

Standorte (rechtlich selbstständig)

Basel · Berlin · Bremen · Budapest · Dresden · Erfurt
Essen · Frankfurt/Main · Freiburg · Graz · Hamburg
Hamm · Hannover · Kaiserslautern · Kiel · Krefeld
Köln · Lissabon · Luzern · Magdeburg · Memmingen
München · Münster · Nürnberg · Osnabrück
Regensburg · Rottweil · Saarbrücken · Salzburg
Schwerin · Stuttgart · Warschau · Wien · Wiesbaden
Würzburg · Zürich

Unternehmensangebot

Ganzheitlicher Spezialist für Energielösungen am Photovoltaik-Markt



Unternehmensangebot Projekt-Nr.: RG005399

Innovativer Photovoltaik-Betrieb mit Spezialisierung auf ganzheitliche Energiekonzepte

Rechtsform: GmbH & Co.KG

Firmensitz: Bayern

Historie: Gründungsjahr 1973

Geschäftsmodell: Das Unternehmen bietet umfassende Energielösungen für überwiegend gewerbliche Kunden in Bayern und Sachsen an. Gegründet 1973 und mit über 30 Jahren Erfahrung im Photovoltaikgewerbe, hat es sein Geschäftsmodell auf Ladeinfrastruktur, Batteriespeicher sowie Last- und Energiemanagement erweitert. Seitdem konzentriert sich der Betrieb ebenso verstärkt auf Service und Wartung, um seine Kunden langfristig zu binden. Dank dieser Kundenbindung und dem angepassten Portfolio ist das Unternehmen wirtschaftlich gut aufgestellt und sieht profitable Wachstumsperspektiven mit der Energiewende für die Zukunft.

Produkte & Dienstleistungen Die Kernkompetenzen liegen in den Bereichen:

- Projektierung und Errichtung von Photovoltaikanlagen
- Repowering existierender Photovoltaikanlagen
- Batteriespeicher
- Ladeinfrastruktur
- Last- und Energiemanagement
- After-Sale-Services (Monitoring, Reparatur & Wartungen)

Kunden: Dank eines großen Kunden- und vollständigen Mitarbeiterstamms sowie einer hohen Kundenzufriedenheit ist das Unternehmen wirtschaftlich sehr solide aufgestellt und auf zukünftiges Wachstum vorbereitet.

Umsatz: 2025: € 3.7 Mio. | EBIT 2025: € 440 TSD

Perspektiven:	Der Investor profitiert von folgenden Faktoren: • Zukunftsfähige Produkte und Dienstleistungen für die Energiewende: Repowering, Batteriespeicher, Energiemanagement und After-Sale-Services • Starkes, kontinuierliches Wartungsgeschäft: mit dem Wartungsgeschäft ist ein kontinuierlicher und sicherer Umsatz gewährleistet • Hohe Beratungskompetenz: Viele Kunden werden durch eine maßgeschneiderte und persönliche Beratung gewonnen. • Stabiler und langjähriger Kundenstamm: Der Kundenstamm umfasst rund 3.000 Unternehmen und Privatkunden. • Wahlweise Produkte Made in Germany oder aus Asien: Bei seiner Produktpolitik fährt das Unternehmen eine Zwei-Wege Strategie.
Käufer:	Das Unternehmen ist geeignet für: • Strategische Investoren aus dem Bereich PV/Energielösungen, die vom Know-how, dem Mitarbeiter- sowie dem etablierten Kundenstamm profitieren und/oder ggf. einen Servicebereich etablieren wollen. • Management-Buy-In (MBI): Die Firma ist zudem für Management-Buy-In-Kandidaten mit betriebswirtschaftlichem Background und ausreichend Eigenkapital geeignet, die sich mit einem eigenen Betrieb unternehmerische Freiheit verschaffen möchten. • Internationalen Investoren/Finanzinvestoren auf der Suche nach finanziell gesunden Betrieben aus dem Bereich Photovoltaik-/Energielösungen in Deutschland mit sehr guter Auftragslage und einer hohen, regionalen Markenbekanntheit.
Mitarbeiter:	6 Mitarbeitende in Vollzeit sowie 3 Mitarbeitende in Teilzeit
Verkäufer:	Der Gesellschafter möchte das Unternehmen aus persönlichen Gründen verkaufen.
Verkaufspreis:	Wir erwarten ein indikatives Angebot.
Kontakt	Miriam Rosenthal Standort (rechtlich selbstständig) KERN München Email: rosenthal@kern-unternehmensnachfolge.com Telefon: +49 541 507 985 17