



Unternehmensverkauf: Strategische Investitionsmöglichkeit eines Architekturbüros

Der Inhaber eines Architekturbüros (Architektur und Generalplanung) hat nicht die Möglichkeit einer familiären Nachfolgeregelung. Deshalb hat die Familie die Entscheidung getroffen, die Unternehmensnachfolge durch Verkauf des Unternehmens sicherzustellen.

Zum Leistungsumfang gehören: Hochbau (Leistungsphase 1-9), Innenarchitektur (Leistungsphase 1-9), Umbau und Modernisierung. Schwerpunkt bilden im Wesentlichen die Bereiche: medizinische Einrichtungen (Facharztpraxen, ambulante OP-Zentren, radiologische und nuklearmedizinische Zentren), Bürogebäude, (exklusiver) Wohnungsbau und Hotels.

Die Räumlichkeiten des Unternehmens werden angemietet.

IfW Niggemann & Partner GmbH ist exklusiv mit der Beratung bei dem geplanten Verkauf beauftragt.

Markt-situation

- Nachhaltige Weiterentwicklung von Gesundheitszentren
- Realisierung von Projekten für internationale Beratungsgesellschaften
- Das Segment der Hotelimmobilien soll sich spätestens 2025 auf Vorkriegsniveau einpendeln

Gründe für den Erwerb

- Aussagekräftige Referenzliste
- Renommierter Unternehmensname
- Planungssicherheit bis 2025
- Lukrative Aufträge
- Leistungsfähige EDV-Ausstattung
- Sehr gute Ausgangslage für Wachstum oder Erweiterung
- Ein eingespieltes Team verbleibt im Unternehmen

Finanzdaten

- Gesamtleistung: ca. 5.000 TEUR
- EBIT-Marge: ca. 20,0 %
- Eigenkapitalquote > 50,0 %

Transaktions-struktur

- Die Gesellschafter verkaufen 100 % der Gesellschaftsanteile.
- Das Unternehmen wird in der Rechtsform einer GmbH geführt.
- Die Gesellschafter stehen für eine Übergangszeit zur Verfügung.

Kontakt

Swen Wietzke
IfW Niggemann & Partner GmbH
Telefon: +49 2352 337313
E-Mail: s.wietzke@ifwniggemann.de
www.ifwniggemann.de