

Etablierter Dienstleistungsbetrieb für Winterdienst und Außenanlagenpflege

Anonymisiertes Verkaufs-Exposé

Investment Case

Junger, stark gewachsener regionaler Dienstleister mit belastbarer öffentlicher Auftragsbasis, wiederkehrenden Winterdienst- und Pflegeleistungen sowie bestehender operativer Mannschaft. Der Verkauf erfolgt aus persönlicher beruflicher Neuorientierung des Gesellschafters und nicht aus einer betrieblichen Krisensituation.

Kennzahl	Stand / Wert
Rechtsform / Gründung	UG (haftungsbeschränkt), gegründet 2024
Standort	Region Osnabrück / Niedersachsen
Kernleistungen	Winterdienst, Grün- und Außenanlagenpflege, ergänzende Objektleistungen
Transaktion	Bevorzugt 100 % Share Deal
Umsatz 2026 bis 12.08.	116.394 EUR
Ergebnis vor Steuern 2026 bis 12.08.	25.627 EUR
Management-Hochrechnung 2026	174.394 EUR Umsatz
Winterdienst letzte Wintersaison	ca. 150.000 EUR Umsatz laut Gesellschafterangabe

VERTRAULICH - Identität des Unternehmens und der Auftraggeber erst nach qualifiziertem Interesse / NDA

01 EXECUTIVE SUMMARY

Kurzprofil und Transaktionsanlass

Zum Verkauf steht eine seit 2024 bestehende UG (haftungsbeschränkt) aus der Region Osnabrück. Das Unternehmen hat sich innerhalb kurzer Zeit von der Aufbauphase zu einem operativ etablierten Dienstleister mit öffentlichen und gewerblichen Auftraggebern entwickelt. Schwerpunkte sind Winterdienst, Grünflächenpflege, Außenanlagenpflege und ergänzende Objektleistungen.

Der Verkaufsprozess wird aus einer persönlichen beruflichen Neuorientierung des alleinigen Gesellschafters angestoßen. Die künftige berufliche Ausrichtung soll eine aktive operative Unternehmensführung ausschließen. Ziel ist daher eine geordnete, vollständige Unternehmensnachfolge mit Fortführung des laufenden Geschäftsbetriebs.

Warum die Gelegenheit interessant ist

Der Erwerber übernimmt keinen reinen Kundenstamm, sondern eine bestehende juristische Person mit operativer Struktur, Mitarbeitenden, Betriebsmitteln, nachgewiesenen öffentlichen Aufträgen und Referenzen. Insbesondere für bestehende Facility-Management-, Garten-/Landschaftspflege- oder Winterdienstunternehmen kann die Übernahme einen direkten regionalen Marktzugang schaffen.

Kernargumente für Erwerber

- Nachgewiesene Auftragserfahrung mit Kommunen, Schulen und öffentlichen Liegenschaften.
- Mehrjährige bzw. wiederkehrende Vertrags- und Auftragsbeziehungen im Winterdienst und in der Außenpflege.
- Starkes Umsatzwachstum: von der Gründungsphase 2024 über 2025 auf bereits 116 TEUR Umsatz bis 12.08.2026.
- Positives vorläufiges Ergebnis 2026 mit rund 25,6 TEUR Ergebnis vor Steuern bis 12.08.2026.
- Eingespielte operative Personalstruktur mit Vollzeit-, Teilzeit- und Minijob-Kapazitäten.
- Erfahrung mit Ausschreibungen, Leistungsnachweisen, Dokumentation und Abrechnung öffentlicher Auftraggeber.
- Zusätzlicher gewerblicher Dauerkunde seit August 2026 mit 1.600 EUR netto monatlicher Pauschale.

02 GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Finanzielle Entwicklung

Die Gesellschaft befindet sich in einer klaren Wachstumsphase. Die nachfolgenden Werte stammen aus der vorläufigen Bilanzierung bzw. der laufenden Buchhaltung und sind im Rahmen der Due Diligence zu verifizieren.

Kennzahl	Stand / Wert
2024 Umsatz	3.953,68 EUR
2024 Jahresergebnis	-235,60 EUR
2025 Umsatz - vorläufig	49.516,36 EUR
2025 Jahresüberschuss - vorläufig	2.398,74 EUR
2026 Umsatz bis 12.08.	116.394,24 EUR
2026 Betriebsergebnis bis 12.08.	19.596,66 EUR
2026 Ergebnis vor Steuern bis 12.08.	25.627,20 EUR
2026 vorläufiges Ergebnis bis 12.08.	25.462,70 EUR
2026 Management-Hochrechnung	174.394,24 EUR Umsatz

Winterdienst als Umsatztreiber

Nach Angabe des Gesellschafters wurden in der letzten Wintersaison rund 150.000 EUR Umsatz allein im Winterdienst erzielt. Dieser saisonbezogene Wert ist nicht mit dem Kalenderjahresumsatz 2025 gleichzusetzen, da eine Wintersaison periodenübergreifend Leistungen aus zwei Kalenderjahren umfasst.

Einordnung der Zahlen

Der Jahresabschluss 2025 ist nach dem vorliegenden Unterlagenstand noch vorläufig. Für 2026 liegen Buchhaltungsdaten bis 12.08.2026 vor. Die Management-Hochrechnung 2026 ist eine Planung und keine Umsatzgarantie. Im Verkaufsprozess sollten finale Abschlüsse, BWA/SuSa, Debitoren-/Kreditorenlisten und offene Posten im Datenraum aktualisiert bereitgestellt werden.

Umsatzstruktur

Die aktuelle Geschäftsbasis ist stark durch öffentliche Auftraggeber geprägt. Das bietet im Regelfall bonitätsstarke Vertragspartner und nachvollziehbare Vergabe-/Leistungsprozesse, führt jedoch zugleich zu einer relevanten Kundenkonzentration. Die weitere Diversifikation über gewerbliche Daueraufträge und private bzw. gewerbliche Außenpflege ist ein klarer Wachstumspfad.

03 AUFTRAGS- UND VERTRAGSBASIS

Dokumentierte Auftragsbasis

Die konkrete Identität der öffentlichen Auftraggeber wird in diesem anonymisierten Exposé nicht offengelegt. Nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung können Zuschläge, Auftragsbestätigungen, Leistungsverzeichnisse, Rechnungsnachweise und Vertragsbedingungen im Datenraum eingesehen werden.

Kunde (anonymisiert)	Leistung	Dokumentierter Wert	Status
Öffentlicher Auftraggeber A	Winterdienst / Schul- und Bildungsobjekt	63.864,52 EUR netto dokumentiertes Gesamtauftragsvolumen	Mehrjährige Vertragsbasis; Auftrag seit 11/2025
Öffentlicher Auftraggeber B	Grün-/Außenanlagenpflege, zwei Lose	37.314,99 EUR netto dokumentiertes Auftragsvolumen	Laufende kommunale Aufträge seit 2026
Öffentlicher Auftraggeber C	Grünpflege und Winterdienst, mehrere Lose	Gesamtwert im Zuschlagsdokument nicht beziffert	Laufende öffentliche Leistungsbeziehung seit 2025
Gewerblicher Auftraggeber D	Wiederkehrende Objekt-/Winterdienstleistungen	19.200 EUR netto p.a. Grundpauschale	Laufender Vertrag seit 08/2026

Zusammengefasste dokumentierte Basis: mindestens 101.179,51 EUR netto bezifferte öffentliche Auftragswerte, zuzüglich eines laufenden gewerblichen Vertrags von 19.200 EUR netto p.a. und weiterer öffentlicher Lose ohne im Zuschlagsdokument bezifferten Gesamtwert.

Wichtiger Transaktionshinweis

Bevorzugt ist ein Verkauf von 100 % der Geschäftsanteile (Share Deal). Die Gesellschaft bleibt dabei grundsätzlich Vertragspartnerin. Vor Abschluss der Transaktion sind dennoch sämtliche öffentlichen und privaten Verträge auf Informationspflichten, Change-of-Control-Regelungen, Eignungsanforderungen, Kündigungsrechte und sonstige vergabe-/vertragsrechtliche Vorgaben zu prüfen.

Operativer Wettbewerbsvorteil

- Erfahrung mit zeitkritischen Winterdiensteinsätzen und dokumentationspflichtigen öffentlichen Liegenschaften.
- Routen-, Personal- und Einsatzplanung ist als operative Kernkompetenz vorhanden.
- Leistungsnachweise, objektbezogene Abrechnung und Kundenkommunikation sind etabliert.
- Mehrere Leistungsfelder ermöglichen Cross-Selling außerhalb der Wintersaison.

04 ORGANISATION UND BETRIEB

Personal und operative Struktur

Zum dokumentierten Stand 2026 besteht folgende Personalstruktur. Namen werden im anonymisierten Exposé bewusst nicht genannt.

Kennzahl	Stand / Wert
Vollzeit	1 Mitarbeitender, 40,00 Std./Woche
Teilzeit	1 Mitarbeitender, 14,73 Std./Woche
Minijob	2 Mitarbeitende, jeweils ca. 7,74 Std./Woche
Geschäftsführung	Alleingesellschafter / Geschäftsführer, operativer Planansatz ca. 20 Std./Woche
Arbeitgeberaufwand 2026	ca. 6,3 TEUR pro Monat laut Planungsunterlage

Leistungsportfolio

- Winterdienst: Wetterbeobachtung, Kontrollfahrten, Räumen, Streuen und Einsatzdokumentation.
- Garten- und Grünflächenpflege: Rasenpflege, Rückschnitt, Beet- und Wildkrautpflege, wiederkehrende Pflegegänge.
- Außenanlagen- und Grauf Flächenpflege: laufende Pflege und objektbezogene Zusatzleistungen.
- Kleinere Garten-/Flächenarbeiten und ergänzende Objektleistungen.

Betriebsmittel

Für die Leistungserbringung sind Fahrzeuge, Werkzeuge, technische Anlagen und sonstige Betriebsausstattung vorhanden. Die Buchhaltung weist 2026 entsprechende Fahrzeug-, Werkzeug- und Maschinenkonten aus. Eine detaillierte Inventarliste mit Eigentumsstatus, Buchwert und aktuellem Marktwert sollte im Datenraum als Anlage zum Kaufgegenstand bereitgestellt werden.

Übergabe

Der Umfang einer Einarbeitung und Übergabebegleitung durch den bisherigen Gesellschafter ist verhandelbar. Ziel ist eine geordnete Überleitung von Auftraggeberkontakten, Ausschreibungs-/Dokumentationsprozessen, Routenplanung, Personalorganisation und laufenden operativen Themen.

05 KÄUFERPROFIL, POTENZIALE UND TRANSPARENZ

Geeignete Erwerber

- Facility-Management- und Gebäudedienstleistungsunternehmen mit regionaler Expansionsstrategie.
- Winterdienstunternehmen, die öffentliche Referenzen und laufende Auftragsbeziehungen ergänzen möchten.
- Garten-/Landschaftspflegebetriebe, die wiederkehrenden Winterdienst als zweite saisonale Säule aufbauen wollen.
- Regionale Wettbewerber mit vorhandener Personal- und Fahrzeugkapazität, die Synergien realisieren können.
- Unternehmerische Nachfolger mit operativem Verständnis für Personal-, Einsatz- und Ausschreibungsmanagement.

Wachstumspotenziale

- Ausbau der gewerblichen Dauerkunden und Haus-/Grundstücksverwaltungen zur weiteren Diversifikation.
- Zusätzliche öffentliche Lose auf Basis vorhandener Referenzen und Vergabeerfahrung.
- Verdichtung bestehender Routen zur Verbesserung der Auslastung und Deckungsbeiträge.
- Cross-Selling von Grünpflege, Außenanlagenpflege und Winterdienst über dieselben Liegenschaften.
- Skalierung durch zusätzliche winterdiensttaugliche Fahrzeug-/Geräteeinheiten und standardisierte Einsatzdokumentation.

Transparente Punkte für die Due Diligence

- Jahresabschluss 2025 liegt im vorliegenden Stand nur vorläufig vor.
- Kundenstruktur ist derzeit deutlich auf öffentliche Auftraggeber konzentriert.
- Winterdienst ist saison- und wetterabhängig; Vergütungssysteme unterscheiden sich je Auftrag.
- Öffentliche Verträge müssen vor Closing auf gesellschafts-/vergaberechtlich relevante Klauseln geprüft werden.
- Inventarwerte und Eigentums-/Leasingstatus der Betriebsmittel sind im Datenraum einzeln zu bestätigen.

Bevorzugte Transaktion

100 % Share Deal

Beabsichtigt ist vorzugsweise die vollständige Übertragung der Geschäftsanteile der UG (haftungsbeschränkt). Damit soll der operative Geschäftsbetrieb in derselben Gesellschaft fortgeführt werden. Die Anteilsübertragung erfolgt notariell. Geschäftsführerwechsel und Übergabestichtag werden mit dem Erwerber abgestimmt.

Vorgesehener Verkaufsprozess

1	Interessenbekundung	Kurze Vorstellung des Erwerbers, strategische Motivation und Finanzierungsfähigkeit.
2	Vertraulichkeit / NDA	Offenlegung der Unternehmensidentität und ausgewählter Detailinformationen.
3	Datenraum	Finanzzahlen, Verträge, Zuschläge, Personalunterlagen, Inventar, Versicherungen und steuerliche Unterlagen.
4	Indikatives Angebot	Kaufpreisvorstellung des Interessenten einschließlich Annahmen zur Transaktionsstruktur.
5	Due Diligence	Kaufmännische, steuerliche, rechtliche und operative Prüfung.
6	Signing / Closing	Notarieller Anteilskauf, Geschäftsführerwechsel, Kaufpreiszahlung und operative Übergabe.

Kaufpreis und Vertraulichkeit

Eine öffentliche Kaufpreisvorstellung wird in dieser Phase bewusst nicht genannt. Qualifizierte Interessenten sollen nach Prüfung der wesentlichen Finanz- und Vertragsdaten ein indikatives Angebot abgeben. Die konkrete Unternehmensidentität, Auftraggebernamen und nicht öffentliche Vertragsdetails werden erst im strukturierten Prozess offengelegt.

Hinweis / Disclaimer

Dieses Exposé dient ausschließlich der unverbindlichen Erstinformation potenzieller Erwerber. Es stellt weder ein Angebot noch eine Garantie für zukünftige Umsätze, Ergebnisse oder Vertragsfortbestände dar. Finanzzahlen 2025 sind vorläufig; 2026-Werte beziehen sich auf den dokumentierten Stichtag 12.08.2026. Angaben zur letzten Wintersaison beruhen ergänzend auf Gesellschafterangaben. Sämtliche wesentlichen Angaben sind im Rahmen einer Due Diligence anhand der Originalunterlagen zu prüfen.