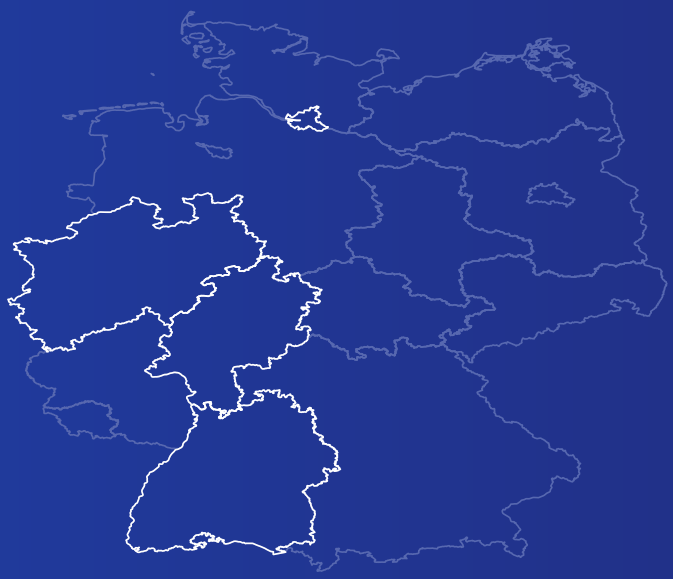
Projekt KIPOS

Spezialisierter Unternehmensverbund - Produktion und Vertrieb von Outdoormöbeln und -accessoires mit regional diversifizierten stationären Verkaufsstandorten

Kaufpreis	Jahresumsatz	EBITDA	Geschäftsführergehalt
Gegen Gebot	**10.500.000 €**	**1.200.000 €**	**75.000 €**



Unternehmensdaten

Branche	Onlinehandel
Rechtsform	GmbH
Mitarbeiter	50-60

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	10,5 Mio €
EBITDA	1,2 Mio €
Geschäftsführergehalt	75 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein

Das Unternehmen

Der im Folgenden präsentierte Unternehmensverbund setzt sich aus zwei eigenständigen Gesellschaften mit unterschiedlichen Tätigkeitsschwerpunkten zusammen, welche hohes synergistisches Potenzial aufweisen:
Unternehmen 1 wurde in den 1990er-Jahren gegründet und zählt inzwischen zu den führenden Herstellern hochwertiger Outdoortextilien im Möbelsegment. Unter Verwendung strapazierfähiger und zugleich pflegeleichter Materialien namhafter Hersteller produziert das Unternehmen in handwerklicher Tradition an einem deutschen Standort langlebige Produkte, welche aufgrund des implementierten Baukastensystems und einer Stoffauswahl aus über 100 Mustern einen hohen Individualisierungsgrad aufweisen. Unternehmen 2 betreibt unter einer eigenen Domain mehrere eigene Standorte in Deutschland und verfügt im Rahmen von Vertriebskooperationen darüber hinaus über mehrere Partnerstandorte, worüber ein breites Kundeneinzugsgebiet über mehrere Bundesländer erreicht wird. Im Rahmen eines eigenen Onlineshops ist Unternehmen 2 sowohl im B2B- als auch B2C-Segment aktiv. Ein weiteres wichtiges Standbein des Unternehmens ist neben dem stationären Einzelhandel und Onlinevertrieb der Großhandel.
Den Hauptumsatz erzielt Unternehmen 2 mit einem Anteil von über 80 Prozent im Bereich des stationären Einzelhandels, gefolgt vom Großhandel mit einem Umsatzanteil in Höhe von rund zwölf Prozent und dem Online-Vertrieb über den eigenen Onlineshop sowie eine zweite Domain mit einem Umsatzanteil von rund sieben Prozent. Unternehmen 2 kann rund 47.000 Kunden (darunter über 250 B2B-Kunden) sowie ein Produktsortiment mit über 2.000 Artikeln von über 20 Brands, darunter auch die in Unternehmen 1 produzierten Waren, vorweisen. Der Eigenproduktlinienanteil liegt hierbei aktuell bei rund 80 Prozent. Am Markt orientiert wird eine stetige Entwicklung im Zuge regelmäßiger Sortimentserweiterungen mit Fokus auf den Eigenentwicklungen und Innovationen der verbundsinternen Manufaktur vorangetrieben.
Seit seinem Bestehen konnte sich der Unternehmensverbund erfolgreich in einem Segment mit hoher Markteintrittsbarriere bei einem bezogen auf den Spezialisierungsgrad des Produkt- und Dienstleistungsspektrum überschaubaren Wettbewerbsumfeld platzieren und sich im Laufe der Jahre insbesondere im B2B-Segment ein renommiertes und zugleich diversifiziertes Kundenportfolio bestehend aus diversen Großkunden aufbauen, aus welchem sich regelmäßig wiederkehrende Aufträge und Anschlussaufträge sowie ein kalkulierbarer Auftragsbestand sowohl im Bereich der Produktion als auch im Bereich des Handels ergeben.
Ein inhäusisches Fulfillment in Höhe von nahezu 100 Prozent reduziert die Abhängigkeit von externen Dienstleistern und erhöht die Flexibilität des Unternehmens, indem es ihm ein schnelles Reagieren auf kurzfristige Änderungen der betrieblichen Anforderungen und Marktentwicklungen sowie auf kurzfristige Kundenanfragen ermöglicht. Interne Prüfungsprozesse sowie

Unternehmensdaten

Branche	Onlinehandel
Rechtsform	GmbH
Mitarbeiter	50-60

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	10,5 Mio €
EBITDA	1,2 Mio €
Geschäftsführergehalt	75 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Verkaufsgrund	Unternehmensnachfolge

ein konsolidiertes Qualitätsmanagement inhouse sichern eine gleichbleibend hohe Qualität der angebotenen Produkte und Dienstleistungen. Eigene Produktionskapazitäten, ein unternehmenseigener Fuhrpark mit eigenen Monteuren, eine qualifizierte Kundenberatung, die schnelle Bearbeitung eingehender Aufträge sowie ein hoher Automatisierungsgrad innerhalb der betrieblichen Abläufe stellen weitere wichtige Qualitätskriterien dar, welche den Unternehmensverbund von Mitbewerbern abheben und diesem klare Wettbewerbsvorteile bieten.

Der Unternehmenverbund wird aktuell mit 50 bis 60 festangestellten Mitarbeitern betrieben. Davon sind rund 20 Mitarbeiter in der Produktion und zwischen 30 und 40 Mitarbeiter im Bereich des Handels und Vertriebs für den Verbund tätig. Eine zweite Führungsebene wurde vor geraumer Zeit implementiert und ist in der Lage, die Geschäftsführung im (operativen) Tagesgeschäft in Zeiten von Abwesenheit zu vertreten.

Mit dem Erwerb des Unternehmens erhält ein Käufer zwei renommierte Unternehmen mit einer sehr guten Reputation in ihren Geschäftsfeldern sowie 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 einem Stamm aus 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, das langjährige, sehr gute Renommées sowie die Reputationen als Spezialist in seinem Geschäftsfeld bieten beiden Unternehmen des Verbunds bedeutsame Marktvorteile gegenüber Mitbewerbern und potentiellen Neugründungen in der Branche.

Eine hinreichende Rentabilität nebst weiteren Faktoren zur Etablierung eines skalierbaren Wachstums sind auf Basis der langjährigen Reputation sowie der vorgenommenen Erweiterungen der installierten betrieblichen Strukturen gegeben. Das größte Wachstumspotenzial für den Unternehmensverbund liegt hierbei vor Allem in der gezielten Steuerung des Working Capitals im Rahmen einer Optimierung der Einkaufskonditionen durch eine höhere Nutzbarkeit von Vororderkonditionen, die Implementierung einer eigenen Produktion in Asien und/oder einen Direktbezug der vertriebenen Artikel aus Asien.

Die Veräußerung des Unternehmensverbundes erfolgt aus privaten Gründen. Ein strategischer Exit ist nach Absprache kurzfristig möglich. Die konkreten Modalitäten können individuell verhandelt werden.

Die Veräußerung des Unternehmens erfolgt gegen Gebot.

Unternehmensdaten

Branche	Onlinehandel
Rechtsform	GmbH
Mitarbeiter	50-60

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	10,5 Mio €
EBITDA	1,2 Mio €
Geschäftsführergehalt	75 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Verkaufsgrund	Unternehmensnachfolge

Ihr zuständiges Projekt-Team

Dr. Isabell Ofer
Senior Consultant für Unternehmensnachfolge

Kevin Gwozdz
Leiter Transaktionsmanagement

Kontakt

Tel: 0211 41746122
projekt-kipos@calandi.de

Projektanfrage versenden

calandi

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