Rhein-Main Gebiet“
con0326mfl**



1. Überblick

Anschrift	Großraum Rhein-Main-Gebiet
Branche	Maler- und Lackiererhandwerk, Fassadengestaltung, Trockenbau, Innenausbau, Wärmedämmung
Rechtsform	GmbH & Co. KG
Gegründet	1999
Anzahl Mitarbeiter	Ca. 15 - 20
Durchschnittliche Umsatzerlöse der Jahre 2022 – 2025	ca. 1.400.000,00 €
Durchschnittlicher, bereinigter Gewinn vor Steuern der Jahre 2022 – 2025	ca. 175.000,00 €
Verkaufsumfang	Gesamtes Unternehmen (100%) Ggf. kann die Betriebsimmobilie mit übernommen werden.



2. Das Unternehmen

Seit über 25 Jahren ist der Malerfachbetrieb ein verlässlicher Partner für hochwertige Maler- und Tapezierarbeiten, Fassadengestaltungen, Wärmedämmungen, Trockenbau- und Innenausbauarbeiten in der Region Rhein-Main und darüber hinaus. Mit ca. 20 Fachkräften wird von der individuellen Beratung über die fachgerechte Ausführung bis hin zur langfristigen Betreuung ein umfassender Service geboten.

Neben klassischen Maler- und Tapezierarbeiten hat sich der Betrieb über die Jahre als kompetenter Ansprechpartner für anspruchsvolle Fassadenprojekte, moderne Innenraumgestaltungen, Trockenbauarbeiten sowie hochwertige Oberflächen- und Gestaltungstechniken etabliert. Darüber hinaus begleitet das Unternehmen private, gewerbliche und öffentliche Auftraggeber bei Sanierungs-, Renovierungs- und Modernisierungsvorhaben.

Neben den üblichen projektbezogenen Arbeiten verfügt das Unternehmen über einen langjährig gewachsenen Kundenstamm und profitiert von zahlreichen wiederkehrenden Kundenbeziehungen. Hierzu zählen insbesondere private Bauherren, Gewerbekunden, Hausverwaltungen und Wohnungsbaugesellschaften. Die hohe Kundenzufriedenheit sowie die regionale Bekanntheit sorgen für eine kontinuierliche Auslastung und eine stabile Marktposition.

Durch qualifizierte Mitarbeiter, modernes Fachwissen und eine konsequente Ausrichtung auf Qualität und Zuverlässigkeit stellt sich das Unternehmen erfolgreich den Anforderungen eines sich stetig wandelnden Bau- und Modernisierungsmarktes.

Der Eigentümer möchte das Unternehmen aus persönlichen Gründen veräußern und steht für eine geordnete Übergabe nach Absprache gerne zur Verfügung.

3. Leistungen

Als moderner Handwerksbetrieb im Bereich Maler-, Fassaden- und Innenausbauarbeiten bietet das Unternehmen seinen Kunden ein umfassendes Leistungsspektrum rund um die Gestaltung, Modernisierung und Werterhaltung von Immobilien. Von der individuellen Beratung über die fachgerechte Planung bis hin zur professionellen Ausführung erhalten Privat- und Gewerbekunden sämtliche Leistungen aus einer Hand.

Hier ein Auszug aus dem Leistungsangebot:

- Maler- und Tapezierarbeiten
- Fassadengestaltung und Fassadensanierung
- Wärmedämmverbundsysteme
- Innenausbau und Raumgestaltung
- Renovierungs- und Modernisierungsmaßnahmen



- Hochwertige Spachtel- und Gestaltungstechniken

Der Fachbetrieb zählt in seiner Region zu den etablierten Ansprechpartnern für hochwertige Maler- und Ausbauarbeiten. Die Umsätze verteilen sich im Groben, wie folgt:

- Maler- und Tapezierarbeiten
- Fassadenarbeiten und Wärmedämmung
- Trockenbau und Innenausbau
- Sonstige Leistungen

Neben dem breiten Leistungsspektrum und der hohen handwerklichen Qualität bilden insbesondere die langjährige Erfahrung, qualifizierte Mitarbeiter, moderne Verarbeitungstechniken sowie ein gewachsener und treuer Kundenstamm die Grundlage des nachhaltigen Unternehmenserfolgs. Das Unternehmen bildet in verschiedenen Bereichen Auszubildende aus.

Die Planung, Leitung und Verwaltung des Unternehmens erfolgen aus funktional ausgestatteten Betriebsräumen. Von dort aus werden die Projekte im regionalen Einzugsgebiet effizient koordiniert und abgewickelt.

4. Mitarbeitende

Neben der Geschäftsführung sind im Unternehmen fast alle 18 Mitarbeitende in Vollzeit beschäftigt. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit der Mitarbeitenden (ohne Auszubildende) liegt seit der Übernahme durch den aktuellen Inhaber bei etwa 7,5 Jahren. Zahlreiche Mitarbeitenden sind jedoch bereits seit 15 bis 20 Jahren im Unternehmen und wurden übernommen. Das durchschnittliche Alter der Mitarbeitenden (ohne Auszubildende) im Betrieb beträgt ca. 42 Jahre.

Die langjährige Betriebszugehörigkeit vieler Mitarbeiter, das vorhandene Fachwissen sowie die gewachsenen Kundenbeziehungen tragen wesentlich zur Stabilität und Leistungsfähigkeit des Unternehmens bei. Durch die kontinuierliche Ausbildung eigener Fachkräfte wird zudem die langfristige Sicherung des Personalbestandes unterstützt.

Hinweis: Bei den oben aufgeführten Werten finden der Geschäftsführer und die Auszubildenden keine Berücksichtigung. Die Auszubildenden werden nach den jeweils geltenden tariflichen Regelungen vergütet.

5. Kundensituation

Der Kundenstamm des Unternehmens ist breit gefächert. Er setzt sich aus 30 % privaten Auftraggebern, 50% gewerblichen Kunden sowie 20 % öffentlichen Auftraggebern zusammen.



Das regionale Absatzgebiet erstreckt sich auf einen Radius von etwa 60 Kilometern um den Unternehmensstandort.

Ungefähr 20 % der Umsätze werden durch größere Kunden und Projekte realisiert. Hierzu zählen insbesondere Hausverwaltungen, Gewerbekunden, öffentliche Auftraggeber. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über einen langjährig gewachsenen Stammkundenkreis mit einem hohen Anteil wiederkehrender Auftraggeber.

Die Generierung neuer Aufträge erfolgt überwiegend über den sehr guten Bekanntheitsgrad in der Region sowie über persönliche Empfehlungen bestehender Kunden. Die hohe Qualität der ausgeführten Arbeiten, die Zuverlässigkeit des Unternehmens und die langjährige Marktpräsenz sorgen seit Jahren für eine kontinuierliche Nachfrage.

Gezielte Werbemaßnahmen werden derzeit nur in geringem Umfang genutzt. Sowohl klassische Printwerbung als auch umfangreiche Marketingkampagnen spielen aktuell eine untergeordnete Rolle. Das Unternehmen profitiert vielmehr von seinem ausgezeichneten Ruf, seiner regionalen Bekanntheit sowie einer starken Weiterempfehlungsquote.

Zusätzlich sorgt die professionelle Unternehmenswebsite für eine zeitgemäße Außendarstellung und die Generierung neuer Kundenanfragen.

Der anhaltende Bedarf an Renovierungs-, Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen sowie steigende Anforderungen an Energieeffizienz und Werterhalt von Immobilien bieten auch künftig ein attraktives Marktumfeld. Insbesondere die Bereiche Fassadensanierung, Wärmedämmung, hochwertige Innenraumgestaltung und Modernisierung bieten weiterhin gute Entwicklungsmöglichkeiten.

Die Lage des Unternehmens im wirtschaftsstarken Rhein-Main-Gebiet sowie im erweiterten Umfeld der Wetterau bietet eine sehr gute Basis für ausreichend Kundenpotenzial und eine nachhaltige Geschäftsentwicklung.



6. Entwicklungspotenzial

Die anhaltend hohe Nachfrage nach Renovierungs-, Modernisierungs- und Sanierungsleistungen im privaten und gewerblichen Bereich bietet dem Unternehmen attraktive Entwicklungsmöglichkeiten für die Zukunft. Ergänzende und gezielte Marketingmaßnahmen über das bisherige Maß hinaus können den Bekanntheitsgrad weiter erhöhen und zusätzliche Kundengruppen erschließen.

Insbesondere der steigende Bedarf an energetischen Sanierungsmaßnahmen eröffnet dem Unternehmen langfristige Wachstumsperspektiven. Die kontinuierlich steigenden Anforderungen an Energieeffizienz und Nachhaltigkeit führen dazu, dass Immobilienbesitzer verstärkt in die Modernisierung ihrer Gebäude investieren. Vor allem Fassadensanierungen, Wärmedämmmaßnahmen und Maßnahmen zur Werterhaltung von Bestandsimmobilien gewinnen zunehmend an Bedeutung.

Darüber hinaus sorgt der hohe Sanierungsbedarf im Wohnungsbestand für ein dauerhaft attraktives Marktumfeld. Ein großer Teil der Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland wurde vor Einführung moderner Energiestandards errichtet und wird in den kommenden Jahren umfangreiche Modernisierungsmaßnahmen erfordern. Von dieser Entwicklung kann das Unternehmen aufgrund seines breiten Leistungsspektrums und seiner langjährigen Erfahrung profitieren.

Zusätzlich bieten steigende Investitionen in die Aufwertung von Wohn- und Arbeitsräumen attraktive Chancen. Hochwertige Innenraumgestaltungen, moderne Oberflächentechniken, Trockenbauarbeiten sowie individuelle Gestaltungskonzepte gewinnen sowohl im privaten als auch im gewerblichen Umfeld zunehmend an Bedeutung.

Die gute Marktposition des Unternehmens, der gewachsene Kundenstamm, die hohe regionale Bekanntheit sowie die vorhandene Fachkompetenz bilden eine solide Grundlage, um von den positiven Entwicklungen der Branche nachhaltig zu profitieren und weiteres Wachstum zu realisieren.



7. Potential für den Käufer

Sie möchten expandieren?

Für strategische Käufer bietet das Unternehmen attraktive Übernahmeperspektiven. Durch die langjährige Marktpresenz, die hohe regionale Bekanntheit sowie den gewachsenen Kundenstamm verfügt der Betrieb über eine hervorragende Basis, um bestehende Aktivitäten auszubauen und zusätzliche Marktanteile zu gewinnen.

Das breite Leistungsspektrum in den Bereichen Malerarbeiten, Fassadensanierung, Wärmedämmung, Trockenbau und Innenausbau ermöglicht vielfältige Synergiepotenziale für branchengleiche und branchennahe Unternehmen. Insbesondere bestehende Handwerksbetriebe, Bauunternehmen oder Anbieter angrenzender Gewerke können von den vorhandenen Strukturen, den qualifizierten Mitarbeitern sowie den gewachsenen Kundenbeziehungen profitieren.

Darüber hinaus bietet die starke Positionierung im attraktiven Marktumfeld des Rhein-Main-Gebiets zusätzliche Möglichkeiten, das Unternehmen gezielt weiterzuentwickeln und vorhandene Wachstumspotenziale zu nutzen.

Sie möchten den Schritt in die Selbstständigkeit gehen?

Auch für Existenzgründer stellt das Unternehmen eine attraktive Übernahmemöglichkeit dar. Der Käufer übernimmt einen etablierten Handwerksbetrieb mit erfahrenen Mitarbeitern, gewachsenen Kundenbeziehungen, funktionierenden Betriebsabläufen und einer sehr guten Marktstellung.

Durch eine individuell zu vereinbarende Einarbeitungs- und Übergabephase steht der bisherige Inhaber dem Käufer unterstützend zur Seite. Dabei erfolgt eine strukturierte Einführung in die betrieblichen Abläufe sowie die schrittweise Übergabe wichtiger Kunden-, Lieferanten- und Geschäftspartnerkontakte.

Der Inhaber ist bereit, den Übergabeprozess aktiv zu begleiten und sein über viele Jahre aufgebautes Fachwissen sowie seine Erfahrungen an den Nachfolger weiterzugeben. Dadurch wird ein reibungsloser Übergang sichergestellt und eine optimale Grundlage für die erfolgreiche Fortführung des Unternehmens geschaffen.

Der Verkäufer ist an einer nachhaltigen Fortführung seines Lebenswerks interessiert und unterstützt den Käufer auf Wunsch auch über die eigentliche Übergabephase hinaus bei der Einarbeitung und Kundenübernahme.



8. Verkaufsoptionen

Der Inhaber beabsichtigt, das Unternehmen im Rahmen einer geregelten Unternehmensnachfolge zu veräußern. Ziel ist die langfristige Fortführung des Betriebes sowie der Erhalt der bestehenden Kunden-, Mitarbeiter- und Geschäftsbeziehungen.

Für eine strukturierte Einarbeitung und Übergabe steht der Inhaber dem Käufer nach Absprache gerne zur Verfügung. Je nach Bedarf kann die Unterstützung sowohl während einer mehrmonatigen Übergangsphase als auch in beratender Funktion erfolgen. Dadurch wird sichergestellt, dass Know-how, Kundenkontakte und betriebliche Abläufe bestmöglich an den Nachfolger übertragen werden.



9. Infos über continuitas Nachfolgeberatung

Die continuitas Nachfolgeberatung ist vom Inhaber mit der Vermittlung des Unternehmens beauftragt worden.

Mit diesem Unternehmensporträt wird kein bindendes Angebot unterbreitet, noch ist dieses beabsichtigt. Jegliche Kaufangebote an das vorgestellte Unternehmen werden unter Einhaltung der aktuellen deutschen Rechtsprechung abgegeben.

Dieses Unternehmensporträt beinhaltet vertrauliche und urheberrechtlich geschützte Informationen und Daten des vorgestellten Unternehmens. Eine Vervielfältigung als Ganzes oder in Teilen sowie die Weitergabe an Dritte ist ohne vorherige schriftliche Genehmigung der continuitas e. K. verboten. Mit der Annahme dieses Dokumentes gibt der Empfänger automatisch seine Zustimmung zu den vorgenannten Bedingungen und Verpflichtungen.



continuitas Unternehmensberatung Nachhaltigkeit im Denken – Kontinuität im Handeln

Egal, ob sie ihr Unternehmen aus Alters- oder Gesundheitsgründen nicht mehr weiterführen möchten, oder ob sie einen Partner für die Erweiterung ihrer Unternehmung suchen, wir helfen ihnen bei der Durchführung der nötigen Schritte zur erfolgreichen Unternehmensnachfolge und Erweiterung.