

Standorte (rechtlich selbstständig)

Basel · Bayreuth · Berlin · Bremen · Budapest
Dresden · Eisenach · Essen · Frankfurt/Main
Freiburg · Graz · Halle · Hamburg · Hamm
Hannover · Heidelberg · Ingolstadt · Kaiserslautern
Kiel · Köln · Krefeld · Lissabon · Linz · Luzern
Memmingen · München · Münster · Nürnberg
Osnabrück · Regensburg · Rottweil · Saarbrücken
Salzburg · Schwerin · Stuttgart · Warschau · Wien
Wiesbaden · Würzburg · Zürich

Spezialisierter Rohrleitungs- und Anlagenbauer für thermische Prozessanlagen



Langjährig etablierter Spezialanbieter mit hoher Thermalöl-Kompetenz, flexibler Projektorganisation und attraktiver Ertragskraft

Unternehmensangebot Projekt-Nr.: AG004302

Rechtsform:	GmbH
Firmensitz:	Südwestdeutschland
Branche:	Rohrleitungs- und Anlagenbau / Schweißtechnik / industrielle Montagendiensteleistungen
Unternehmen:	Das seit mehr als 25 Jahren etablierte Unternehmen übernimmt Fertigungs-, Schweiß-, Montage- und Verrohrungsarbeiten sowie die Inbetriebnahme von Anlagen beim Endkunden. Besondere technische Kompetenz besteht bei Thermalölanlagen und weiteren thermischen Prozessanlagen . Eine eigene Werkstatt und Montagehalle ergänzt die europaweit und projektbezogen international erbrachten Leistungen.
Markt und Kunden:	Die Aufträge stammen überwiegend von ausgewählten Anlagenherstellern und Industriekunden aus verschiedenen Branchen. Die langjährig gewachsenen Geschäftsbeziehungen beruhen insbesondere auf Qualität, Flexibilität, Zuverlässigkeit, Termintreue und besonderem Thermalöl-Know-how . Die Beauftragung erfolgt projektbezogen und ohne formale Rahmenverträge bei stetiger Nachfrage.
Investment Highlights:	• Technische Nischenkompetenz. Besonderes Know-how bei Thermalölanlagen und weiteren thermischen Prozessanlagen. • Attraktive Ertragskraft. Das bereinigte EBIT beträgt im Durchschnitt der Jahre 2022 bis 2025 rund 459 TEUR. • Flexible Projektorganisation. Ein festes Kernteam und langjährig eingesetzte, qualifizierte Leiharbeitskräfte ermöglichen eine bedarfsgerechte Skalierung. • Etabliertes Ergänzungsgeschäft. Die Arbeitnehmerüberlassung trägt rund 32% zum Umsatz 2024 bei. • Gewachsene Großkundenbeziehungen. Ausgewählte Hersteller und Industriekunden beauftragen das Unternehmen regelmäßig projektbezogen. • Umsetzungsstärke. Eigene Werkstatt und Montagehalle sowie eingespielte, international einsetzbare Schweiß- und Montageteams.
Zahlen:	Geschäftsjahr 2025: Umsatz 2,36 Mio. EUR bereinigtes EBIT 386 TEUR bereinigte EBIT-Marge 16,4 % Organisation: 2 geschäftsführende Gesellschafter 4 Fachkräfte 3 Aushilfen projektbezogen ca. 30–40 Leiharbeitskräfte

Organisation und Nachfolge:	Die beiden geschäftsführenden Gesellschafter teilen operative und kaufmännische Aufgaben. Werkstattleitung, Bauleitung sowie ein Meister mit Zusatzqualifikation als Schweißfachmann besetzen zentrale operative Funktionen. Der Wissenstransfer technischer Aufgaben ist weit fortgeschritten. Für eine strukturierte Übergabe sind sechs Monate vorgesehen. Darüber hinaus kann eine weitere beratende Begleitung vereinbart werden.
Potenziale:	• Vertrieb systematisieren. Eine strukturierte Marktbearbeitung kann zusätzliche Hersteller und Industriekunden erschließen. • Kundenbasis verbreitern. Gezielte Neukundengewinnung bietet Ansatzpunkte zur Verringerung der bestehenden Kundenkonzentration. • Thermalöl-Kompetenz nutzen. Das technische Spezialwissen und die flexible Projektorganisation ermöglichen zusätzliche Projekte bei thermischen Prozessanlagen.
Transaktion:	Im Zuge einer externen Nachfolgeregelung stehen 100 % der Gesellschaftsanteile zum Verkauf. Vorgesehen ist ein Share Deal . Der operative Standort ist angemietet.
Käuferprofil:	Die Transaktionschance richtet sich insbesondere an strategische Erwerber aus dem Rohrleitungs- und Anlagenbau, der industriellen Montage sowie der thermischen Prozesstechnik und an branchenerfahrene MBI-Kandidaten mit technischem und kaufmännischem Hintergrund.
Nächster Schritt:	Bei grundsätzlichem Interesse erhalten qualifizierte Interessenten nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung das ausführliche Verkaufsexposé sowie Informationen zum weiteren Transaktionsprozess.
Kontakt:	Antonio Gallucci / gallucci@kern-unternehmensnachfolge.com Telefon +49 631 56 00 30 16 Mobil +49 152 345 031 32 Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten .