

Projekt SITIRA

Handwerkliche Traditionsbäckerei mit 14 Verkaufsstellen (Immobilie optional)



Kaufpreis

Gegen Gebot

Jahresumsatz

5.500.000 €

EBITDA

468.000 €

Geschäftsführergehalt

75.000 €
 NRW


Unternehmensdaten

Branche	Handwerk
Rechtsform	GmbH & Co. KG
Gründungsjahr	1921
Hauptniederlassung	NRW

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	5,5 Mio €
EBITDA	468 Tsd €
Geschäftsführergehalt	75 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



Das Unternehmen

Bei dem im Folgenden präsentierten Unternehmen handelt es sich um eine im Jahr 1921 gegründete handwerkliche Bäckerei, die aktuell in der dritten Generation mit 14 Verkaufsstellen betrieben wird. Optional kann die zugehörige Betriebsimmobilie mit kompletter Infrastruktur und Backstraße mit einer Gesamtnutzfläche von 1.750 m² erworben werden.

Der Sitz des Unternehmens befindet sich in Nordrhein-Westfalen in Grenznähe zu den Niederlanden, wo derzeit ein Kundeneinzugsgebiet von rund 50 Kilometern um den Unternehmensstandort betreut wird. Die 14 konsolidierten Verkaufsstellen verteilen sich in einem Umkreis von 20 Kilometern um den Hauptstandort. Das Netzwerk der Verkaufsstellen ist diversifiziert ausgerichtet und beinhaltet neben Verkaufsstellen in hochfrequenzierter Innenstadtlage mit erweitertem gastronomischen Angebot und Konditoreibackwaren auch Standorte in Vor-Kassen-Zonen zentral in die regionale Lebensmittelversorgung eingebundener Supermärkte und Discounter sowie Stand-Alone-Standorte in Wohngebieten ohne lokalen Wettbewerb. Durch diese Diversifizierung ist das Unternehmen in der Lage, saisonale Schwankungen auszugleichen und durch einen ausgewogenen Anteil an Stamm- und Laufkundschaft stabile Umsatzgrößen zu generieren.

Rund 75 Prozent der Gesamtumsätze erwirtschaftet das Unternehmen durch den Verkauf seiner Produkte an B2C-Kunden. Die verbleibenden 25 Prozent resultieren aus Geschäftsbeziehungen mit B2B-Kunden. Im B2B-Segment betreut das Unternehmen derzeit rund 120 Kunden. Der Stammkundenanteil sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich ist als hoch zu bewerten: Im B2B-Segment liegt er bei 100 Prozent, im B2C-Segment bei rund 75 Prozent.

Die handwerkliche Bäckerei ist in der Region seit Jahrzehnten etabliert und verfügt über einen hohen Bekanntheitsgrad als renommierte Premiumbäckerei. Auch ohne weitere Werbekosten können die Umsatzerlöse daher in ihrer Höhe stabil erwirtschaftet werden und bieten damit eine hohe Planungssicherheit.

Im Jahr 2022 wurden insgesamt 998.558 B2C-Kunden an den Verkaufsstellen des Unternehmens bedient. Der Umsatz je Kunde variierte hierbei über die Verkaufsstellen zwischen 3,31 Euro und 6,67 Euro und lag im Durchschnitt über alle Verkaufsstellen bei 4,88 Euro. In seiner umsatzstärksten Filiale in der zentralen Shopping Mall der 71.000 Einwohner großen Stadt, in der sich auch der Hauptsitz des Unternehmens befindet, wurden im Jahr 2022 allein über 153.000 Kunden bedient und ein Jahresumsatz von rund 650.000 Euro erwirtschaftet (durchschnittlicher Umsatz je Kunde: 4,25 Euro).

Die Warenretourenquote liegt im B2C-Segment bei durchschnittlich 25,1 Prozent, insgesamt bei 15 Prozent. Durch einen gezielten Maßnahmenkatalog können retournierte Waren durch das Unternehmen wiederverwertet und gewinnbringend erneut dem unternehmensinternen Cashflow zugeführt werden.

Unternehmensdaten

Branche	Handwerk
Rechtsform	GmbH & Co. KG
Gründungsjahr	1921
Hauptniederlassung	NRW
Standorte	14
Mitarbeiter	> 120

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	5,5 Mio €
EBITDA	468 Tsd €
Geschäftsführergehalt	75 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	nach Vereinbarung
Verkaufsgrund	persönliche Gründe, Altersnachfolge

Das Fulfillment von der Bestellungenannahme über die Kommissionierung, die Produktion und Verpackung bis hin zum Versand erfolgt zu 100 % inhouse.

Im Unternehmen besteht an keiner Stelle ein Investitionsstau. Durch stetige Investitionen in die Betriebs- und Geschäftsausstattung und die Initiierung und Ausweitung innerbetrieblicher digitaler Strukturen befindet sich das Unternehmen technologisch wie operativ auf einem modernen Stand. Durch die Einbringung von Wärmerückgewinnungstechnologien konnte zum Einen der Effizienzgrad des Maschinenparks signifikant gesteigert werden, zum Anderen konnten im selben Zuge die Energiekosten des Unternehmens reduziert werden. Langfristige Verträge mit den Energieversorgern gewährleisten eine hohe Kalkulierbarkeit der Energiekosten bei Fortsetzung und/oder einer beabsichtigten Steigerung der bisherigen betrieblichen Auslastung.

Mit dem Erwerb des Unternehmens erhält ein Käufer somit einen Betrieb mit einer hochwertigen, modernen und gepflegten Betriebs- und Geschäftsausstattung, derer er sich unmittelbar für die weitere Unternehmensentwicklung bedienen kann.

Die Gegebenheiten und Kapazitäten innerhalb der derzeitigen Betriebsimmobilie erlauben bei einer Gesamtgrundstücksfläche von 3.700 m² und einer Nutzfläche von 1.750 m² ohne weitere Investitionen ein Umsatzwachstum in Höhe von bis zu 25 Prozent. Durch zusätzliche Investitionen können die Gegebenheiten vor Ort an eine Umsatzsteigerung von bis zu 50 Prozent angepasst und erweitert werden.

Mit 108 gut eingearbeiteten und qualifizierten Mitarbeitern, installierten zweiten Führungsebenen und Vertretungen für die Geschäftsführung bietet sich dem Käufer des Unternehmens eine hohe Sicherheit in Hinblick auf die Abwicklung des operativen Geschäfts auch nach der Unternehmensübernahme. Ein unternehmenseigener Fuhrpark reduziert die Abhängigkeit von externen Dienstleistern und Kurierfahrern und erhöht die Flexibilität des Unternehmens, auch auf kurzfristige Änderungen der betrieblichen Anforderungen oder Kundenwünsche reagieren zu können.

Ein langjährig etabliertes Lieferantennetzwerk sichert den stabilen Bezug von Roh- und Hilfsstoffen. Darüber hinaus besteht eine stabile Finanzstruktur.

Mit Umsatzgrößen über 5 Mio. Euro zählt die hier präsentierte Bäckerei zu den stärksten sechs Prozent der Betriebe im deutschen Bäckerei-Handwerk (Quelle: Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks e. V. nach Daten der Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes, Berlin 2021). Durch strategisch getriebene Entscheidungen und zielgerichtete Investitionen konnte das Unternehmen seine Effizienz steigern und sich in diesem Zusammenhang auch an die herausfordernden wirtschaftlichen Bedingungen der vergangenen Geschäftsjahre anpassen. So ist es dem Unternehmen auch unter erschwerten Bedingungen im Zusammenhang mit der Corona-Pandemie und den damit einhergehend veranlassten Lock-Down-Bestimmungen für gastronomische Services, aber auch in Hinblick auf die allgemein herausfordernden

Unternehmensdaten

Branche	Handwerk
Rechtsform	GmbH & Co. KG
Gründungsjahr	1921
Hauptniederlassung	NRW
Standorte	14
Mitarbeiter	> 120

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	5,5 Mio €
EBITDA	468 Tsd €
Geschäftsführergehalt	75 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	nach Vereinbarung
Verkaufsgrund	persönliche Gründe, Altersnachfolge

Ihr zuständiges Projekt-Team



Dr. Isabell Ofer


Senior Consultant für Unternehmensnachfolge



Sven Rößner

Senior Consultant für Unternehmensnachfolge

Kontakt

 Tel: 0211 41746120

 projekt-sitira@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



wirtschaftlichen Veränderungen hinsichtlich der steigenden Entwicklungen von Rohstoff- und Energiepreisen gelungen, seine lokale Marktposition stabil zu halten. Dies zeigt sich beispielsweise darin, dass bereits im Geschäftsjahr 2022 wieder Umsätze auf dem Niveau der Geschäftsjahre vor Beginn der Corona-Pandemie erzielt werden konnten.

Der Pro-Kopf-Verbrauch für Brot und Backwaren in Deutschland ist ungebrochen hoch. Backwaren stellen ein Grundnahrungsmittel in deutschen Haushalten dar. Die Unternehmensprognose lässt in Hinblick auf die allgemeinen Entwicklungen im Bäckerei-Handwerk, die bestehende sehr gute Reputation aufgrund der jahrzehntelangen Marktpräsenz und der Platzierung im Premium-Segment des hier präsentierten Unternehmens eine stabile bis wachsende Unternehmensentwicklung erwarten. Für das Geschäftsjahr 2023 werden vergleichbar den Geschäftsjahren vor der Corona-Pandemie und dem Geschäftsjahr 2022 Umsätze zwischen 5,3 Mio. Euro und 5,6 Mio. Euro erwartet.

Der Basiskaufpreis ergibt sich auf der Grundlage der gewichteten normalisierten EBITDA der Jahre 2018 bis 2022 unter Berücksichtigung eines Geschäftsführergehaltes in Höhe von 75.000 Euro sowie dem gemäß dem Ertragswert gewichteten Mietreinertrags der Betriebsimmobilie.

Käufer, die bereits eine bestehende Infrastruktur für das Bäckereihandwerk mitbringen, können auch nur die Verkaufsstellen ohne Backstraße, Immobilie etc. erworben werden.

Ihr zuständiges Projekt-Team



Dr. Isabell Ofer

Senior Consultant für
Unternehmensnachfolge




Sven Rößner

Senior Consultant für
Unternehmensnachfolge

**Aus Diskretionsgründen stehen weitere
Informationen nur auf Anfrage zur Verfügung.**

[Weitere Informationen anfragen](#) 

Kontakt

 Tel: 0211 41746120

 projekt-sitira@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf



Anschrift:

Calandi GmbH
Steinstraße 11, 40212 Düsseldorf

Geschäftsleitung:

Dr. Rainer Ammon
Dipl.-Kfm. Christian Rommel

Datenschutzbeauftragter:

Dr. Thomas Bergmann

Handelsregister:

Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Steuernummer:

103 / 5717 / 4415

Internet:

www.calandi.de