



Führendes Bauunternehmen im Luxussegment

Geschäftsgrundlage: Vertrauen & Exzellenz

Executive Summary

Wir präsentieren ein etabliertes und profitables Generalunternehmen mit rund 20 Jahren Erfahrung, spezialisiert auf den Bau hochwertiger, individuell geplanter Einfamilienhäuser in Massivbauweise. Das Unternehmen ist strategisch in zwei der kaufkraftstärksten Regionen Deutschlands positioniert.

Wesentliche Investitionshighlights

- **Zugang zu Premium-Märkten:**
Operiert in wirtschaftlich starken Regionen mit hoher Nachfrage nach Luxuswohnimmobilien.
- **Hervorragender Ruf & USP:**
Bekannt für individuelle Architektenplanung, garantierte Bauzeiten und Festpreisgarantien – ein Trio, das Vertrauen schafft und Wertschöpfung im Luxussegment generiert.
- **Robuste Wachstumsperspektiven:**
Signifikante Expansionsmöglichkeiten in geografische Erweiterung und Portfolio-Diversifizierung (z. B. Mehrfamilienhäuser).
- **Positive Trendwende:**
Solider Auftragsbestand von 6,25 Mio. EUR (Stand 01.01.2026) signalisiert aktuelle Vitalität.
- **Attraktive Finanzkennzahlen:**
Durchschnittlicher Jahresumsatz (2022–2025) von ca. 5,9 Mio. EUR.

Die Inhaber ziehen sich aus Altersgründen zurück und suchen einen Nachfolger, der das Wachstumspotenzial ausschöpft.

Profil und Historie

Gegründet 2008, spezialisiert auf schlüsselfertige, individuell gestaltete Einfamilienhäuser. Operative Schwerpunkte liegen in **zwei der wirtschaftlich stärksten und kaufkräftigsten Regionen Deutschlands**, was lokale Expertise und Kundenvertrauen maximiert. Trotz externer Schocks, ausgelöst durch die Verunsicherung der Märkte aufgrund der Corona-Pandemie und des Ukraine-Krieges, zeigte das Unternehmen Resilienz und eine positive Trendwende ab 2024, die sich im Jahresumsatz 2025 und im Auftragsbestand 2026 bestätigten.

Geschäftsmodell und Marktpositionierung

Das Geschäftsmodell umfasst den gesamten Bauprozess von der Planung bis zur schlüsselfertigen Übergabe für Privatkunden. Die Stärke liegt in der Konzentration auf individuell geplante Architektenhäuser in Massivbauweise innerhalb des Luxussegments. (Einfamilienhäuser für über € 1,5 Mio. Bausumme)

Marktlandschaft und Wettbewerb

Die derzeitigen Zielregionen gehören zu Deutschlands wirtschaftsstärksten Zentren mit hoher Kaufkraft und Nachfrage nach Luxusimmobilien. Es war eine unternehmerische Entscheidung, sich auf zwei Regionen in einem Umkreis von 100 km zu konzentrieren. Grundsätzlich lässt sich das Geschäftsmodell auf ganz Deutschland oder die DACH-Region ausweiten. Prognosen deuten auf anhaltendes Bevölkerungswachstum hin.

Strategische Wachstumspotenziale

- **Geografische Expansion:**
Erweiterung des operativen Radius in wohlhabende Gebiete in ganz Deutschland.
- **Portfolio-Diversifizierung:**
Ausbau auf Mehrfamilienhäuser und größere Luxusprojekte.

Finanzielle Übersicht

Spitzenumsatz von ca. 11,0 Mio. EUR (2020/2021). Die Jahre 2022–2024 waren von Konsolidierung geprägt, mit einer Rückkehr zur Profitabilität im Jahr 2024 (EBT-Marge 9,99% bei ca. 3,6 Mio. EUR Umsatz und 6,3 Mio. EUR im Jahr 2025). Der **solide Auftragsbestand** von 6,25 Mio. EUR für 2026 bestätigt die positive Trendwende. Das Unternehmen verfolgt ein „Asset-light“ Geschäftsmodell.

Investitionsangebot

- **Kaufpreis:** **3.950.000 EUR**
- **Transaktionsstruktur:**
Verkauf des Unternehmens als Ganzes, inklusive Kunden- und Auftragsstamm sowie Inventar.

Kontakt: Boris Wehmann, Associate Partner der Scottsdale GmbH
Ziethenstrasse 5d, 22041 Hamburg
Telefon: 0172 434 8816, E-Mail: b.wehmann@die-nachfolgeloesung.de,
Web: die-nachfolgeloesung.de

