PARZER COLLEGEN consulting



PROJEKT *STAIRS*

REF.-NR. 256

HIGHLIGHTS

PARZER COLLEGEN consulting

Exzellente Reputation und hohe Markenbekanntheit bei privaten und öffentlichen Kunden

Seit 2022 ist das Unternehmen um 37,47 % gewachsen. Sehr gute Zukunftsaussichten aufgrund der demografischen Entwicklung

Das Unternehmen genießt **Sonderkonditionen** bei Premiumlieferanten durch hohe Volumina

Überdurchschnittlich profitabler Handwerksbetrieb, spezialisiert auf den Erhalt der Bewegungsfreiheit, **seit über 25 Jahren stark am Markt**

Skalierbares Geschäftsmodell durch den Ausbau der Vertriebsgebiete, zusätzliche Online-Absatzmöglichkeiten und den Ausbau der Service- und Wartungsverträge



ECKDATEN

PARZER COLLEGEN consulting

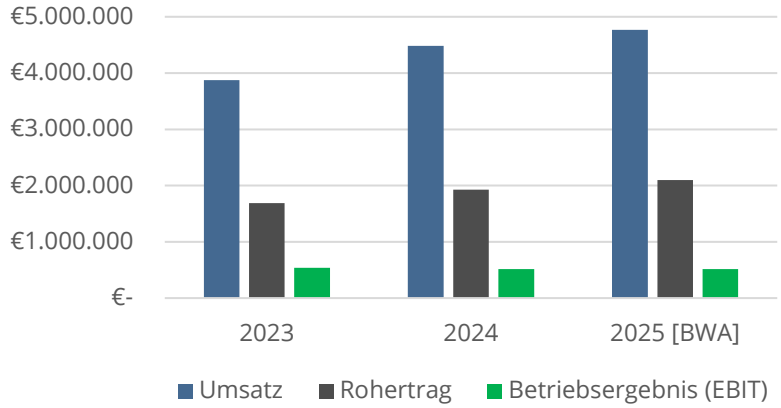
Branche	Anbieter von Premium-Liften
Mitarbeiter	~ 14
Region	Süddeutschland
Modalitäten	Share Deal
Immobilie	Geschäftsbetrieb in gemieteten Räumen
Preis	Auf Anfrage / 100 % der Anteile
Käuferprofil	Gesucht wird ein Strategie aus dem Anlagenbau, der Branche Gesundheitstechnik / Sanitätshäuser sowie aus dem Bereich Bau- und Ingenieurwesen.

Wir sind beauftragt eine Vorauswahl zu treffen und geeignete Käufer zu prüfen, selbstverständlich behandeln wir Ihre Informationen streng vertraulich. Für den Käufer entstehen keine Kosten durch unsere Tätigkeit.

FINANZKENNZAHLEN

	2023	2024	2025 [BWA]
Umsatz	**3.873.977 €**	**4.480.519 €**	**4.769.425 €**
Gesamtleistung	3.956.865 €	4.571.597 €	4.795.322 €
Rohertrag	1.690.265 €	1.928.679 €	2.097.645 €
Betriebsergebnis (EBIT)	**537.597 €**	**516.948 €**	**512.748 €**
Betriebsergebnis (%)	**13,59%**	**11,31%**	**10,69%**

Bei den dargestellten Finanzkennzahlen handelt es sich um eine bereinigte Ansicht.



PARZER COLLEGEN consulting

ALLEINSTELLUNGSMERKMALE

- **Bestehender Kundenstamm und Wartungsverträge**

  Es bestehen rund 3.000 Wartungsverträge mit Privatkunden sowie institutionellen Kunden. Zwar könnten sich darunter vereinzelt inaktive Datensätze befinden, dennoch besteht hier ein erhebliches Umsatzpotenzial. Aus personellen Gründen können derzeit nicht einmal alle Wartungsverträge vollständig bedient werden. Hier besteht hohes Skalierungspotential.

- **Langjährige Beziehungen zu institutionellen und öffentlichen Auftraggebern**

  Über viele Jahre aufgebaute Verbindungen zu Städten, Gemeinden, evangelischen und katholischen Kirchenverwaltungen, Schulen, Kindergärten, Museen, Firmen, Versicherungen und Banken. Diese Kontakte generieren nicht nur laufende Umsätze durch Wartungen und Reparaturen, sondern führen häufig auch zu Folgeaufträgen für weitere Liftanlagen – insbesondere Plattformschrägaufzüge, Hebebühnen und Schachtlifte. Viele dieser Projekte erfolgen über Direktvergaben und nicht über öffentliche Ausschreibungen.

- **Sehr gute Kontakte zu Berufsgenossenschaften**

  Die Berufsgenossenschaften beauftragen regelmäßig mit behindertengerechten Umbauten für ihre verunfallten Versicherten. Dazu zählen Sitztreppenlifte, Hebebühnen, Plattformschrägaufzüge, Schachtlifte sowie Homelifts.

- **Etablierte Zusammenarbeit mit Architekten**

  Langjährige Beziehungen zu Architekten, die überwiegend für solvente Privatkunden tätig sind und gemeinsam mit uns Homelifts bzw. Schachtlifte realisieren.

- **Ausgezeichnete Lieferantenbeziehungen**

  Sehr gute Einkaufskonditionen bei ausgewählten Premium-Lieferanten für Qualitätsprodukte, die über viele Jahre hinweg sorgfältig ausgewählt wurden.

- **Stabile Unternehmensbasis**

  Seit über 25 Jahren erfolgreich am Markt tätig, schuldenfrei und ohne Fremdfinanzierungen.

- **Bekannter und geschützter Markenname**

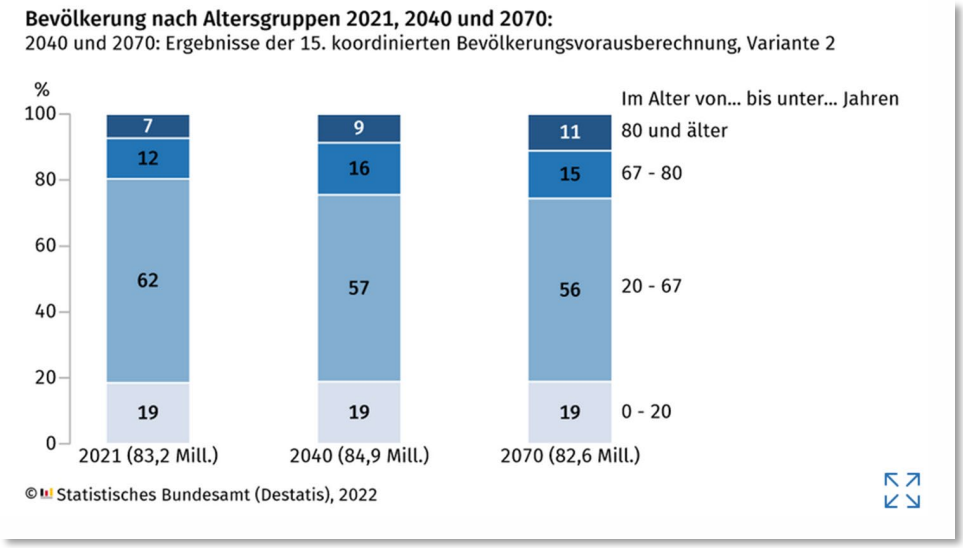
  Der Markenname besitzt durch die Bekanntheit einen hohen Wiedererkennungswert.

- **Starker Zukunftsmarkt durch Modernisierung bestehender Anlagen**

  Altersbedingt werden bereits seit dem vergangenen Jahr zahlreiche Liftanlagen ersetzt – sowohl im privaten als auch insbesondere im institutionellen und öffentlichen Bereich. Auch hier werden vielfach keine Vergleichsangebote von Mitbewerbern eingeholt. Zudem steigt auch der Bedarf für Ersatzteile zunehmend bei verbauten Liftsystemen, vergleichbar mit dem PKW-Geschäft, welche ein gewisses Alter zwischen 10 und 15 Jahren aufweisen.

PARZER COLLEGEN consulting

BRANCHENREPORT



Destatis | Future Market Insights | INSA (Institut für neue soziale Antworten)

- Laut der Marktforschung für Treppenlifte und Steighilfen von „Future Market Insights“ wird für die nächsten 10 Jahre ein **Marktwachstum von durchschnittlich 12% prognostiziert**
- „Insa Studie "unter 3.000 Befragten im Alter zwischen 50 und 80 Jahren zu Treppenliften: 28% zeigten sich daran interessiert
- Lt. Insa sind aber nur 20% mit den Kosten vertraut, und lediglich 8% kennen die Höhe der gewährten Zuschüsse
- 60% der Befragten denken lt. Insa, dass der Kosten-Nutzen-Vergleich bei einem Treppenlift **positiv ausfällt**

PARZER COLLEGEN consulting

KONTAKTIEREN SIE UNS

Sie möchten Ihr Unternehmen verkaufen?
Wir unterstützen Sie bei der Bewertung Ihrer Firma, der Kaufpreisermittlung und der Erstellung aussagekräftiger Verkaufsunterlagen. Auf Wunsch begleiten wir die Gespräche mit den Interessenten und beraten Sie bis zum Abschluss des Unternehmensverkaufs.



Christoph Dippold
Geschäftsführer

Andernacher Str. 53
90411 Nürnberg

0170 961 39 15

dippold@parzerconsulting.de

www.parzerconsulting.de

Sie sind auf der Suche nach einer neuen Herausforderung und möchten ein bestehendes Unternehmen kaufen? Unsere Beratungsleistung umfasst das gesamte Spektrum von der Suche nach einem für Sie passenden Unternehmen, über die Bewertung des Unternehmens, der Begleitung von Verhandlungen mit dem Verkäufer, bis hin zur Finanzierungsberatung und Unterstützung bei der Beantragung von Fördermitteln und Finanzierungskrediten.