

Profiel nr.

110876

Asset-light specialist voor bouw en gebouwrenovatie (voornamelijk ziekenhuizen) – EBIT-marge > 30%, Noordwest-Duitsland

Gevestigd in

Duitsland

Persoonlijke gegevens

Branche

Bouw

Soort bedrijf

Aannemingsbedrijf

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Groeiend

Aantal medewerkers (in FTE)

10 - 25

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname
- Kapitaalverstrekker

Financiële informatie

Omzet indicatie

€ 5.000.000 - € 10.000.000

Indicatie overnamebedrag

N.o.t.k.

Resultaat voor belasting

€ 2.500.000 - € 5.000.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Gestage, sterke groei: De totale productie steeg van circa € 2,5 miljoen (2020) naar circa € 6,7 miljoen (2025); vanaf 2026 wordt een productie van meer dan € 7 miljoen verwacht.

Belangrijkste mijlpalen: eerste klant uit een ziekenhuisgroep (2017), uitbreiding van de vestiging (2021), meer ziekenhuisgroepen als klant (2025), raamovereenkomsten met een winkelketen (2026).

Verkoop wegens opvolging/pensionering; de eigenaar/verkoper is beschikbaar voor een overgangperiode.

Probleemoplossers in plaats van traditionele bouwbedrijven

Commerciële bouwprojecten met een lage behoefte aan materieel, gespecialiseerd in infrastructuur voor de gezondheidszorg en nieuwbouw/renovatie van bestaande gebouwen ("bouwen in bestaande structuren").

Drie kerngebieden: advies en planning, commerciële/bouwkundige constructie en renovatie van bestaande gebouwen – uitgebreid met facilitair management voor complexe projecten.

Samenstelling van de dienstverlening: Bouw 50% / Renovatie 30% / Civiele techniek 15% / Interieurafwerking 5% (Bouw + renovatie ≈ 80%).

Onze klantenkring bestaat uitsluitend uit B2B/B2G-klanten – financieel sterke grote klanten en overheidsinstellingen met een focus op de gezondheidszorg.

Regionale focus: Noordwest-Duitsland.

Onderscheidend vermogen

Uitzonderlijke winstgevendheid: de EBIT-marge bedroeg gemiddeld circa 30% voor de jaren 2020-2024 en overschreed de 40% in 2024 en 2025.

Langdurige relaties met kredietwaardige grote klanten (met name in de gezondheidszorgsector) en een zeer hoog herkooppercentage; potentiële gegarandeerde orders die zich uitstrekken tot na 2035 (zelfs tot na 2045 voor belangrijke klanten).

Structurele, anticyclische rugwind: aanzienlijke achterstand in renovatie en modernisering van de Duitse gezondheidszorg (investeringsbehoefte van ≥ € 31 miljard voor klimaatvriendelijke ziekenhuisrenovaties; investeringspercentage van slechts circa 12,3%).

"Asset-light" model en moderne apparatuur: wagenpark en materieel consistent jonger dan 3 jaar, geen investeringsachterstand; negatief werkkapitaal en sterke kasstroom; geen verplichtingen behalve voertuigfinanciering.

Structuur gereed voor overdracht: een tweede managementlaag is opgezet (projectleider + 2 projectleiders/voormannen), grotendeels onafhankelijk van de opdrachtgever; geen ondernemingsraad en geen pensioenverplichtingen.

Overig

Transactie: Aandelenovereenkomst (verwerving van 100% van de aandelen) – earn-outperiode van 2-3 jaar

mogelijk.

Commercieel vastgoed, optioneel te koop of te huur (bouwjaar 2021, ca. 8.500 m², marktwaarde ca. € 2,5 miljoen, zonnepanelen op het dak).

Strategische spelers uit de zorgsector of de vastgoedrenovatie die zich in Noord-Duitsland willen vestigen of uitbreiden (als regionaal "knooppunt").

"Koop-en-bouw"-platforms (bouw / bouwtechnologie / werktuigbouwkunde en elektrotechniek) zijn op zoek naar een winstgevende aanvulling.

Gedecentraliseerde bedrijfsclusters ("compounders") of seriekopers die op zoek zijn naar een winstgevende niche voor langetermijninvesteringen.

Zoek naar fondsen of MBI-kandidaten die een opvolging in het ondernemerschap binnen het management nastreven.