

Unternehmensverkauf: Fensterbau, Bereich Planung und Einbau von Fenster

Ein in Hessen ansässiges, mittelständisches Unternehmen aus dem Bereich Planung und Einbau von Fenster, soll im Rahmen der Nachfolgeregelung verkauft werden.

Der Betrieb beschäftigt 11 Mitarbeiter. Der geschäftsführende Gesellschafter, ist seit vielen Jahren in der Branche und sehr erfahren.

3 Techniker erstellen die Angebote. Aufmaße, Montagepläne und die entsprechende Auftragsbearbeitung der Bauvorhaben. 5 Monteure sind mit entsprechend ausgestatteten Kleintransportern auf den Baustellen und führen die Arbeiten fachgerecht aus. 2 Teilzeitkräfte sind als Sachbearbeiter im Büro tätig und erstellen auch die Buchführung, 1 Teilzeitkraft verwaltet das Lager.

Alle Mitarbeiter befinden sich in langjährigen Beschäftigungsverhältnissen und sind entsprechend hoch qualifiziert.

Das Unternehmen erwirtschaftet Jahresumsätze von 2,8 Mio. EUR.

Die Auftragslage und Geschäftsentwicklung auch im laufenden Jahr sind positiv.

Seinen Kunden bietet das Unternehmen praxismgerechte Lösungen. Vor allem für individuelle Lösungen bei hoher Qualität im Fenstereinbau. Dies sichert den Erfolg für alle Anwendungsgebiete des Fenstereinbau.

Spezialisiert ist das Unternehmen auf Kunststofffenster, Alufenster, Holzalufenster, Holzfenster sowie Haustüren und Brandschutztüren

Kundenzufriedenheit und einwandfreie Umsetzung der Klimaschutz- und Umweltverordnungen sind zentrale Elemente der Firmenphilosophie.

Das Leistungsangebot des Unternehmens reicht von Beratung, über Planung, kundenspezifische und handwerkliche Montage. Darüber hinaus betreut das Unternehmen seine Kunden bei Sanierung, Wartung und Reparaturen.

Die Kunden schätzen den hohen Qualitätsanspruch im Unternehmen und honorieren das durch langjährige Treue und vielen Empfehlungen. Wegen der absoluten Zuverlässigkeit sowie der hohen Produkt- und Dienstleistungsqualität hat das Unternehmen einen hervorragenden Ruf. Die guten Kundenbeziehungen sind ein wichtiges Standbein für das Unternehmen.

Die Veräußerung des gesamten Betriebs soll zeitnah erfolgen, alle Modalitäten des Verkaufes einschließlich der Dauer der Einarbeitung durch den Verkäufer – sind ohne Vorbehalte verhandelbar.

Die Kontaktaufnahme und Betreuung des Übergabeprozesses erfolgt über die Audeo Unternehmensvermittlung GmbH. www.audeo-unternehmensverkauf.de Es wird hierbei auch die Käuferseite betreut und unterstützt, der Käufer zahlt keine Provision.