

EXPOSÉ

Erfolgreiches Ingenieurbüro für Stahl-Konstruktionsbau und Statik

Unternehmensnachfolge in Mecklenburg-Vorpommern

Stand: Oktober 2026 | Streng vertraulich | Angaben ohne Firmennennung (anonymisiert)

1. Das Angebot auf einen Blick

Zum Verkauf steht ein seit über 25 Jahren etabliertes Ingenieurbüro, das Statik und Konstruktion im Stahlbau aus einer Hand anbietet. Das Unternehmen ist durchgehend voll ausgelastet, schuldenfrei und ohne Investitionsstau. Der Inhaber sucht aus Altersgründen einen Nachfolger.

Branche	Ingenieurdienstleistungen: Statik und Konstruktionsplanung im Stahlbau
Gegründet	2000 (über 25 Jahre Markterfahrung)
Standort	Größere Stadt in Mecklenburg-Vorpommern; Büro (65 m²) in guter Lage mit sehr geringen Raumkosten
Rechtsform	GmbH & Co. KG (der Verkäufer ist Alleingesellschafter)
Team	5 Fachkräfte in Konstruktion und Statik (3 Dipl.-Ing., 2 techn. Zeichner), 2 Bürokräfte, 1 Inhaber
Umsatz 2025	ca. 749 T€ netto (Jahresabschluss 2025)
Ergebnis 2025	ca. 316 T€ nach Gewerbesteuer und vor Unternehmerlohn
Auslastung	dauerhaft ca. 100 %; über 100 Aufträge pro Jahr; 26 bis 38 Auftraggeber pro Jahr
Verschuldung	keine Bankverbindlichkeiten und keine Kreditverpflichtungen; Dispo wurde nie genutzt
Verkaufsgrund	Altersgründe; geplante Nachfolge
Kaufpreisvorstellung	800.000 EUR VHB (Multiple 4,0 auf das bereinigte EBITDA)
Übergabe	intensive Begleitung des Übergangs wird garantiert; der Inhaber würde optional noch einige Jahre mitarbeiten

2. Das Unternehmen

Leistungen

Der Schwerpunkt liegt auf dem Ingenieurwesen im Stahlbau. Vereinzelt werden Planungsleistungen im Massivbau und bei Gründungen mitbearbeitet. Das Leistungsspektrum gliedert sich in zwei Bereiche, die häufig eine funktionale Einheit bilden, aber auch einzeln beauftragt werden:

Zeit•Punkt

Wir vermitteln Lebenswerke

- **Statik (ca. 30 % des Umsatzes):** Entwurf und Vordimensionierung, Genehmigungsstatik, detaillierte Nachweise zu konstruktiven Ausführungen sowie Beratung bei Neubau, Umbau und Havarien. Die Statik erzielt die höchste Rendite.
- **Konstruktion (ca. 70 % des Umsatzes):** 3D-Modellierung, Ausführungs- und Werkstattpläne bis hin zu vollständigen Fertigungsunterlagen und NC-Maschinensteuerungen für ausführende Betriebe.

Die Kunden stammen aus dem Anlagenbau, Maschinenbau, Industrie-, Brücken- und Wasserbau sowie aus dem Bahnbereich (u. a. Bahnsteigdächer, Aufzüge, Fußgängerbrücken). Hinzu kommen Hallen- und Gewerbebau, Hebeteknik, Vorrichtungen, Baubehelfe, Fähranleger, Teleskoptribünen und repräsentative Stahlbauten. Das Spektrum reicht von kleinen Schlosserarbeiten bis zu kompletten Neubauten und Betriebserweiterungen.

Alleinstellungsmerkmal

Die Einheit von Statik und Konstruktion richtet sich an Fertigungsbetriebe und nicht an Architekturbüros. Die Unterlagen sind dadurch zwingend praxisorientiert, weil Rückkopplungen aus Werkstatt und Montage einfließen. Berücksichtigt werden unter anderem Fertigungsvorbereitung, Schweißplanung, Werkstoffauswahl, kostenbewusste Planung und die Kenntnis der Montageabläufe. Im stahlbaulichen Anlagenbau kommen langjährige Erfahrung und das Verständnis technologischer Prozessabläufe in unterschiedlichen Betrieben hinzu (u. a. Getreidewirtschaft, Ölmühle, Mälzerei, Röhrenfertigung, Korrosionsschutz, Hafenwirtschaft).

Das Unternehmen war Pionier beim Einsatz von 3D-Planherstellung, arbeitet papierlos und ist technisch auf dem neuesten Stand.

Wettbewerb und Marktzugang

Direkte Konkurrenten um die Stammkunden gibt es nicht. Vereinzelte Versuche Dritter scheitern im Allgemeinen am Anspruch der Auftraggeber und an der engen Integration des Büros in deren Abläufe. Aufträge werden überwiegend direkt angefragt (freihändige Vergabe, langfristige Zusammenarbeit mit Großkunden). An öffentlichen Ausschreibungen nimmt das Büro nicht teil, was zu einer Umsatzrendite im oberen Quantil gegenüber vergleichbaren Wettbewerbern beiträgt.

Für die Erstellung von Statiken bestehen Zulassungsbeschränkungen (Vorlageberechtigung, Kammermitgliedschaft). Die wesentliche Markteintrittsbarriere ist jedoch die fachliche Akzeptanz der Kunden, da die Ansprüche an die technischen Unterlagen hoch sind.

3. Kunden und Auftragslage

Neukundenakquise findet derzeit nicht statt, da die Auslastung permanent an der Kapazitätsgrenze liegt. Neue Kontakte entstehen meist auf Empfehlung. Aufträge werden selektiv angenommen (Anspruch, Marge und Kundenbewertung sind ausschlaggebend); die Anfragen übersteigen die Auftragsannahme.

Kundenstruktur (Anteil am Bruttoumsatz)

	2021	2022	2023	2024	2025
Kunde A	38 %	45 %	46 %	44 %	36 %
Kunde B	8 %	7 %	12 %	11 %	25 %
Kunde C	13 %	21 %	12 %	5 %	6 %
Kunde D	7 %	2 %	4 %	5 %	6 %
Kunde E	4 %	4 %	2 %	4 %	8 %
Anzahl Auftraggeber	35	37	26	29	38

Die Zusammensetzung der zehn größten Kunden variiert von Jahr zu Jahr; dargestellt ist eine Auswahl. Kundennamen werden nach Abschluss einer Vertraulichkeitsvereinbarung offengelegt.

Zwei bis drei Großkunden machen einen erheblichen Umsatzanteil aus, hier liegt ein theoretisches Konzentrationsrisiko. Der Inhaber sieht keinen Anlass, den Anteil zu reduzieren, da diese Unternehmen erfolgreich und solvent sind und das Büro quasi in deren Auftragsstrukturen fest integriert ist. Die Abhängigkeit beruht auf der Zusammenarbeit aus einer Hand (Auftragserteilung, Statik, Konstruktion, Berechnung und Projektbegleitung vor Ort). Sollte ein Großkunde ausfallen, ließen sich nach Einschätzung des Inhabers neue Kunden schnell mobilisieren.

Zahlungsverhalten und Abwicklung

Rechnungen werden innerhalb von 14 Tagen nach Leistung gestellt, Kunden zahlen meist innerhalb von 30 Tagen. Die Zahlungsausfälle 2021 bis 2025 betrugen im Mittel rund 4.500 EUR brutto pro Jahr (2023: keine; 2024 und 2025: strittige Nachträge). Rechtsstreitigkeiten mit Kunden gab es seit Langem nicht; die Berufshaftpflicht ist schadensfrei. Einzelne Honorarabstriche wurden stets außergerichtlich geregelt.

Absatzregionen

Die Bauvorhaben liegen überwiegend im norddeutschen Raum (Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Niedersachsen, Schleswig-Holstein, Hamburg). Bahn- und Fassadenaufträge sowie Sporthallen werden deutschlandweit bearbeitet. Einzelne Projekte liegen im Ausland, beauftragt wird das Büro jedoch stets aus Deutschland.

4. Mitarbeiter und Organisation

Der Personalbestand war von 2021 bis 2026 konstant bei fünf Fachkräften, zwei Bürokräften und dem Inhaber. Aktuell liegen keine Kündigungen vor. Entlassungen und Kurzarbeit gab es nie; frühere Abgänge hatten Alters-, Gesundheits- oder private Gründe.

Nr.	Qualifikation	Funktion	Wochenstunden	Im Unternehmen seit
1	Techn. Zeichner	Konstruktion	40 h	20 Jahren
2	Techn. Zeichner	Konstruktion	40 h	13 Jahren

Zeit•Punkt Unternehmensvermittlung * Inhaber: Dipl. Volkswirt S. Holger Schulze

Billungweg 13, 21339 Lüneburg * Tel. 0049/176 622 757 12

kontakt@zeitpunkt-unternehmensvermittlung.de * www.zeitpunkt-unternehmensvermittlung.de

Volkbank Lüneburger Heide eG * IBAN DE 13 2406 0300 4708 5355 01 * BIC GENODEF1NBU

Steuernummer: 42/223/04550

Nr.	Qualifikation	Funktion	Wochenstunden	Im Unternehmen seit
3	Dipl.-Ing.	Statik	30 h	28 Jahren
4	Dipl.-Ing.	Konstruktion	40 h	1 Jahr
5	Dipl.-Ing.	Konstruktion	24 h	27 Jahren

Das Team ist zwischen 46 und 69 Jahre alt (Ø 53 Jahre). Geplant sind drei Einstellungen: zwei Konstrukteure (davon ein Ersatz für die Stelle Nr. 5) und ein Statiker für weiteres Wachstum.

Projektentwicklung

Nach Auftragsbestätigung werden vorliegende Unterlagen geprüft und fehlende Informationen angefordert. Die Statik wird terminlich eingesteuert und die Konstruktionskapazität grob geplant. Statik und Konstruktion arbeiten teils parallel und stimmen sich laufend ab; Statikdokumente werden oft vorab versandt, um Genehmigungsprozesse zu beschleunigen. Vor Versand prüft ein weiterer Mitarbeiter oder der Inhaber selbst die Unterlagen (Qualitätssicherung).

Finanz- und Lohnbuchhaltung, BWA, Jahresabschluss, Meldungen an das Finanzamt und Steuererklärungen erfolgen durch einen externen Dienstleister. Intern erfolgen Rechnungserstellung, Belegerfassung und Zuarbeiten zur Buchhaltung.

5. Technik und Ausstattung

- **Software Statik (mit Pflegevertrag):** Dlubal RSTAB, Harzer-Statik.
- **Software Konstruktion (mit Pflegevertrag):** AutoCAD, Bentley ProSteel (Umstellung auf ProStructures läuft), HiCAD (Einzelpatzzlizenz).
- **Hardware:** PC-Arbeitsplätze mit Windows 11, Server, Drucker; IT-Betreuung extern; kein Investitionsstau.
- **Fuhrpark:** zwei geleaste Elektrofahrzeuge.
- **Büro:** 65 m² mit zwei Räumen, Flur, Teeküche, WC, Kopierraum, Fußbodenheizung und Stellplätzen.

6. Finanzielle Entwicklung

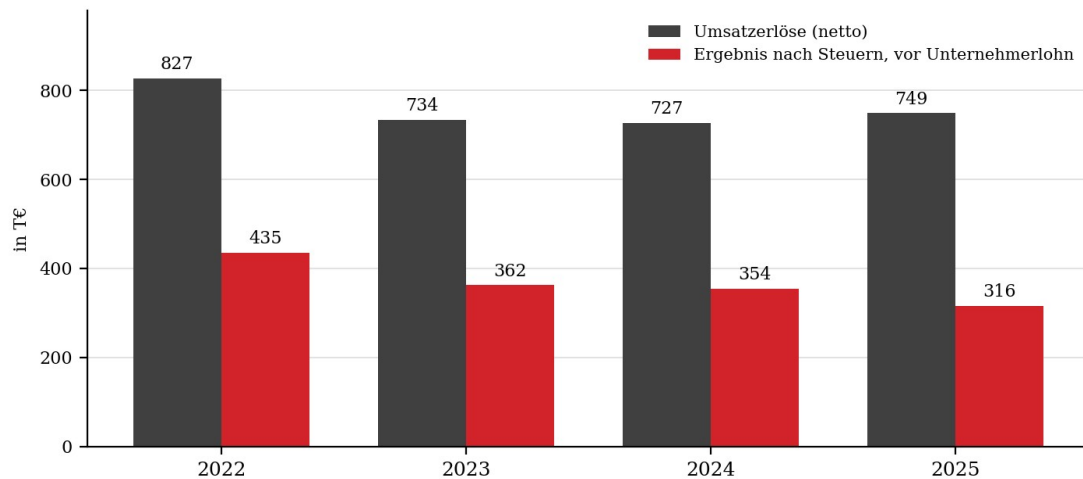
Alle Zahlen sind netto (ohne Umsatzsteuer) dargestellt. Der Teaser nannte Bruttoumsätze inklusive 19 % Umsatzsteuer. Quellen sind die Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) sowie für 2025 der Jahresabschluss.

in T€	2022	2023	2024	2025
Umsatzerlöse (netto)	827	734	727	749
Personalkosten	229	220	210	292

Zeit•Punkt

Wir vermitteln Lebenswerke

in T€	2022	2023	2024	2025
Ergebnis nach Steuern, vor Unternehmerlohn	435	362	354	316
Ergebnisquote	52 %	49 %	49 %	42 %



Aktuelle Entwicklung 2026 (Januar bis Juli, vorläufig)

in T€	1-7/2026	1-7/2025	Abweichung	in %
Umsatzerlöse (netto)	401	425	-24	-6 %
Personalkosten	162	156	+5	+3 %
Ergebnis (vorläufig)	158	183	-25	-14 %

Quelle: BWA Juli 2026 mit vorläufigen Buchungen. Das Ergebnis ist nach Gewerbesteuer (2025: ca. 57 T€) und enthält keinen Unternehmerlohn, da es sich um eine Personengesellschaft handelt. Das Betriebsergebnis vor Gewerbesteuer lag 2025 bei ca. 374 T€.

Bilanzkennzahlen zum 31.12.2025

Bilanzsumme	ca. 230 T€
Anlagevermögen	ca. 33 T€
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	ca. 57 T€
Guthaben bei Kreditinstituten	ca. 92 T€
Bankverbindlichkeiten	keine

Die Behandlung von Gesellschafterkonten, liquiden Mitteln und Forderungen im Rahmen der Transaktion ist Gegenstand der Kaufpreisverhandlung.

7. Wachstumspotenzial

Die Auslastung liegt unverändert bei 100 %, ein krisenbedingter Auftragsrückgang ist nicht zu erkennen. Da das Büro sowohl im Bauwesen als auch im Industriebau tätig ist, verfügt es über hohe inhaltliche Flexibilität. Auch in Krisenzeiten war die Kapazität stets ausgelastet. Die Marktlage der nächsten drei Jahre wird als stabil eingeschätzt. Das Wachstum ist vor allem durch die eigene Kapazität begrenzt.

Nachfrageimpulse sehen wir in den Investitionen in Infrastruktur und Energiebau, in Brückensanierungen, im Werften- und Wasserbau, in der Hafenwirtschaft sowie im Abbau des Investitionsstaus bei der Bahn. Die Umstellung des Nahverkehrs auf E-Busse etwa zieht umfangreiche Investitionen nach sich, die technisch bearbeitet werden müssen. Die Hauptkunden sind optimistisch und müssen teils selbst Aufträge an Subunternehmer abgeben, weil ihre Kapazität ausgelastet ist.

Illustrative Szenariorechnung

Jeder zusätzliche Ingenieur oder Statiker erweitert die Kapazität. Die folgende Rechnung geht vom Umsatz je Fachkraft 2025 aus (ca. 150 T€ netto) und unterstellt die Umsatzrendite 2025 von 42 % auch für den Zusatzumsatz. Zusätzliche Mitarbeiter wirken ab dem zweiten Jahr. Preis- und Lohnsteigerungen sind nicht berücksichtigt.

Umsatz / Ergebnis in T€	2027	2028	2029
Basis (unverändert)	749 / 316	749 / 316	749 / 316
Szenario A: +1 Mitarbeiter ab 2028	749 / 316	899 / 380	899 / 380
Szenario B: +2 Mitarbeiter ab 2028	749 / 316	1.049 / 443	1.049 / 443

Die Szenarien sind eine rechnerische Illustration auf Basis der Kennzahlen 2025 und keine Prognose oder Zusicherung. Voraussetzung wären zusätzliche Einstellungen und die Verfügbarkeit von Fachkräften.

8. Stärken und Hinweise für Interessenten

Stärken

- Etablierter Premiumanbieter mit Statik und Konstruktion aus einer Hand
- Hohe Kundenbindung, überwiegend direkte Anfragen ohne Ausschreibungswettbewerb
- Dauerhafte Vollauslastung, Nachfrage übersteigt die Kapazität
- Erfahrenes, über Jahre konstantes Team; keine Fluktuation durch Kündigungen
- Hohe Ergebnisquote, keine Bankverbindlichkeiten, kein Investitionsstau, moderne 3D-CAD-Ausstattung

Hinweise

- Kundenkonzentration: Die beiden größten Kunden stehen 2025 für etwa 61 % des Bruttoumsatzes.
- Know-how-Übergang: Ein Teil des Fachwissens liegt bei langjährigen Mitarbeitern und beim Inhaber; die Altersstruktur macht Nachbesetzungen erforderlich.

- Käuferprofil: Statikleistungen setzen eine entsprechende Qualifikation voraus (Vorlageberechtigung, Kammermitgliedschaft).
- Entwicklung 2025 und 2026: Der Personalaufwand ist 2025 gestiegen und die Ergebnisquote gesunken; 2026 liegt bis Juli etwas unter dem Vorjahr.

9. Kaufpreis und Transaktion

Der Kaufpreis ist frei verhandelbar. Aufgrund der Marktstellung, der Referenzen, der festen Einnahmestruktur und der hohen Qualität des Personals wird ein Kaufpreis von 800.000 EUR (VHB) erwartet. Das entspricht einem Multiple von 4,0:

Mittlerer Überschuss (Ø der letzten Jahre, gerundet)	ca. 350.000 EUR
abzüglich kalkulatorisches Geschäftsführergehalt	– 150.000 EUR
Bereinigtes EBITDA	ca. 200.000 EUR
Kaufpreisvorstellung (Multiple 4,0)	800.000 EUR VHB

Wir bewerten diese Kaufpreiserwartung als fair kalkuliert und marktgerecht. Die Transaktionsstruktur wird gemeinsam mit dem Käufer festgelegt.

Gesuchte Käufer

- Ingenieure mit fundierten Kenntnissen in Statik oder Stahlbau (Management-Buy-in); bewertet werden persönliche Eignung und Konzept zur Weiterführung
- Bestehende Ingenieurbüros mit gleicher oder ähnlicher Ausrichtung, die sich erweitern oder ihr Portfolio verbreitern wollen
- Große Stahlbauunternehmen, die diese Leistungen als eigene Abteilung integrieren möchten
- Investoren, die eine Führungskraft zur Unternehmensführung einsetzen können

Der Firmensitz in guter Lage soll erhalten bleiben.

10. Nächste Schritte und Ansprechpartner

Bei Interesse senden wir Ihnen gern eine Vertraulichkeitsvereinbarung zu. Nach deren Unterzeichnung erhalten Sie weitere Unterlagen (u. a. Kundennamen, Referenzen, Auswertungen) und die Möglichkeit eines persönlichen Gesprächs mit dem Inhaber.

Holger Schulze

Senior Partner (Zeitpunkt Nord)

Tel.: 0176 62275712

Hinweis: Alle Angaben sind vertraulich zu behandeln. Sie beruhen auf Informationen des Inhabers (Stand: April 2026), auf den betriebswirtschaftlichen Auswertungen bis Juli 2026 und auf dem Jahresabschluss 2025 und wurden von Zeit•Punkt nicht geprüft. Die Darstellung weicht daher von üblichen M&A-Standards ab. Eine Haftung für Richtigkeit und Vollständigkeit wird nicht übernommen.