

Projekt EMPÓRIO

Ikone des Zweiradzubehör-Onlinehandels



Kaufpreis

Gegen Gebot

Jahresumsatz

~6.276.143 €

Betriebsergebnis

~454.362 €

Geschäftsführergehalt

100.000 € **Süddeutschland**

Unternehmensdaten

| | |
|--------------------|----------------|
| Branche | Versandhandel |
| Rechtsform | GmbH |
| Hauptniederlassung | Süddeutschland |
| Standorte | 1 |

Das Unternehmen in Zahlen

| | |
|-----------------------|------------------------|
| Kaufpreis | Gegen Gebot |
| Jahresumsatz | 5,92 Mio - 6,63 Mio € |
| Betriebsergebnis | 316,72 Tsd - 592 Tsd € |
| Geschäftsführergehalt | 100 Tsd € |
| Provisionspflichtig | Nein |



1. Unternehmen

Das zum Verkauf stehende Versandhandelsunternehmen ist seit Jahrzehnten auf den Vertrieb von hochwertigem Zubehör für Motorräder, Mopeds und Quads spezialisiert. Das Unternehmen ist eine langjährige Größe in der Branche. Es zeichnet sich durch ein ganzheitliches Produktportfolio mit technischem Schwerpunkt aus, das von Verschleißteilen über individuelles Zubehör, Koffer, Helme bis hin zu spezifischen Tuningteilen reicht. Einer, der beiden Onlineshops, gehört zu den führenden Plattformen im DACH-Raum in diesem Segment.

Das Unternehmen ist an seinem Standort in Süddeutschland ansässig und bedient Kunden in ganz Europa. Der nationale Markt macht dabei derzeit etwa 60% aus. Neben den beiden Homepages ist das Unternehmen auch auf anderen Plattformen vertreten, um seine Zielgruppe zuverlässig zu erreichen.

Es bestehen langjährige Beziehungen zu Lieferanten und Herstellern in Südeuropa, Asien und USA. Viele Teile sind Eigenmarken oder sogar Eigenentwicklungen.

Durch einen sehr hohen Automatisierungsgrad in den Prozessen und IT-Unterstützung ist es möglich, rund 1000 Sendungen pro Tag mit nur 8 Vollzeitstellen zu bewältigen. In Spitzenzeiten unterstützen bis zu 5 Aushilfen.

2. Wirtschaftlichkeit und Potenzial

Das Unternehmen befindet sich in einer soliden wirtschaftlichen Lage und weist kontinuierlich stabile Umsatzzahlen auf. Die Betriebsabläufe sind optimiert und die Margen attraktiv. Eine etablierte Lieferantenstruktur und langjährige Kundenbeziehungen sichern das Geschäftsmodell zusätzlich ab.

Das Produktsegment des Freizeit- und Hobbybedarfs ist erfahrungsgemäß wenig preissensibel. Die Anzahl der relevanten Bestandsfahrzeuge der Kunden nimmt seit Jahren zu. Es besteht erhebliches Wachstumspotenzial, insbesondere durch die Erweiterung des Produktsortiments sowie den Ausbau der internationalen Präsenz. Auch die Optimierung des E-Commerce-Bereichs, insbesondere durch Investitionen in digitale Marketingstrategien, bietet weitere Möglichkeiten, den Umsatz zu steigern.

Unternehmensdaten

| | |
|--------------------|----------------|
| Branche | Versandhandel |
| Rechtsform | GmbH |
| Hauptniederlassung | Süddeutschland |
| Standorte | 1 |
| Mitarbeiter | 8 |

Das Unternehmen in Zahlen

| | |
|-----------------------|------------------------|
| Kaufpreis | Gegen Gebot |
| Warenbestand | ca. €2,5 Mio. |
| Jahresumsatz | 5,92 Mio - 6,63 Mio € |
| Betriebsergebnis | 316,72 Tsd - 592 Tsd € |
| Geschäftsführergehalt | 100 Tsd € |
| Abzugebender Anteil | 100 % |
| Provisionspflichtig | Nein |
| Verkaufsgrund | Altersnachfolge |

3. Immobilie

Das Unternehmen operiert aus einer modernen Gewerbeimmobilie, die sich im Besitz des Inhabers befindet und optimal auf die Bedürfnisse eines Handelsunternehmens zugeschnitten ist. Die Immobilie befindet sich in verkehrsgünstiger Lage und bietet ausreichend Platz für Lagerhaltung, Verwaltung und Möglichkeiten der Expansion. Die Lager- und Büroflächen sind zweckmäßig ausgestattet und ermöglichen effiziente Arbeitsabläufe.

Die Immobilie kann im Zuge des Unternehmensverkaufs erworben oder langfristig gemietet werden. Alternativ besteht auch die Möglichkeit, den Standort des Unternehmens zu verlagern.

4. Übergabe und Einarbeitung

Der aktuelle Inhaber ist bereit, eine umfassende Übergabe sicherzustellen und das Unternehmen reibungslos an den neuen Eigentümer zu übergeben. Dies beinhaltet eine strukturierte Einarbeitungsphase, in der der Käufer in alle relevanten Geschäftsprozesse eingeführt wird.

Ihr zuständiges Projekt-Team



Joerg Deissner
Senior Projektleiter



Christian Gönster
Senior Consultant für
Unternehmensnachfolge

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

[Weitere Informationen anfragen](#) 

Kontakt

 Tel: 0211 41746195

 projekt-emporio@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