

## Projekt DOMUM

# Meisterbetrieb für Haustechnik – Sanitär-, Heizung- und Lüftungsbau



Kaufpreis

**Gegen Gebot**

Jahresumsatz

**~1.750.000 €**

Betriebsergebnis

**~165.000 €**

Geschäftsführergehalt

**80.000 €** **Baden-Württemberg**

## Unternehmensdaten

Branche	Haustechnik
Rechtsform	Einzelunternehmen
Gründungsjahr	1984
Hauptniederlassung	Baden-Württemberg

## Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	1,7 Mio - 1,8 Mio €
Betriebsergebnis	160 Tsd - 170 Tsd €
Geschäftsführergehalt	80 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



## Das Unternehmen

Zum Verkauf steht ein seit rd. 40 Jahren bestehender Meisterbetrieb für Haustechnik, Sanitär, Heizung und in geringem Umfang Lüftungsbau. Mit den sich wandelnden Anforderungen, insbesondere im Bereich Umwelttechnik und Nachhaltigkeit wurde das Leistungsspektrum kontinuierlich erweitert. Das Unternehmen ist Ausbildungsbetrieb der Innung Sanitär, Heizung, Klima und bildet aktuell zwei Auszubildende aus. Die Planung sämtlicher Tätigkeiten erfolgt im Unternehmen selbst.

Es ist ein eingespieltes Team von neun qualifizierten und zuverlässigen Mitarbeitern, zwei Auszubildenden plus Inhaber im Unternehmen tätig. Neben dem Inhaber gibt es noch einen Meister im Betrieb, der die zweite Führungsebene besetzt.

Die Immobilie steht nicht zum Verkauf. Die Geschäftsräume umfassen insgesamt 170 qm und können zu marktüblichen Konditionen gemietet werden. Die Räume befinden sich im EG und haben einen separaten Eingang. Es gibt zwei Büroräume, einen Sozialraum, Sanitärbereich und drei Lagerräume. Alle Räume, bis auf das Außenlager, sind beheizbar.

An Transport- und Montagefahrzeugen steht ein gut gepflegter Fuhr- und Maschinenpark zur Verfügung. Es bestehen Leasingverträge für mehrere Fahrzeuge.

Für Abrechnung, Leistungserfassung, Konstruktion, Produktion und Kundenkartei wird eine bekannte Branchensoftware eingesetzt, die auch zugeschnitten ist auf mobile Nutzung, mit Lizenzen.

### Unternehmensdaten

Branche	Haustechnik
Rechtsform	Einzelunternehmen
Gründungsjahr	1984
Hauptniederlassung	Baden-Württemberg
Standorte	1
Mitarbeiter	11

### Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	1,7 Mio - 1,8 Mio €
Betriebsergebnis	160 Tsd - 170 Tsd €
Geschäftsführergehalt	80 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Persönliche Gründe

## Kunden- und Leistungsbereiche

Das Unternehmen deckt alle bedeutenden Bereiche der Haustechnik ab. Die Kunden kommen aus einem Umfeld von etwa 30 km. Die Kundenstruktur setzt sich zusammen aus Gewerblichen, öffentlichen Kunden und Privatkunden, wobei der Anteil an Privatkunden bei rd. 90% liegt. Die Kundenkartei enthält im Moment rd. 1.600 Kunden, wovon ca. 80% als „aktive Kunden“ bezeichnet werden können. Die Anzahl an aktiven Wartungsverträgen liegt momentan bei 200.

Das Leistungsspektrum umfasst: Sanitärtechnik: Planung und Umsetzung von Sanitärinstallationen, sowohl für gewerbliche, öffentliche als auch für private Objekte Heizungstechnik: Planung, Installation und Wartung von Heizanlagen mit verschiedensten Brennstoffen. Dazu gehört auch der Einbau von Wärmepumpen. Bäder- und Badmodernisierung: 3D-Planung von Bädern, wie vom Kunden gewünscht. Altersgerechter Umbau von Bädern und Einbau von Duschen, bodengleich. Lüftung: Lüftungsbau wird nur in dem Umfang vorgenommen, um die Nachfrage zu befriedigen.

Die Ein- und Ausbauvorstellungen der Kunden im Sanitär- und Heizungsbereich werden beratend unterstützt durch eigene Konzepte. Neben Schönheit und Zweckmäßigkeit ist insbesondere Nachhaltigkeit und Energieeffizienz wichtig.

## Wirtschaftlichkeit & Potenzial

In den vergangenen Jahren konnten stabile Umsätze und Erträge erzielt werden. Die Geschäftsaussichten für das Jahr 2024 und die kommenden Jahre sind gut. Aufgrund der allgemeinen Lage ist im Heizungsbereich eine leichte Investitionszurückhaltung der Verbraucher zu beobachten. Dafür hat sich die Konjunktur in den Bereichen Sanitär und Lüftung/ Klimatechnik erholt. Die Anzahl der Kunden ist leicht gestiegen.

## Übergabe

Der Verkäufer kann sich vorstellen, für einige Jahre nach der Übergabe im Anstellungsverhältnis weiter mitzuarbeiten. Eine Einarbeitung kann während dieser Zeit, aber auch separat erfolgen.

### Ihr zuständiges Projekt-Team



**Ismail Dinc**

Berater für  
Unternehmensnachfolge




**Wolfgang Mauritz**

Projektleiter für  
Unternehmensnachfolge

**Aus Diskretionsgründen stehen weitere  
Informationen nur auf Anfrage zur Verfügung.**

[Weitere Informationen anfragen](#) 

## Kontakt

 Tel: 0211 82269962

 [projekt-domum@calandi.de](mailto:projekt-domum@calandi.de)

 [Projektanfrage versenden](#)



**Hauptsitz:**

Calandi GmbH  
Steinstraße 11  
40212 Düsseldorf



**Anschrift:**

Calandi GmbH  
Steinstraße 11, 40212 Düsseldorf

**Geschäftsleitung:**

Dr. Rainer Ammon  
Dipl.-Kfm. Christian Rommel

**Datenschutzbeauftragter:**

Dr. Thomas Bergmann

**Handelsregister:**

Amtsgericht Düsseldorf,  
HRB 94427

**Steuernummer:**

103 / 5717 / 4415

**Internet:**

[www.calandi.de](http://www.calandi.de)