

# Prämierter Bio-Eishersteller mit Skalierung (Exklusivrechte EU)



Kaufpreis

**700.000 €**

Jahresumsatz

~ €

Geschäftsführergehalt

**60.000 €**

 Deutschland



## Unternehmensdaten

Branche	Produktion und Handel
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	2008
Mitarbeiter	5

## Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	700 Tsd €
Jahresumsatz	650 Tsd - 750 Tsd €
Geschäftsführergehalt	60 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



## Zum Unternehmen

Zum Verkauf steht ein vor 14 Jahren gegründetes Unternehmen, das sich als erster Hersteller von Bio-Eis am deutschen Markt etablieren konnte. Inzwischen wurde das Unternehmen mit über 60 Awards sowohl für den Geschmack als auch für die Nachhaltigkeit seiner Produkte ausgezeichnet.

Das Unternehmen ist in den Jahren seit seinem Bestehen stetig gewachsen und verfügt inzwischen mit seinem Markennamen und seinen Produkten über einen hohen Bekanntheitsgrad und ein sehr gutes, etabliertes Markenimage.

Seit seiner Gründung hat sich das Unternehmen auf die Herstellung und Entwicklung geschmackvoller, bio-veganes Eises spezialisiert. Die Rezepturen der Eissorten wurden durch das Unternehmen selbst entwickelt. Es bestehen weitreichende Kooperationen mit Herstellern und Lieferanten der Rohstoffe für die bio-veganes Produkte des Unternehmens. Dabei werden höchste Qualitäts- und Güteansprüche umgesetzt.

Das inhabergeführte Unternehmen wird mit fünf Mitarbeitern in Vollzeit sowie Aushilfen nach Bedarf und Betriebsauslastung betrieben. Zwei Mitarbeiter sind in der Produktion tätig, ein Mitarbeiter leitet das Lager. Ein weiterer Mitarbeiter ist als ausgebildeter Graphiker in Personalunion für den Vertrieb und das Marketing verantwortlich, während ein weiterer Mitarbeiter mit der Auftragsabwicklung, -koordination und -produktion betraut ist.

Neben einer Produktionsfläche mit einer Größe von 600 qm stehen dem Unternehmen 100 qm Bürofläche als Betriebsfläche zur Verfügung. Eine langfristige Übernahme der Produktionsfläche ist möglich.

Das als GmbH geführte Unternehmen sucht aus persönlichen Gründen einen Nachfolger/Investor, der das bestehende Potenzial dieser skalierbaren Unternehmung durch Investitionen weiterausbaut. Zum Verkauf steht die gesamte Hersteller-Staffel, deren Prozesse in den vergangenen Jahren weitgehend automatisiert wurden.

Neben den Vertragswerken, Zertifizierungen und dem einmal im Jahr erforderlichen ifs-Zertifikat soll das gesamte Inventar inkl. des Maschinen- und Werkzeugparks sowie der Fuhrpark des Unternehmens (ein VW-Bus sowie ein Tesla) und ein Lagerbestand in Höhe von 200.000 € bis 250.000 € an Roh- und Hilfsstoffen an einen Nachfolger übergeben werden.

Der Inhaber steht einem Nachfolger oder Investor für die vollständige Übergabe des betrieblichen Know-Hows inkl. sämtlicher Rezepturen sowie des Unternehmensnetzwerkes bestehend aus Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und Kooperationspartnern für einen individuell abzustimmenden Zeitraum zur Verfügung, kann sich auch eine darüber hinausgehende beratende Tätigkeit im Unternehmen oder anderweitige Formen der Zusammenarbeit und Synergienutzung (beispielsweise eine gemeinsame, weitere Nutzung der Produktionsanlagen mit unterschiedlichen Produktionslinien) gut vorstellen und ist diesbezüglich für Gespräche offen.

## Unternehmensdaten

Branche	Produktion und Handel
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	2008
Mitarbeiter	5

## Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	700 Tsd €
Vermögen	643 Tsd
Jahresumsatz	650 Tsd - 750 Tsd €
Geschäftsführergehalt	60 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Verkaufsgrund	Berufliche Umorientierung

## Kundenstruktur und Auswirkungen der Corona-Pandemie

Derzeit generiert das Unternehmen 80 % seines Umsatzes durch den Lebensmitteleinzelhandel. Die verbleibenden 20 % werden durch Gastronomie-Kunden erwirtschaftet. In den Jahren vor der Corona-Pandemie betrug der Anteil der Gastronomie-Kunden am Gesamtumsatz zwischen 30 % und 35 %, der Anteil des Lebensmitteleinhandels zwischen 65 % und 70 %. Nach Wiedereröffnung der Gastronomie im Anschluss an den Lockdown zeigte sich erwartungsgemäß wieder eine steigende Nachfrage aus dem gastronomischen Segment an den Produkten des Unternehmens. Durch die Verschiebung der Umsatzanteile während der Corona-Pandemie konnten Umsatzeinbrüche im Unternehmen abgefangen werden. Nichtsdestotrotz mussten im Geschäftsjahr 2020 rund 100.000 € Waren abgeschrieben werden. Zeitweise war das Unternehmen gezwungen, Kurzarbeit anzumelden. Durch eine gute Planung und kurze Lieferketten kam es im Unternehmen jedoch zu keinem Zeitpunkt der Pandemie zu Lieferengpässen, die die Produktion beeinträchtigen hätten können. Auf dieser Stabilität und der Kooperation mit renommierten und großen Herstellern, Lieferanten und Kunden resultiert eine hohe Krisensicherheit, die auch weiteres Wachstum des Unternehmens trägt.

Mit seinem Hauptkunden, einem der Top-Player im Bio-Lebensmitteleinzelhandels-Segments, der über 320 Märkte betreibt, generiert das Unternehmen einen Drittel seines Umsatzes. Hieraus resultiert eine hohe Planungssicherheit für das Unternehmen, von der aus weitere Expansionen erfolgen können. Die restlichen Umsätze sind über die übrigen Kunden verteilt und sorgen simultan für eine weitgehende Kundenunabhängigkeit, die das Unternehmen flexibel und handlungsfähig hält. Die Produkte des Unternehmens sind bei den beiden bekanntesten und umsatzstärksten Bio-Lebensmittelmärkten gelistet. Von diesen erfolgen regelmäßige Abnahmen und Bestellungen. Darüber hinaus finden sich Listungen bei sämtlichen Top-Playern des Lebensmitteleinhandels, über die die Produkte des Unternehmens durch den Endkunden ebenfalls erworben werden können. Insbesondere in regionalen Märkten der Lebensmitteleinhandel-Top Player erfolgen Bestellungen der bio-veganen Eisspezialitäten des Unternehmens.

### Unternehmensdaten

Branche	Produktion und Handel
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	2008
Mitarbeiter	5

### Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	700 Tsd €
Vermögen	643 Tsd
Jahresumsatz	650 Tsd - 750 Tsd €
Geschäftsführergehalt	60 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Verkaufsgrund	Berufliche Umorientierung

### Ihr zuständiges Projekt-Team




**Lukas Kapp**  
Senior Manager M&A;



**Lena Lith**  
Director M&A;

## Kontakt

 Tel: 0211 41746137

 kontakt@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



## Produkte und Unternehmensorganisation

Auf einer Produktionsfläche von rund 600 qm können pro Stunde 600 Liter Eis hergestellt werden. Für den Vertrieb stehen zehn verschiedene Eissorten in drei Produktgrößen (125 ml, 500 ml Family-Packung und 5 l für die Gastronomie) zur Verfügung. Der dem Unternehmen zur Verfügung stehende Maschinenpark verfügt über einen Zeitwert von rund 300.000 €. Die Abfüllung der handelsüblichen Produktgrößen (125 ml und 500 ml) kann automatisiert erfolgen. Die Abfüllung der 5 l-Eimer für Gastronomiekunden erfolgt zum aktuellen Zeitpunkt händisch. Die Lagerhaltung des Unternehmens wird gering gehalten, so dass eine Kühllagerfläche von 60 qm für den Unternehmensbetrieb ausreicht. Das produzierte Eis wird in der Regel durch spezialisierte Speditionen direkt beim Unternehmen abgeholt oder durch das Unternehmen selbst an seine (regionalen) Kunden ausgeliefert.

Der Hauptabsatzmarkt der Produkte findet sich derzeit in Deutschland, Österreich und Schweiz. Es werden jedoch auch Bestellungen aus dem Ausland bedient (beispielsweise nach Ungarn, Dubai, Ukraine).

Das Unternehmen entwickelt die Rezepturen seiner Produkte sowie das Design seiner Produktverpackungen von Beginn an selbst, übernimmt mikrobiologische Analysen zur Freigabe seiner Produkte und das vollständige Qualitätsmanagement. Zu den Produkten liegen unabhängige Laboranalysen vor. Das verwendete SQL ist selbst programmiert und auf die Anforderungen der betrieblichen Abläufe zugeschnitten. Eine Rückverfolgbarkeit für die Produkte und seine Rohstoffe ist über die Jahre zu 100 % gewährleistet.

Für den Hauptkunden besteht ein Rechnungszeitraum von sechs Wochen. Alle übrigen Kunden zahlen ohne Skonto auf Rechnung oder im Lastschriftverfahren. Seit Bestehen des Unternehmens gab es keine relevanten Zahlungsausfälle.

Die sehr gute, unternehmensinterne Planung und Kommissionierung erlaubt eine effiziente, auf Nachhaltigkeit ausgelegte Unternehmensorganisation, bei der Produktverpackungen lediglich drei Mal im Jahr für das Gesamtjahr bestellt werden müssen.

Die Saison beginnt für das Unternehmen typischerweise im Januar/Februar, steigt über die Sommerzeit an, um im Herbst dann etwas abzuflachen. Aufgrund von Corona ist in diesem sowie im kommenden Jahr jedoch mit Verschiebungen auch aufgrund von Nachholeffekten zu rechnen.

## Potenzial

Das Unternehmen verfügt über erhebliches Wachstumspotenzial auf bis zu 10 Mio.

### Unternehmensdaten

Branche	Produktion und Handel
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	2008
Mitarbeiter	5

### Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	700 Tsd €
Vermögen	643 Tsd
Jahresumsatz	650 Tsd - 750 Tsd €
Geschäftsführergehalt	60 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Verkaufgrund	Berufliche Umorientierung

### Ihr zuständiges Projekt-Team




**Lukas Kapp**  
Senior Manager M&A;



**Lena Lith**  
Director M&A;

## Kontakt

 Tel: 0211 41746137

 kontakt@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



Mit dem aktuellen Maschinenpark ist eine Marge von ca. 25 % bei einem Umsatz von 2 Mio EUR realisierbar. Dies lässt sich durch Zahlen belegen.

Durch weitere Automatisierung bei gleichzeitiger Steigerung der Gefrierleistung ist die Erhöhung der Produktionsleistung erzielbar. Die hierfür notwendige Investition i.H. von 0,5 Mio EUR ermöglicht Umsätze von 5 Mio EUR im 1 Schicht Betrieb. Entsprechende Angebote von Lieferanten liegen vor.

Für eine Umsatzsteigerung auf 10 Mio EUR sind Investitionen in Höhe von 1 bis 2 Mio. € in das Unternehmen erforderlich, um weiteres Wachstum anzuschließen und das Unternehmen weiterzuentwickeln.

Die Nachfrage nach bio-vegane Lebensmittel und nachhaltigen Produkten hat in den vergangenen Jahren eine stetig wachsende Nachfrage erfahren, für die die Verbraucher auch eine entsprechende Zahlungsbereitschaft zeigen. Zwischen 2010 und 2020 erhöhte sich der Umsatz für Milch- und Fleischalternativen in den EU-Mitgliedsstaaten und dem Vereinigten Königreich um 10 Prozent (Vegetarische, vegane und Bioprodukte im Trend - iwd.de). Durch ein zunehmendes Gesundheits-, Natur- und Klimabewusstsein ist - zusätzlich durch die Corona-Pandemie angestoßen - davon auszugehen, dass die Nachfrage nach Biolebensmitteln in den kommenden Jahren weiter steigen wird und vegane und Bio-Produkte zunehmend konventionelle Lebensmittel und Produkte ersetzen und aus der bisherigen Vorherrschaft am Markt zurückdrängen werden.

Im Jahr 2020 wurde ein Rekordumsatz in Höhe von 15 Mrd. € für Biolebensmittel in Deutschland erreicht. Dies entspricht einem Umsatzplus in Höhe von 22 % gegenüber dem Vorjahr (Vegetarische, vegane und Bioprodukte im Trend - iwd.de). Über eine Milliarde Euro wurde bereits 2019 mit vegetarischen und veganen Lebensmitteln umgesetzt, obwohl die Gruppe der in Deutschland lebenden Veganer mit 1,1 Millionen Menschen vergleichsweise klein ist. Der Boom wird auf die sogenannten Flexitarier zurückgeführt, die sowohl tierische als auch vegetarische und vegane Produkte konsumieren. Ein besonderer Hype konnte für Pflanzenmilch/Milchersatzprodukte beobachtet werden. Inzwischen ist jeder zehnte verkaufte Liter Milch in Deutschland keine Kuhmilch, sondern eine pflanzliche Alternative. Gleichzeitig ist ein Absinken des Milchverbrauchs pro Kopf von 54 Litern im Jahr 2000 auf 50 Liter im Jahr 2019 in Deutschland zu beobachten (Vegetarische, vegane und Bioprodukte im Trend - iwd.de). Der vorbestehende Trend erfuhr im Zuge der Corona-Pandemie einen weiteren deutlichen Anschlag (Vegetarische, vegane und Bioprodukte im Trend - iwd.de).

Mit dem zum Verkauf stehenden Unternehmen erwirbt ein Nachfolger oder Investor einen Betrieb und eine Marke, die sich in diesem Segment bereits erfolgreich platzieren und etablieren konnte und damit klare Wettbewerbsvorteile gegenüber Mitbewerbern hat. Es besteht ein fester Abnehmerstamm, der auch Produktneuentwicklungen des Unternehmens, die bereits als Rezepturen vorliegen, mit hoher Wahrscheinlichkeit gut und gerne

## Unternehmensdaten

Branche	Produktion und Handel
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	2008
Mitarbeiter	5

## Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	700 Tsd €
Vermögen	643 Tsd
Jahresumsatz	650 Tsd - 750 Tsd €
Geschäftsführergehalt	60 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Verkaufsgrund	Berufliche Umorientierung

## Ihr zuständiges Projekt-Team




**Lukas Kapp**  
Senior Manager M&A;



**Lena Lith**  
Director M&A;

## Kontakt

 Tel: 0211 41746137

 kontakt@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



annehmen wird. So existieren neben den bereits auf dem Markt erhältlichen Eissorten des Unternehmens weitere Rezepturen und Produktideen mit Alleinstellungsmerkmalen im Marktvergleich, die durch einen Nachfolger oder Investor unmittelbar zur Umsatzsteigerung für das Unternehmen herangezogen werden können.

Bislang hatte sich das Unternehmen auf die Entwicklung und Herstellung von bio-veganen Eissorten spezialisiert. Eine Erweiterung des Produktportfolios über dieses Segment hinaus ist möglich und kann ggf. auch gemeinsam mit dem derzeitigen Unternehmensinhaber (als Ideengeber) verfolgt werden. Es besteht die Möglichkeit, sich mit kreativen Produktideen und -entwicklungen neben dem bio-veganen Segment ein zweites Standbein im Bereich der konventionellen Herstellung von Eisprodukten zu schaffen und damit eine umfassendere Zielgruppe zu adressieren.

### Ihr zuständiges Projekt-Team



**Lukas Kapp**  
Senior Manager M&A;




**Lena Lith**  
Director M&A;

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

[Weitere Informationen anfragen](#) 

## Kontakt

 Tel: 0211 41746137

 kontakt@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



**Hauptsitz:**

Calandi GmbH  
Steinstraße 11  
40212 Düsseldorf



**Anschrift:**

Calandi GmbH  
Steinstraße 11, 40212 Düsseldorf

**Handelsregister:**

Amtsgericht Düsseldorf,  
HRB 94427

**Geschäftsleitung:**

Dr. Rainer Ammon  
Dipl.-Kfm. Christian Rommel

**Steuernummer:**

103 / 5717 / 4415

**Datenschutzbeauftragter:**

Dr. Thomas Bergmann

**Internet:**

[www.calandi.de](http://www.calandi.de)