

# Hochprofitables TGA-Fachplanungsbüro (HLSK) mit Fokus auf energetische Sanierung

(Standort Bodenseeregion)

**Zum Verkauf steht ein etabliertes und äußerst profitables Planungsbüro für Technische Gebäudeausrüstung (TGA) in der wirtschaftsstarke Bodenseeregion. Das Unternehmen deckt alle HOAI-Leistungsphasen in den Gewerken Heizung, Lüftung, Sanitär sowie Kälte-/Klimatechnik ab. Neben der klassischen Neubauplanung liegt die herausragende Kernkompetenz des Büros in der hochkomplexen Bestandssanierung.**

## Investment Highlights & USP

- **Spezialisierung im Zukunftsmarkt:** Tiefe Expertise bei energetischen Modernisierungen (Wärmepumpen, Biomasse etc.) sowie der Erneuerung maroder, schadstoffbelasteter Leitungssysteme (u. a. Asbest, Trinkwasserhygiene).
- **Sanierung im laufenden Betrieb:** Herausragendes Know-how bei der Minimierung von Betriebsunterbrechungen in sensiblen Liegenschaften wie Kliniken, Schulen oder Wohnanlagen.
- **Diversifizierte Kundenbasis:** Langjährig gewachsene, krisensichere Auftraggeberstruktur bestehend aus der öffentlichen Hand, gewerblichen Kunden, kirchlichen Trägern sowie privaten Bauherren.
- **Technologische Basis:** Herstellerunabhängige Beratung und durchgängige Planung mittels modernster CAD-Software.



## Eckdaten & Finanzen

Das Unternehmen zeichnet sich durch eine sehr schlanke Kostenstruktur und eine historisch außergewöhnlich hohe Profitabilität aus.

- **Umsatzpotenzial:** > 700.000 € p. a.
- **Aktueller Umsatz (2025):** ca. 506.000 € (konsolidierungsbedingt)
- **Marge:** Bereinigte EBIT-Marge von > 24 % (nach Abzug eines branchenüblichen, hohen kalkulatorischen Geschäftsführergehalts)
- **Mitarbeiter:** < 10 (erfahrenes Kernteam)
- **Preisvorstellung (VHB):** 725.000 €



## Potenzial & Transaktionshintergrund

Der aktuelle Umsatzrückgang im Jahr 2025 ist rein kapazitätsbedingt und auf personelle Engpässe zurückzuführen. Die **Auftragsbücher sind voll** und die regionale Nachfrage übersteigt das Angebot des Büros derzeit deutlich.

Für einen strategischen Käufer (z. B. ein größeres Planungsbüro oder ein expansives Bauunternehmen) oder einen MBI-Kandidaten bietet sich hier ein **massives Sofort-Potenzial**: Durch die Einbringung oder Rekrutierung von weiterem Fachpersonal können die ungenutzten Auftragsreserven sofort gehoben und Synergien erzielt werden.

Der Inhaber ist bereit, den Übergang aktiv über einen angemessenen Zeitraum zu begleiten, um den Know-how-Transfer und die Kundenbindung nachhaltig zu sichern.

## Kontaktinformationen

Bei Interesse an näheren Informationen (ausführliches Information Memorandum, detaillierte BWA) freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme. Weitere Details werden nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung (NDA) zur Verfügung gestellt.

### **Boris Wehmann**

Freier Partner der Scottsdale GmbH

Am Speicher XI 9

28217 Bremen

Tel.: +49 40 657 26 273

E-Mail: [b.wehmann@die-nachfolgeloesung.de](mailto:b.wehmann@die-nachfolgeloesung.de)

## Über Scottsdale GmbH

Die Scottsdale GmbH unterstützt als M&A-Berater kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) branchenübergreifend und bundesweit bei der Regelung der Unternehmensnachfolge. Der Fokus liegt darauf, den „richtigen Käufer“ zu finden, der sowohl fachlich als auch menschlich zum Unternehmen passt, um einen positiven Vertragsabschluss und die Zukunft des Unternehmens zu sichern. Dies unterstreicht die Professionalität und Seriosität des gesamten M&A-Prozesses.

