

Projekt TIMBER

Etablierter Anbieter von konstruktiven Holzwerkstoffen



Kaufpreis	Jahresumsatz	Betriebsergebnis	Geschäftsführergehalt
Gegen Gebot	15.000.000 €	850.000 €	120.000 €

 Deutschland



Unternehmensdaten

Branchen und Vertrieb von ausgewählten Holzwerkstoffen	
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	2002

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	15 Mio €
Betriebsergebnis	850 Tsd €
Geschäftsführergehalt	120 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



Zum Unternehmen

Das Unternehmen ist seit über 20 Jahren als Spezialist im internationalen Import und Großhandel von ausgewählten Holzwerkstoffen tätig. Im Mittelpunkt des Geschäftsmodells steht die gezielte Beschaffung hochwertiger Holzwerkstoffe aus internationalen Beschaffungsmärkten sowie deren Vertrieb an gewerbliche Abnehmer in Deutschland und Niederlanden.

Die Stärke des Unternehmens liegt in einem über viele Jahre aufgebauten Netzwerk von Lieferanten in Brasilien, Kanada, Vietnam, Indonesien, Thailand und China.

Rund zwei Drittel der abgegebenen Angebote werden aktuell in Aufträge umgewandelt. Gleichzeitig besteht ein konkret identifiziertes zusätzliches Umsatzpotenzial von rund 50 % des derzeitigen Umsatzes. Der aktuelle Warenbestand beträgt rund 4 Mio. €.

Die typische Vorlaufzeit vom Produktionsstart bis zur Anlieferung beim Kunden beträgt rund drei Monate. Das Lagerkonzept ist flexibel und extern organisiert, wobei eine kostenfreie Lagerperiode mit anschließender palettenbezogener Abrechnung genutzt wird.

Das operative Tagesgeschäft wird von einem kleinen, eingespielten Team gesteuert. Die Mitarbeitenden verfügen durch regelmäßige internationale Einkaufsreisen über eigene, praxisnahe Marktkennntnisse.

Zusätzlich eröffnet die mögliche Umsetzung des Mercosur-Abkommens weiteres Potenzial. Bei einem Wegfall der derzeit geltenden Importzölle von rund 5,4 % auf entsprechende Waren aus den Mercosur-Staaten könnten sich zusätzliche Kosten- und Wettbewerbsvorteile von rund 300.000 € ergeben.

Für eine strukturierte Übergangsphase steht der Inhaber dem Unternehmen nach der Transaktion noch für einen Zeitraum von 2 - 5 Jahren zur Verfügung. Dadurch kann die Übergabe bestehender Kunden-, Produkt- und Lieferantenkenntnisse planvoll und ohne operative Unterbrechung erfolgen.

Das Unternehmen bietet damit eine etablierte Plattform mit diversifizierter internationaler Beschaffung, hoher Lieferfähigkeit, eingespielten operativen Strukturen und einem klar identifizierten Wachstumspotenzial von rund 50 % des aktuellen Umsatzes.

Unternehmensdaten

Bruttohand Vertrieb von ausgewählten Holzwerkstoffen	
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	2002

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Warenbestand	4 Mio. €
Jahresumsatz	15 Mio €
Betriebsergebnis	850 Tsd €
Geschäftsführergehalt	120 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Altersnachfolge



EBITDA

25/26

24/25

23/24

22/23



Umsatzerlöse

25/26

24/25

23/24

22/23



Adresse

Firmenname

Strasse/Nr.

PLZ/Ort

Land



Ihr zuständiges Projekt-Team

**Michael Glaw**

Senior Advisor M&A;

**Wolfgang Mauritz**

Senior Advisor M&A;

Kontakt



Tel: 0211 82269962



projekt-timber@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