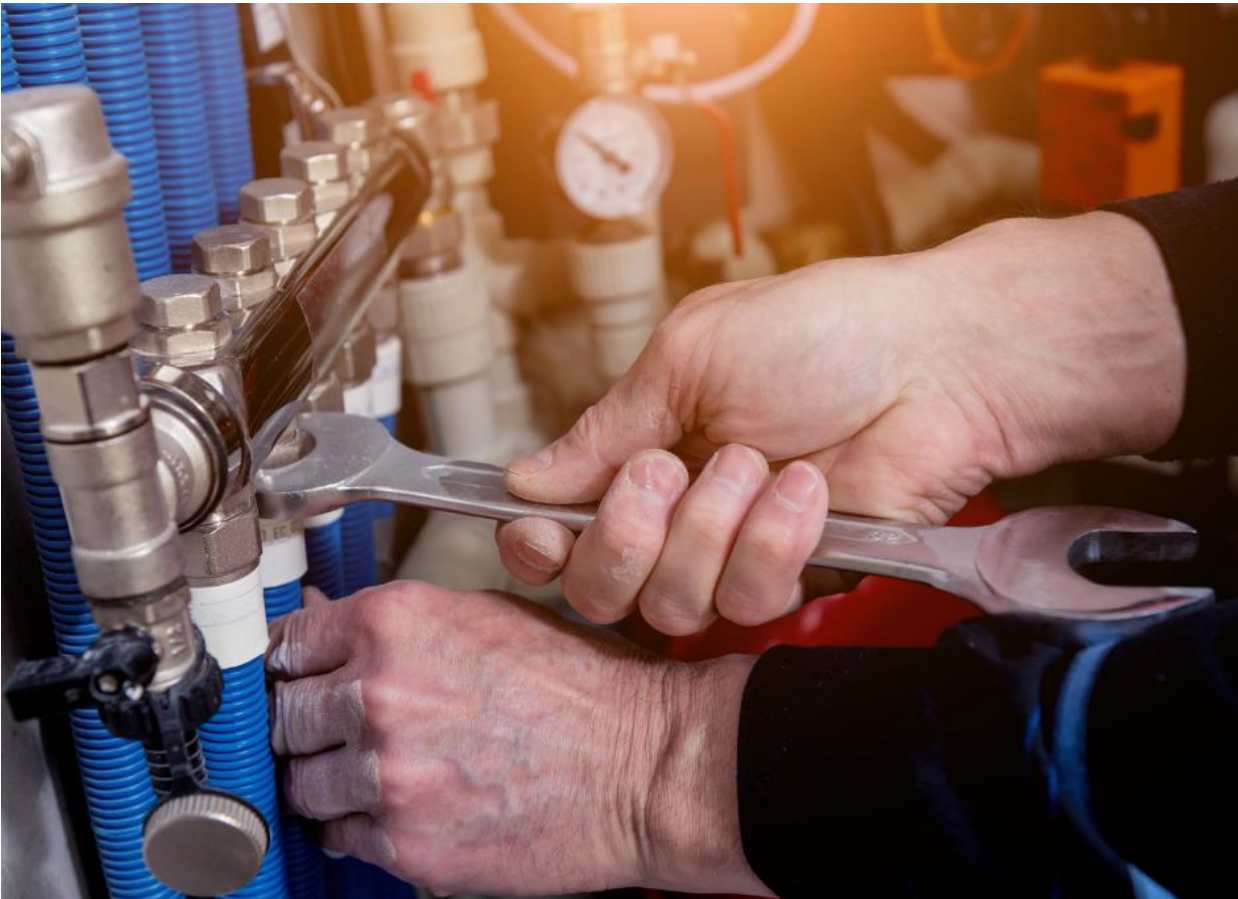


**Standorte (rechtlich selbstständig)**

Basel · Berlin · Bremen · Budapest · Dresden · Erfurt  
Essen · Frankfurt/Main · Freiburg · Graz · Hamburg  
Hannover · Kaiserslautern · Kiel · Krefeld · Köln  
Lissabon · Luzern · Magdeburg · Memmingen  
München · Münster · Nürnberg · Osnabrück · Rottweil  
Saarbrücken · Salzburg · Schwerin · Stuttgart  
Warschau · Wien · Wiesbaden · Würzburg · Zürich



# Unternehmensangebot: Unternehmen für Badsanierung, Heizungsbau und Klimatechnik in Bremen

Unternehmensverkauf · Generationswechsel · Unternehmenskauf

Hubert Winkler  
Steuernummer: 67/148/07027  
USt-IdNr.: DE331247379  
Bank: IBAN DE41 1001 1001 2624 4927 68 BIC: NTSBDEB1XXX

Hahlener Straße 6. 49637 Menslage  
Mobil +49 174 – 46 61 086  
winkler@kern-unternehmensnachfolge.com

**Unternehmensangebot Projekt-Nr.: HW003696**

**Investitionsgelegenheit:** Zum Verkauf steht ein etabliertes und margenstarkes Einzelunternehmen, das sich durch sein breites Leistungsspektrum im Bereich Badsanierung, Heizungsbau und Klimatechnik auszeichnet. Mit einer Strategie der langfristigen Kundenbindung konnte eine starke Marktposition in Bremen ausgebaut werden. Jahrzehntelange Zuverlässigkeit bei Reparatur und Wartung sichert einen stetigen Fluss an Aufträgen und macht das Unternehmen zum ersten und häufig einzigen Ansprechpartner der über 2.000 Stammkunden. Das Team besteht aus vier ausgebildeten Mitarbeitern im Altersschnitt von 37 Jahren. Ein Übernehmer kann direkt vom aktuellen Wachstumskurs profitieren. Ergänzend ließen sich zusätzliche Umsätze durch verstärktes Engagement im Markt für barrierefreie Bäder, kontrollierte Wohnraumlüftung und durch den wertvollen Zugang zum Immobilienmarkt generieren.

**Umsatz:**

Jahr	2021	2022	2023 (exp)
Umsatz	ca. 690.000 €	ca. 880.000 €	ca. 750.000 €
Betriebsergebnis	ca. 205.000 €	ca. 270.000 €	ca. 225.000 €

Das dargestellte Betriebsergebnis versteht sich vor Steuern. Ein branchenübliches Geschäftsführergehalt wurde nicht abgezogen.

**Kunden:**

Das Unternehmen bedient eine diversifizierte Kundenbasis, die sich in zwei Hauptgruppen unterteilt. Die Mehrheit der Kunden, etwa 85%, sind Endverbraucher, die vorwiegend aus Einfamilienhaus- und Wohnungsbesitzern bestehen. Diese Kundengruppe schätzt besonders die individuelle Beratung und maßgeschneiderten Lösungen im Bereich der Heizungs- und Wärmepumpensysteme. Die restlichen 15% der Kundschaft bestehen aus Hausverwaltungen und größeren Kunden mit mehreren Immobilien oder umfangreichen Gebäudekomplexen. Diese Gruppe legt großen Wert auf die Zuverlässigkeit und das umfassende Serviceangebot des Unternehmens. Die diversifizierte Kundenstruktur wurde bewusst aufgebaut, um eine Abhängigkeit von wenigen Großkunden zu vermeiden, was das unternehmerische Risiko minimiert. Das Unternehmen kann auf etwa 2.000 Stammkunden und rund 500 jährliche Wartungskunden zählen, was eine solide Basis für nachhaltiges Wachstum und finanzielle Stabilität bietet.

**Markt:**

Das Unternehmen hat seinen Firmensitz in Bremen und konzentriert sich auf ein Hauptvertriebsgebiet, das einen Umkreis von 30 Kilometern um den Standort umfasst. In diesem Gebiet befindet sich der Großteil der Kundschaft. Der Markt wird als ausreichend groß für weitere Expansionsmöglichkeiten angesehen.

**Status Quo:**

Der Hauptanlass für den Verkauf des Unternehmens ist die geplante Altersnachfolge. Die derzeitigen Eigentümer planen, in den Ruhestand zu treten. Sie sind bereit, den neuen Eigentümer während der Übergangsphase aktiv zu unterstützen und bieten verschiedene Modelle der Zusammenarbeit an. Besonders wertvoll ist ihre Bereitschaft, ihr Know-how in den Bereichen Kundenakquise und Projektmanagement weiterzugeben. Die Übergabe des bestehenden Kundenstamms

**Unternehmensverkauf · Generationswechsel · Unternehmenskauf**

wird als reibungslos angesehen, solange der neue Eigentümer die Qualität und den Service aufrechterhält.

Das Unternehmen bietet eine attraktive Investitionsmöglichkeit für zwei Arten von Käufern: Einzelpersonen, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen möchten, und bestehende Unternehmen, mit Expansionsbestrebungen. Eine Schlüsselqualifikation für den Fortbestand des Unternehmens ist die Anwesenheit eines Meisters, entweder als Käufer selbst oder als angestellte Fachkraft. Für die Büroorganisation wäre die Einarbeitung einer weiteren Person oder der Rückgriff auf bestehende Strukturen vorteilhaft. Die zugehörige Infrastruktur befindet sich im Privatbesitz der Inhaber und kann flexibel gemietet, oder zusätzlich käuflich erworben werden.

**Kaufpreisvorstellung:** Der Unternehmenswert auf Basis der Ertragswertmethode ergibt sich in Höhe von 500.000 €.

Eine aktuelle Unternehmensbewertung nach dem AWH-Standard liegt vor.

**Kontakt:** Wenden Sie sich bei weiterem Interesse gerne an:

Hubert Winkler

Standort (rechtlich selbstständig) KERN Münster & Osnabrück

Email: [winkler@kern-unternehmensnachfolge.com](mailto:winkler@kern-unternehmensnachfolge.com)

Mobil: +49 174 - 79 52 993

Direkte Terminbuchung: <https://calendly.com/winkler-lwm/kurzer-austausch>

Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten.

## Unternehmensverkauf · Generationswechsel · Unternehmenskauf