

Projekt TRADEGATE

Krisenresilienter DACH-Markteintritts- & Listungspartner für FMCG-Hersteller



Kaufpreis

3.900.000 €

Betriebsergebnis

~775.000 €

Geschäftsführergehalt

100.000 €

📍 ortsunabhängig



Unternehmensdaten

Rechtsform	Einzelunternehmen
Gründungsjahr	2010
Hauptniederlassung	ortsunabhängig
Mitarbeiter	8

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	3,9 Mio €
Betriebsergebnis	750 Tsd - 800 Tsd €
Geschäftsführergehalt	100 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



Das Unternehmen

Zum Verkauf steht ein dynamisches, krisenresilientes und am Markt etabliertes Dienstleistungsunternehmen mit Fokus auf Vertrieb, Marketing und Consulting für den DACH-Handel im Food- und Non-Food-Sektor. Das Unternehmen unterstützt FMCG-Hersteller – insbesondere aus dem EU-Ausland – dabei, sich erfolgreich im deutschen, österreichischen und schweizerischen Handelsmarkt zu etablieren und ihre Produkte bei allen großen Handelsketten zu listen, u. a. Edeka, Rewe, Aldi, Rossmann, Müller, OBI, toom und Hagebau.

Das Ziel

Der Inhaber verkauft das Unternehmen aus altersbedingten Gründen. Eine strukturierte Übergabe ist vorgesehen; der Nachfolger wird umfassend in alle relevanten Bereiche eingearbeitet. Auf Wunsch steht der Verkäufer nach der Übergabe beratend zur Verfügung, um Kontinuität und Stabilität sicherzustellen.

Strategischer Marktvorteil

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist das belastbare Netzwerk im Handel:

> 200 Handelpartner im DACH-Markt

ca. 2.250 Ansprechpartner in Einkauf, Category Management und Vertrieb

Diese Reichweite und Kontakttiefe ermöglichen eine effiziente Marktbearbeitung, beschleunigt Listungs- und Wachstumsprozesse und unterstützt den Aufbau langfristiger Partnerschaften – ein klarer Vorteil gegenüber vielen Wettbewerbern.

Leistungsspektrum

Das Unternehmen bietet ein breites, modular kombinierbares Leistungsportfolio, u. a.:

- Key Account Management
- Trade Marketing / Handelsmarketing
- Category Management
- Logistics Management
- Salesforce / Außendienststeuerung
- Outsourcing-Lösungen

Damit können maßgeschneiderte Konzepte entlang der gesamten Go-to-Market-Kette entwickelt und umgesetzt werden – passend zu Produkt, Kategorie und Zielkunden.

Unternehmensdaten

Rechtsform	Einzelunternehmen
Gründungsjahr	2010
Hauptniederlassung	ortsunabhängig
Mitarbeiter	8

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	3,9 Mio €
Wiederkehrender Umsatz	80%
Betriebsergebnis	750 Tsd - 800 Tsd €
Geschäftsführergehalt	100 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Altersbedingt

Kundenstruktur

Die Kunden sind überwiegend mittelständische FMCG-Hersteller, die individuelle Unterstützung suchen, um ihre Marktposition auszubauen, neue Produkte zu launchen oder bestehende Sortimente in den relevanten Kanälen zu skalieren. Die Zusammenarbeit ist häufig langfristig, was die hohe Bindung und das Vertrauen in die Expertise des Teams unterstreicht.

Die Mitarbeiter

Aktuell umfasst das Unternehmen 8 Mitarbeitende mit unterschiedlichen Qualifikationen in Projektleitung und Key Account Management. Ergänzend unterstützt ein externer Kollege das Team. Zur operativen Entlastung und Sicherstellung der Kontinuität ist ein Kollege mit Handlungsvollmacht ausgestattet, der die Rolle der stellvertretenden Geschäftsführung wahnimmt.

Ihr zuständiges Projekt-Team



Lukas Kapp

Senior Manager M&A;



Marion Mang

Senior Consultant für Unternehmensnachfolge

Aus Diskretionsgründen stehen weitere Informationen nur auf Anfrage zur Verfügung.

Weitere Informationen anfragen

Kontakt

Tel: 089 215373032

projekt-tradegate@calandi.de

[Projekthanfrage 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