

## Sanitär Heizung Lüftung

Nordrhein Westfalen

 <b>Branche</b> Sanitär, Heizung, Lüftung	 <b>Immobilie(n)</b> ca. 400 m <sup>2</sup> angemietete BF	 <b>Transaktion</b> Nachfolgeregelung, Share Deal
 <b>Gesellschaftsform</b> GmbH	 <b>Letzter Jahresumsatz</b> 1.0 bis 2.5 Mio. EUR	 <b>Geschäftsanteile</b> 100%
 <b>Gründungsjahr</b> 2005	 <b>Beschäftigte</b> 6 bis 10 Mitarbeiter	 <b>Kaufpreis</b> 0.25 bis 0.50 Mio. EUR
 <b>Land</b> Deutschland	 <b>Kundenstruktur</b> national	
 <b>Standort</b> Nordrhein Westfalen	 <b>Einarbeitung</b> durch Management	 <b>Kennung</b> DA-900102301

### Unternehmen

Der namhafte Sanitär- und Heizungsbetrieb mit seinen qualifizierten Mitarbeitern ist auf ca. 400 m<sup>2</sup> Betriebsfläche angesiedelt. Das Unternehmen wurde im Jahr 2005 gegründet und kann auf fast 20 Jahre Erfahrung in der Branche zurückblicken. Das Unternehmen genießt einen hervorragenden Ruf und ist für seine hohe Qualität und Zuverlässigkeit bekannt.

Eines der Spezialgebiete des Betriebs ist die integrierte Planung und Ausführung sowie Sanierung von Stores. Mit bereits 100 gebauten und 50 sanierten Stores verfügt das Unternehmen über eine hohe Expertise in diesem Bereich. Die meisten Projekte werden selbst geplant, was dem Unternehmen ein hohes Maß an Flexibilität und Kontrolle über den gesamten Prozess gibt.

Der Inhaber des Unternehmens hat beschlossen, das Unternehmen aus Altersgründen im Rahmen einer Nachfolgeregelung zu verkaufen. Hierbei wird ein branchenerfahrener Käufer gesucht, der das Unternehmen weiterführen und ausbauen möchte. Mit der richtigen Führung und Ausrichtung hat das Unternehmen das Potenzial, auch in Zukunft erfolgreich zu sein. Das Management bietet eine Einarbeitung an, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten.

Für den zukünftigen Käufer bietet sich somit eine hervorragende Gelegenheit, in ein ertragsstarkes und etabliertes Unternehmen einzusteigen. Durch die Spezialisierung besteht hierbei ein zusätzliches Alleinstellungsmerkmal, welches dem Unternehmen ein hohes Potenzial für zukünftiges Wachstum bietet.

### Standort

Der Standort des Unternehmens ist von strategischer Bedeutung, da er sich im westdeutschen Bundesland Nordrhein-Westfalen befindet, genauer gesagt westlich des Ruhrgebiets.

Diese Lage bietet eine schnelle und unkomplizierte Anbindung an alle regionalen wirtschaftlichen Ballungszentren, was für Unternehmen von großer Bedeutung ist.

Die zentrale Lage zu den regionalen Binnenhäfen sowie die umliegenden Verkehrsknotenpunkte bieten die optimale Anbindung an das Straßen-, Schienen- und Wasserwegenetz.

Die Entfernung zu den nächstgelegenen Anschlussstellen der Bundesautobahn ist ebenfalls gering und ermöglicht es, schnell und einfach zu den Kunden zu kommen.



### Kunden

Durch die Vielzahl von Kunden ist das Unternehmen relativ breit und sicher aufgestellt. Die Kundenstruktur umfasst mehrere Filialketten bundesweit, Gewerbeparks, die Chemische Industrie, Hausverwaltungen sowie einen breiten Privatkundenstamm. Diese breite Palette von Kunden bedeutet, dass das Unternehmen nicht von einer bestimmten Branche oder einem bestimmten Kunden abhängig ist.

Die Tatsache, dass es überwiegend nationale Kunden bedient, zeigt auch, dass das Unternehmen klug und strategisch denkt, indem es sich auf einen Markt konzentriert, den es kennt und versteht.

## Sanitär Heizung Lüftung

Nordrhein Westfalen

### Dienstleistungen

Das Unternehmen bietet eine Vielzahl von Produkten und Dienstleistungen im Bereich Heizung und Sanitär an, die auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Im Bereich Heizung umfasst das Angebot Öl- und Gas-Heizkessel, Wärmepumpen, Solarthermie und Photovoltaik, Warmwasserspeicher sowie Regelungssysteme.

Im Bereich Sanitär bietet das Unternehmen Typen-basierte Bad-Planung, Badsanierung, Senioren-/Behindertengerecht, Rohrbruchbeseitigung, Kanalreinigung und Sanierung sowie die Beseitigung von Wasserschäden. Diese Dienstleistungen sind wichtig für eine einwandfreie Funktion und Sicherheit des Sanitärsystems im Haus.

Der Kundendienst ist ein weiterer wichtiger Aspekt des Unternehmens und umfasst Notdienst, Heizungswartung 24/7, Facility Management, Schadenservice sowie Kundenberatung.

Insgesamt bietet das Unternehmen ein umfangreiches Angebot an Produkten und Dienstleistungen im Bereich Heizung und Sanitär sowie einen ausgezeichneten Kundenservice. Die Software und Hardware ist auf dem neuesten Stand. Kunden können sicher sein, dass ihre Bedürfnisse und Anforderungen erfüllt werden und dass sie jederzeit Unterstützung und Hilfe erhalten.

### Expertise

Das Unternehmen verfügt über eine umfassende Expertise in verschiedenen Bereichen, die von der Planung von Studios und deren technische Erschließung bis hin zur Wärmepumpenplanung und Ausführung reichen.

Auch die Planung und Installation von chemischen Industrieanlagen, Wandhydrantenanlagen und Fertigbädern gehören zum Leistungsspektrum des Unternehmens.

### Transaktionsstruktur

Ziel des Investorenprozesses ist es, die Fortführung des Geschäftsbetriebes mittels eines externen Investors sicherzustellen. Die Transaktion findet in Form eines Share Deals statt. Das Transaktionsobjekt beinhaltet 100% der Unternehmensanteile sowie den bestehenden Mietvertrag.

### Transaktionsprozess

Der Inserent ist exklusiv mandatiert, dieses Kurzprofil einer begrenzten Anzahl möglicher Interessenten zugänglich zu machen. Auf Basis der zur Verfügung gestellten Informationen sollen potenzielle Investoren entscheiden, ob sie die Akquisition weiterverfolgen wollen.

Weitere Informationen werden nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung zur Verfügung gestellt. Interessenten werden gebeten, durch ein Indikativangebot anzuzeigen, ob sie an einer Übernahme grundsätzlich Interesse haben und den Prozess weiterverfolgen möchten.

Diese Informationen sind streng vertraulich und dürfen ohne vorherige Zustimmung Dritten nicht zugänglich gemacht werden. Der Inserent haftet nicht für Richtigkeit und Vollständigkeit der im Prozess erteilten Informationen. Alle Angaben ohne Gewähr.

Die Überprüfung und Einschätzung der Geschäftsentwicklung des Unternehmens sowie alle übrigen Informationen und Einschätzungen zum Unternehmen obliegen Investoren im Verlauf weiterer Due Diligence.

### Weitere Vorgehensweise

Für weitere Informationen folgt der Interessent der beschriebenen Vorgehensweise im erhaltenen Anschreiben oder besucht die Online-Profilansicht des Unternehmens. Von dort aus kann er nach Eingabe seiner Daten eine Vertraulichkeitserklärung (NDA) anfordern. Nach Erhalt der signierten NDA und Verifizierung des Interessenten erhält dieser eine Freischaltung zum virtuellen Datenraum des Unternehmens.

  
SMART DIGITAL M&A-SOLUTIONS

**Dealag GmbH**  
Kleinsiepstr. 35  
41564 Kaarst

Tel.: +49 (0)2131 2032638