

Profile number

109181

Erfolgr. techn. Handelsunternehmen mit mehreren E-Shops & 2. Fuehrungsebene

Located in

Germany

General information

Sector

Wholesale

Type of company

FMCG

Legal entity:

Private limited company

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

Full-grown

Employees in FTE

> 50

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

Financial information

Turnover last financial year

> 5.000.000

Asking price

> 5.000.000

Earnings before taxes

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Company history/background

Informationen zum Unternehmen:

*Unternehmen (GmbH) erbringt vornehmlich Leistungen als Grosshaendler fuer Handels- und Serviceunternehmen im Bereich Ersatzteile Zubehoer fuer verschiedene Anhaenger. Aber auch Erstausruester von Wohnwagen/Anhaengern sowie Facheinzelhandelsunternehmen gehoeren zum Kundenkreis.

- *Der Facheinzelhandel wird ueber eine Eigenmarke beliefert.
- *Zudem werden Service-Dienstleistungen rund um Pkw-Anhaenger/Wohnwagen erbracht/eigene Werkstatt.
- *Das Sortiment umfasst ueber 6.000 Artikel, die von ca. 100 Lieferanten bezogen werden.
- Sortimentsschwerpunkt: Produkte des Anhaengerzubehoers, Ladungssicherung, Fahrgestelle, Seilwinden, Beleuchtungen/Elektrik, Artikel aus dem Bereich Caravaning, Freizeit.
- *Unternehmen (ISO 9001 zertifiziert) ist seit Gruendung stetig gewachsen.
- *ca. 55 Mitarbeiter/Fachkraefte (Standort D/Oesterreich), Unternehmen bildet selbst Azubis aus.
- *Repraesentative Firmenraeumlichkeiten (Lager mit Ver

Unique selling points

- *Fuer die Zukunft sehr gut aufgestellt: z.B. Online-Shops/techn. Dokumentation mit Produktherkunftsnachweisen, Expansionsstrategie fuer weiteres Wachstum ist eingeleitet.
- *Auch ueber den Facheinzelhandel am Point of Sales (POS) vertreten.
- *Durch E-Shops auch direkter Kontakt zu Endkunden.
- *Herausragende Sortiments-/Marketing-/Logistikkompetenz.
- *Eigene Produktpatente fuer den dt. Markt.
- *Digitalisierte Prozesse.
- *Wachstumspotential durch Sortimentserweiterung/Internationalisierung/Ausbau Online-Handel etc.
- *Zweite Fuehrungsebene vorhanden.
- *Der Unternehmer (100% Gesellschafter) unterstuetzt den Uebernehmer gerne noch fuer eine gewisse Zeit, falls gewuenscht.

Other

Der Kaeufer sollte idealerweise Kenntnisse aus dem Bereich Online-Shop, technische Produkte (optimalerweise aus dem Bereich Anhaenger/Camping etc.) Handelsmarketing (Markenfuehrung/1. und 2.Marken/strategische Sortimentsgestaltung) haben.

Technisches Verstaendnis ist hilfreich, da das Unternehmen auch eigenen Produkte entwickelt (Patente haelt). Internationale Kontakte zur Weiterentwicklung des Unternehmens sind zusaetzlich von Vorteil.