Projekt „AnlagenExperten“

Scottsdale®

Etabliertes Ingenieurbüro im Anlagenbau sucht Nachfolge

Unternehmen

Das zum Verkauf stehende Ingenieurbüro ist seit vielen Jahren ein etablierter Partner im **verfahrenstechnischen Anlagenbau.**

Mit rund 20 Mitarbeitenden positioniert sich das Unternehmen erfolgreich an der **Schnittstelle von Ingenieurbüro und Anlagenbau:** Kunden erhalten sowohl präzises Engineering als auch die schlüsselfertige Umsetzung komplexer Projekte aus einer Hand. Eine Kombination, die Schnittstellen reduziert, Effizienz steigert und für eine klare Differenzierung im Markt sorgt.

Leistungsportfolio

Das Leistungsportfolio umfasst den **gesamten Lebenszyklus industrieller Anlagen.** Dazu gehören Pre-Engineering, Basic- und Detailplanung, Genehmigungsengineering, Projektmanagement und Ausführung.

In der **Verfahrenstechnik** deckt das Unternehmen ein breites Spektrum ab – von Reaktor- und Mischprozessen über Destillation, Rektifikation, Abluft- und Abluftreinigungsanlagen bis hin zu CIP-/SIP-Systemen und Tanklagern.

Ergänzend bietet es umfassende Lösungen in der **Wassertechnik,** wie Membranverfahren, biologische Abwasserbehandlung oder thermische Verdampfung, sowie in der Ver- und Entsorgungstechnik, darunter Dampf- und Kühlwassernetze, Kälte- und Druckluftanlagen. Diese Breite und Tiefe verschaffen dem Unternehmen eine starke Marktposition.

Markt

Der **Markt für verfahrenstechnischen Anlagenbau** ist geprägt durch steigende Anforderungen an Energieeffizienz, Ressourcenschonung und Automatisierung. Regulatorische Vorgaben wie BImSchG, WHG, ATEX, GMP und TA-Luft schaffen einen kontinuierlichen Investitionsbedarf. Während große Anlagenbauer standardisierte Lösungen anbieten und kleinere Ingenieurbüros vor allem Planungsleistungen erbringen, besetzt das Unternehmen erfolgreich die Nische dazwischen. Es verbindet die Flexibilität eines Ingenieurbüros mit der Umsetzungskompetenz eines Anlagenbauers und bietet seinen Kunden ganzheitliche Lösungen.

Kunden

Die Kundenbasis ist **breit diversifiziert.** Auftraggeber kommen aus Chemie, Pharma, Lebensmittel- und Getränkeindustrie, Molkereiwirtschaft, Papierindustrie sowie Mineralöl-, Wasser- und Entsorgungswirtschaft. Eine Abhängigkeit von Einzelkunden besteht nicht.

Mitarbeiter

Die **Mitarbeitenden** bilden einen ausgewogenen Mix aus erfahrenen Projektleitungen und jüngeren Fachkräften. Die Organisation ist schlank, Entscheidungswege sind kurz, und Projekte werden in der Regel von derselben Person geplant und begleitet. Dies sorgt für eine reibungslose Abwicklung und hohe Kundenzufriedenheit.

Eine **zweite Führungsebene** ist im Unternehmen etabliert.

Finanzen

Der Umsatz ist in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen. Das Unternehmen erzielt EBITDA-Margen von 9–13 %. Der aktuelle Auftrags- und Angebotsbestand lässt eine Fortsetzung dieser Entwicklung erwarten.

Fakten

- Standort: Niedersachsen, Großstadt-Nähe
- Mitarbeitende: ca. 20
- Büroflächen: 350 m² zur Miete
- Umsatz 2024: 1,8 Mio. €
- bereinigtes EBITDA 2024: 0,22 Mio. € (13 %)
- **Kaufpreis** **1,2 Mio. €**

Interessiert?

Dieses Unternehmen ist ein ideales Target für **strategische Investoren,** die Ihre Kompetenz- und Kundenbasis erweitern möchten. Auch **engagierte Gründer** finden hier einen idealen Start für ihr Vorhaben.

Nach Freigabe durch die Eigentümer und Unterzeichnen einer Vertraulichkeitserklärung erhalten Sie von uns das **ausführliche Exposé.**

Kontakt: Christian Landt, Geschäftsführer
Scottsdale GmbH, Am Speicher XI 9, 28217 Bremen
Büro Hannover, Telefon: 05105 77 5355, E-Mail: c.landt@die-nachfolgeloesung.de,
Web: die-nachfolgeloesung.de