

Projekt SKAFOS

Onlinehandel für Inneneinrichtung (Bodenbeläge und Wandgestaltung)



Kaufpreis

Gegen Gebot

Jahresumsatz

4.800.000 €

Betriebsergebnis

310.000 €

Geschäftsführergehalt

75.000 € ortsunabhängig

Unternehmensdaten

Branche	Onlinehandel
Rechtsform	GmbH
Hauptniederlassung	ortsunabhängig
Mitarbeiter	20

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	4,8 Mio €
Betriebsergebnis	310 Tsd €
Geschäftsführergehalt	75 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



Zum Unternehmen

Das hier angebotene Projekt ist ein Onlinehändler mit einem eigenen Onlineshop und einer Spezialisierung in einer attraktiven Nische im Bereich Raumaustattung. Insgesamt verarbeitet das Unternehmen 70.000 - 90.000 Bestellungen pro Jahr. Am Standort befinden sich mehrere Lagerhallen mit insgesamt 2.250 m². Das Unternehmen beschäftigt bis zu 10 Mitarbeiter (saisonabhängig), die in den Bereichen Marketing und Sales, Produktentwicklung, IT, Lager und Accounting tätig sind. Das Unternehmen verfügt über eine operative Führungskraft, die das operative Tagesgeschäft verantwortet. Der Inhaber konzentriert sich auf die strategische Entwicklung des Unternehmens. Die Betriebsimmobilie befindet sich im Privatbesitz des Verkäufers und kann langfristig angemietet werden.

Zum Unternehmen

Seit 2009 verkauft das Unternehmen über mehrere Online-Shops mit hervorragendem Ranking Stuckleisten und Produkte für Wand- und Bodengestaltung. Der Durchschnittsbestellwert liegt bei 130 Euro. Zur Hälfte werden die Produkte vom eigenen Lager bzw. direkt vom Hersteller versandt (Dropshipping). Der Standort des Unternehmens liegt in der Umgebung von Osnabrück.

Über die hauseigenen Online-Shops werden 65% der Umsätze erwirtschaftet, die weiteren 35 % über den Amazon-Marktplatz. Darunter fallen besonders Bestellungen aus Frankreich, die bereits 20% des Gesamtumsatzes ausmachen. Um die Betriebsprozesse effizienter zu gestalten, wurde ein verbessertes ERP-System eingeführt. Der angestellte Geschäftsführer, der nach der Übergabe im Unternehmen verbleibt, verantwortet neben dem Marketing vor allem die Produktentwicklung, während der Inhaber nicht mehr operativ tätig ist, sondern sich auf die strategische Entwicklung fokussiert.

Sortiment und Auftragsvolumen im Überblick

Angebote der Online-Shops umfassen u.a. Leisten wie Stuckleisten, Sockelleisten, Deckenleisten, Bodenleisten, Aluminiumleisten Stuck für Innen und Außen, u.a. Zierleisten, Rosetten Leisten für Beleuchtung, u.a. für indirekte LED-Beleuchtung aus Stuck- und Sockelleisten Tapeten, auch Fototapeten und exklusive Designermodelle Dekoration wie 3D-Wandpaneel oder Säulen Wand- und Raumdekorationen Heimtextilien Gartenmöbel und Zubehör Sonderanfertigungen

Unternehmensdaten

Branche	Onlinehandel
Rechtsform	GmbH
Hauptniederlassung	ortsunabhängig
Mitarbeiter	20

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	4,8 Mio €
Betriebsergebnis	310 Tsd €
Geschäftsführergehalt	75 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Altersbedingt

Mit Tapeten wird der größte Anteil am Gesamtumsatz erwirtschaftet. Zu den Topsellern gehören die Montagekleber. In Spitzenzeiten wurden täglich 1.000 Pakete verschickt. Der Betrieb arbeitet mit 15 Lieferanten und sechs Speditionen zusammen. Die Retourenquote beschränkt sich auf 5 bis 10 % und begründet sich häufig in Fehlbestellungen oder Bestellungen zur Ansicht. Lieferschwierigkeiten gab es seit der Gründung nie. Der Wareneinsatz beläuft sich auf 45%, der durchschnittliche Bestellwert liegt bei 128 Euro.

Marketing

Zusätzlich zum Ausbau der Eigenmarke und der Expansion in Europa gibt es weitere vielversprechende Möglichkeiten zum Unternehmenswachstum. Zum einen lohnt sich eine Investition in das wachsende B2B-Geschäft. Durch die Möglichkeit, zahlreiche hochwertige Materialien aus einer Hand zu kaufen und dazu eine hauseigene Beratung in Anspruch zu nehmen inkl. individueller Rabattierungen, ist das Unternehmen attraktiv für Gewerbekunden. Hier wird bisher nur das sogenannte "Schaufenster" genutzt, aber noch keine Werbung geschaltet. Ein Accountmanager von Amazon kümmert sich um den Shop.

Zur Übergabe

Der Inhaber bietet dem Nachfolger während und nach der Übernahme seine Unterstützung und Mitarbeit an. Der derzeitige Firmeninhaber ist zugleich Besitzer der Immobilie. Im Zuge des Unternehmensverkaufs kann ein langfristiges Mietverhältnis über die 2.250 m² große Betriebsfläche geschlossen werden.

Ihr zuständiges Projekt-Team



Lukas Kapp
Senior Consultant für
Unternehmensnachfolge




Ismail Dinc
Berater für
Unternehmensnachfolge

**Aus Diskretionsgründen stehen weitere
Informationen nur auf Anfrage zur Verfügung.**

[Weitere Informationen anfragen](#) 

Kontakt

 Tel: 0211 41746119

 projekt-skafos@calandi.de

 [Projektanfrage 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