Projekt ZOO

Zoologischer Großhandel mit eigenen Produktlinien und bestehenden Rahmenverträgen



Kaufpreis	Jahresumsatz	EBITDA	Geschäftsführergehalt
Gegen Gebot	**9.500.000 €**	**740.000 €**	**100.000 €**



Unternehmensdaten

Branche	Handel
Rechtsform	GmbH
Mitarbeiter	ca. 30

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	9,5 Mio €
EBITDA	740.000 €
Geschäftsführergehalt	100 Tsd €



Das Unternehmen

Der Unternehmensgegenstand der im Folgenden präsentierten GmbH besteht im Vertrieb und im Handel mit zoologischem Zubehör. Als Großhandelsunternehmen ist die GmbH derzeit ausschließlich im B2B-Segment aktiv und beliefert deutschlandweit sowie in Österreich, Frankreich und der Schweiz insgesamt rund 800 Einzelhandelsstandorte und Fachmärkte.

Das Unternehmen beliefert mit seinem umfassenden Produktsortiment bestehend aus rund 4.000 Artikeln von über 50 Marken zum Teil in Zusammenhang mit bestehenden Rahmenverträgen die Top Player der Zoohandelsbranche mit ihren Produkten im Bereich des Aquaristik- und Heimtierbedarfssegments. Hierbei setzt sich das Sortiment zu 80 bis 85 Prozent aus Non-Food- und zu 15 bis 20 Prozent aus Food-Artikeln für Hunde, Katzen und Nager zusammen.Der Eigenproduktlinienanteil im Sortiment liegt hierbei derzeit bei rund 15 Prozent. Der Umsatzanteil der Eigenmarken und Eigenproduktlinien beträgt aktuell 15 bis 20 Prozent.

Seit seinem Bestehen konnte sich das Unternehmen erfolgreich in einem Segment mit hoher Markteintrittsbarriere bei einem bezogen auf den Spezialisierungsgrad und die Breite des Produkt- und Dienstleistungsspektrum überschaubaren Wettbewerbsumfeld platzieren und sich im Laufe der Jahre ein renommiertes und zugleich diversifiziertes Kundenportfolio bestehend aus diversen Großkunden aufbauen, aus welchem sich im Zusammenhang mit bestehenden Rahmenverträgen regelmäßig wiederkehrende Aufträge und Anschlussaufträge sowie ein kalkulierbarer Auftragsbestand ergeben.

Die innerbetrieblich geschaffenen Strukturen, welche dem Unternehmen ein inhäusisches Fulfillment in Höhe von in der Regel 95 Prozent ermöglichen, reduzieren die Abhängigkeit von externen Dienstleistern und erhöhen die Flexibilität des Unternehmens, indem sie ihm ein schnelles Reagieren auf kurzfristige Änderungen der betrieblichen Anforderungen und Marktentwicklungen sowie auf kurzfristige Kundenanfragen ermöglichen. Optimierte Einkaufsbedingungen, eigene Produktions- und Verpackungskapazitäten, eine qualifizierte Kundenberatung durch gut eingearbeitetes Fachpersonal inklusive einer konsolidierten Vertriebsstruktur, die schnelle Bearbeitung und Abwicklung eingehender Aufträge, aber auch ein hoher Automatisierungsgrad innerhalb der betrieblichen Abläufe stellen weitere wichtige Qualitätskriterien dar, welche das Unternehmen von Mitbewerbern abheben und diesem klare Wettbewerbsvorteile bieten. Interne Prüfungsprozesse sowie ein konsolidiertes Qualitätsmanagement inhouse sichern eine gleichbleibend hohe Qualität der angebotenen Produkte und Dienstleistungen.

Das Unternehmen wird aktuell mit circa 30 Mitarbeitern betrieben. Eine zweite Führungsebene ist stabil implementiert und in der Lage, die Geschäftsführung im (operativen) Tagesgeschäft in Zeiten von Abwesenheit zu vertreten.

Unternehmensdaten

Branche	Handel
Rechtsform	GmbH
Mitarbeiter	ca. 30

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	9,5 Mio €
EBITDA	740.000 €
Geschäftsführergehalt	100 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Verkaufsgrund	Unternehmensnachfolge

Mit dem Erwerb des Unternehmens erhält ein Käufer ein renommiertes Unternehmen mit einer hochwertigen, modernen und leistungsstarken Betriebs- und Geschäftsausstattung und einem langjährig etablierten, stabilen Kundenstamm, derer er sich unmittelbar für die weitere Unternehmensentwicklung bedienen kann. Mit gut eingearbeiteten Mitarbeitern und einer etablierten zweiten Führungsebene bietet sich dem Käufer des Unternehmens eine hohe Sicherheit in Hinblick auf die Abwicklung des operativen Geschäfts auch nach der Unternehmensübernahme. Das umfassende Produktportfolio, die bestehenden Rahmenverträge, ein hohes Maß an inhäusischem Fulfillment sowie das langjährige, sehr gute Renommée und die Reputation als Spezialistin in ihren Geschäftsfeldern bieten der inhabergeführten GmbH bedeutsame Marktvorteile gegenüber Mitbewerbern und potentiellen Neugründungen innerhalb der Branche. Es besteht weiteres Wachstumspotenzial durch die Forcierung eines zielgerichteten Vertriebs, die Steigerung des Eigenproduktlinienanteils innerhalb des Sortiments, strategische Anpassungen innerhalb des Portfolios sowie den zielgerichteten Aufbau eines Onlinehandel-Angebots, welches bislang noch nicht vollständig durch den Unternehmensinhaber erschlossen wurde, bei entsprechender Steigerung des Working Capital jedoch aufgrund der bereits implementierten Strukturen innerhalb des Unternehmens schnell ein hoch skalierbares Wachstum insbesondere in Kombination mit einem Umsatztransfer von B2B zu B2C abbilden kann.
An seinem Betriebsstandort steht dem Unternehmen eine Lager- und Produktionsfläche von mehreren tausend Quadratmetern zur Verfügung. Ein langfristiges Mietverhältnis mit Verlängerungsoption im Anschluss an den Unternehmensverkauf ist sichergestellt.
Die Veräußerung des Unternehmens erfolgt im Zuge einer Altersnachfolge. Ein strategischer Exit ist nach Absprache kurzfristig möglich. Die konkreten Modalitäten können individuell verhandelt werden.
Die Veräußerung des Unternehmens erfolgt gegen Gebot.

Ihr zuständiges Projekt-Team



Lukas Kapp
CFO/COO



Marion Mang
Senior Manager M&A;

Aus Diskretionsgründen stehen weitere Informationen nur auf Anfrage zur Verfügung.

Weitere Informationen anfragen

Kontakt

Tel: 089 215373032

projekt-zoo@calandi.de

Projektanfrage versenden

calandi



Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf

Anschrift:
Calandi GmbH
Königsallee 30, Floor 10, 40212 Düsseldorf

Geschäftsleitung:
Sven Rößner, LL.M.
Lena Windhorst

Datenschutzbeauftragter:
Dr. Thomas Bergmann

Handelsregister:
Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Steuernummer:
103 / 5717 / 4415

Internet:
www.calandi.de