

Angebot Nachfolge:

Verkauf Tischlerei-Betrieb mit Immobilie in Berlin-Reinickendorf - zentrale Lage

Das Unternehmen:

- Das Zielunternehmen ist ein renommierter Meister-Betrieb mit Sitz in Berlin-Reinickendorf in zentraler Lage in der Innenstadt mit Anbindung an die Autobahn
- Sehr guter Bekanntheitsgrad am Markt, Gründung im Jahr 1992
- Das Kerngeschäft teilt sich auf in die Geschäftsbereiche Bautischlerei (60%) und Möbelfertigung (40%), vielfältiges Leistungsspektrum durch großen Maschinenpark und CNC-Technik
- Ein verbleibender Meister im Betrieb (Mitte 40) unterstützt den Käufer im Betrieb weiterhin
- Motiviertes Team im jungen und mittleren Alter
- Mitarbeiteranzahl: 11 (Inklusive 2 Geschäftsführer)
- Nutzfläche Werkstatt: 591 qm, Grundstücksfläche: 1010 qm.
- Die beiden geschäftsführenden Gesellschafter suchen im Zuge einer Nachfolgeregelung einen Käufer für das Unternehmen inklusive Grundstück / Immobilie (100 % der Anteile an einer GbR, vorzugsweise im „share deal“).

Überblick über die Geschäftstätigkeit:

- Das sehr breite Leistungsspektrum erstreckt sich auf Möbelbau, Küchen, Innenausbau, Türen und Fenster sowie Reparatur und Wartungsarbeiten. Zu den ergänzenden Tischlerleistungen zählen bspw. CNC-Bearbeitung, mechanischer Einbruchschutz und Insektenschutz, Innenrollen und Jalousien.
- Der vorhandene Kundenstamm besteht aus gewerblichen und öffentlichen sowie privaten Auftraggebern:
Industriebetriebe, Baufirmen, Ingenieurbüros, Architektinnen, Innenarchitekten, Raumgestalter, großen Hausverwaltungen, Kitas, Arztpraxen, Kanzleien, Büros, weiteren institutionellen Auftraggebern und Privatkunden
- Die Tischlerei ist für ihre sehr gute Qualität und Verbindlichkeit sowie hohe Kundenzufriedenheit bekannt. Mit Netzwerkpartnern und Kooperationspartnern in der Region und in Berlin besteht eine kontinuierliche Zusammenarbeit, ebenso setzt man auf einen vertrauten Lieferantenstamm.
- Das Team von 11 Mitarbeiter/innen besteht aus den beiden geschäftsführenden Gesellschaftern (Meister und Kfm. Leiter), einem Werkstattleiter (Meister) 2 kaufm. Angestellten, 4 Gesellen und zurzeit 1 Auszubildenden sowie einem Mini-Jobber
- Die IT-Infrastruktur ist aktuell und zukunftsfähig aufgestellt. Derzeit erfolgt der Umstieg auf ein cloudbasiertes und ein um KI-Funktionen erweitertes „Betriebssystem“.

**Perspektiven:**

- Der Nachfolger erwirbt einen laufenden, profitablen Betrieb. Ein Soforteinstieg in das Unternehmen ist gewährleistet.
- Ein angestoßener Wachstumsprozess findet derzeit statt: Das Büro wurde um eine Mitarbeiterin bereits erweitert. Es ist geplant auch das Werkstattteam zu erweitern.
- Der Anfang für eine digitale Prozess- und Bearbeitungskette ist gesetzt.
- Der Betrieb ist vielfältig aufgestellt und anpassungsfähig, eine flexible Neuausrichtung ist möglich.
- Das Grundstück und die Immobilie befinden sich in einem innerstädtischen zentralen Gewerbegebiet, das durch Großbau-Vorhaben in der näheren Umgebung an Attraktivität gewinnen wird und damit auch an Wert zunehmen wird.

Geschäftlichen Entwicklung und Unternehmensübergabe:

- Umsatzerlöse:
2023: 1.056.456 €
2024: 884.991 €
2025: 836.150 €
- Das Unternehmen sucht einen Käufer, der den Betrieb als auch das zugehörige Grundstück und die Immobilie vollständig erwirbt und langfristig weiterbetreibt.
- Der Verkauf des Betriebes erfolgt im Jahr 2026/27.
- Die Bereitschaft zur Begleitung des Übergangs durch die Inhaber und geschäftsführenden Gesellschafter ist gegeben
- Idealerweise kommt der zukünftige Erwerber aus dem Handwerk
- Durch den verbleibenden weiteren Meister im Unternehmen ist auch eine Einbindung in einen größeren Verbund oder Integration in ein größeres Unternehmen / Unternehmensgruppe darstellbar (weitestgehend Holz, komplementäre Gewerke, Bau). Alternativ, ein führungserfahrener Jung-Unternehmer.
- Der Betrieb wird bei der Nachfolgeregelung und Verkauf von einem Beratungsunternehmen unterstützt
- Der nächste Schritt ist eine schriftliche und unverbindliche Interessensbekundung mit Kontaktdaten, persönlichen Angaben sowie Ausbildungs- und beruflichen Stationen an das bifun - Berliner Institut für Unternehmensnachfolge und Nachhaltigkeit.
Auf Grundlage einer unterschriebenen Vertraulichkeitserklärung wird im darauffolgenden Schritt ein Unternehmensprofil / Exposé ausgehändigt.

Ansprechpartner:

bifun – Berliner Institut für Unternehmensnachfolge und Nachhaltigkeit (www.bifun.de)

Ferdinand Kögler: 0171 – 765 115 82 / ferdinand.koegler@bifun.de