

Projekt STEEL

Profitabler Stahlhandel mit internationaler Reichweite und schlanker Struktur



Kaufpreis

Gegen Gebot

Jahresumsatz

~ €

Betriebsergebnis

~2.750.000 €

Geschäftsführergehalt

150.000 € Deutschland

Unternehmensdaten

Branche	Stahlgroßhandel
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1990
Hauptniederlassung	Deutschland

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	20 Mio - 30 Mio €
Betriebsergebnis	2 Mio - 3,5 Mio €
Geschäftsführergehalt	150 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



Das Unternehmen

Die Gesellschaft wurde Anfang der 1990er-Jahre gegründet und hat sich über mehr als drei Jahrzehnte zu einem spezialisierten Großhändler für Stahlrohre, Fittings und Rohrzubehör entwickelt. Das Unternehmen ist ISO-9001-zertifiziert, verfügt über ein gewachsenes internationales Netzwerk aus Lieferanten und Abnehmern und positioniert sich als zuverlässiger Partner für industrielle Kunden verschiedener Branchen im In- und Ausland.

Das Unternehmen agiert damit als Bindeglied zwischen europäischen Stahlwerken und industriellen Endabnehmern weltweit.

Anders, als zu diversen anderen Handelsunternehmen der Stahlbranche, wickelt das Unternehmen alles über Streckengeschäft ab, sodass kein kapitalintensives Lager als Umschlagsplatz betrieben wird, was sich in der Profitabilität als auch Preisänderungsrisiken positiv bemerkbar macht.

Produkte & Dienstleistungen

Das Kerngeschäft umfasst den Handel mit Stahlrohren (rund 95 % des Umsatzvolumens) sowie zugehörigem Verbindungs- und Befestigungszubehör. Das Unternehmen betreibt keine Eigenproduktion, sondern konzentriert sich auf Beschaffung, Beratung, Distribution und die Zusammenstellung individualisierter Produktlösungen für spezifische Kundenanforderungen.

Markt & Kunden

Die Gesellschaft bedient rund 30 aktive Kunden aus den Bereichen Industrie, Automotive und Energie, wobei sämtliche Kunden Wiederkäufer sind und die durchschnittliche Geschäftsbeziehung rund 20 Jahre beträgt. Der Exportanteil liegt bei rund 30–40 % des Umsatzes, mit Vertriebsaktivitäten in mehreren europäischen Ländern und weiteren internationalen Märkten.

Der Vertrieb erfolgt ausschließlich über Direktvertrieb (B2B) als Streckengeschäft.

Entwicklungspotenziale

Nachvollziehbare Entwicklungspotenziale bestehen insbesondere in der Erschließung neuer Kundensegmente (u. a. Rüstungs- und Verteidigungssektor, Anlagenbau, Energiewirtschaft), der weiteren Internationalisierung, der Digitalisierung von Vertriebs- und Beschaffungsprozessen sowie der Erweiterung des Produktsortiments.

Unternehmensdaten

Branche	Stahlgroßhandel
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1990
Hauptniederlassung	Deutschland
Standorte	1
Mitarbeiter	6

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	20 Mio - 30 Mio €
Betriebsergebnis	2 Mio - 3,5 Mio €
Geschäftsführergehalt	150 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Nachfolgeregelung



Die Gesellschaft eignet sich zudem als Plattform für eine Buy-and-Build-Strategie im fragmentierten Stahlhandelsmarkt.

Unternehmensdaten

Branche	Stahlgroßhandel
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1990
Hauptniederlassung	Deutschland
Standorte	1
Mitarbeiter	6

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	20 Mio - 30 Mio €
Betriebsergebnis	2 Mio - 3,5 Mio €
Geschäftsführergehalt	150 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Nachfolgeregelung



Adresse

Firmenname

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Land



Ihr zuständiges Projekt-Team

**Sven Rößner, LL.M.**

Managing Director

**Jörg Nieder**

Senior Advisor M&A;

Kontakt



Tel: 0211 82269964



projekt-steel@calandi.de

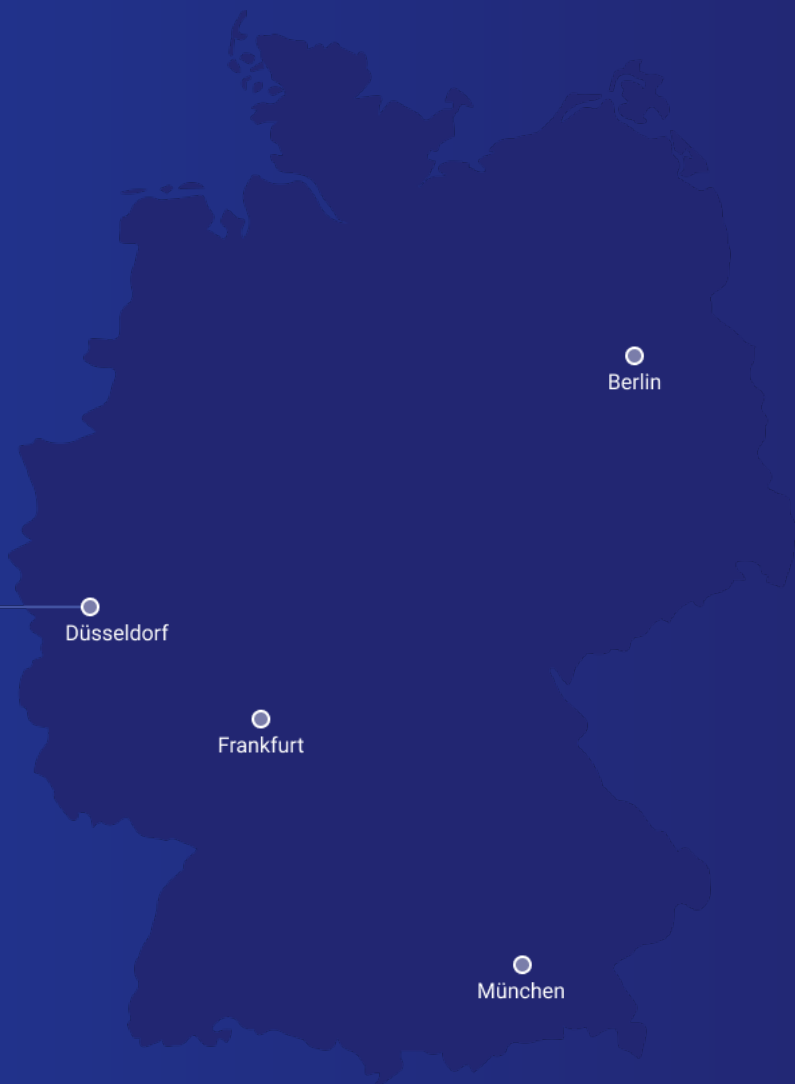


Projektanfrage versenden



Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf



Anschrift:

Calandi GmbH
Königsallee 30, Floor 10, 40212 Düsseldorf
Katharina Windhorst

Geschäftsleitung:

Sven Rößner, LL.M.

Datenschutzbeauftragter:

Dr. Thomas Bergmann

Handelsregister:

Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Steuernummer:

103 / 5717 / 4415

Internet:

www.calandi.de