

Projekt SHELFBOOST

# Marketing- und Vertriebspezialist für FMCG-Hersteller (D-A-CH)



Kaufpreis	Jahresumsatz	Betriebsergebnis	Geschäftsführergehalt
<b>Gegen Gebot</b>	<b>~1.500.000 €</b>	<b>~775.000 €</b>	<b>100.000 €</b>

 ortsunabhängig



## Unternehmensdaten

Rechtsform	Einzelunternehmen
Gründungsjahr	2010
Hauptniederlassung	ortsunabhängig
Mitarbeiter	8

## Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	1,4 Mio - 1,6 Mio €
Betriebsergebnis	750 Tsd - 800 Tsd €
Geschäftsführergehalt	100 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



## Das Unternehmen

Zum Verkauf steht ein dynamisches Unternehmen, das sich auf Vertrieb, Marketing und Consulting spezialisiert hat. Mit maßgeschneiderten Lösungen ermöglicht es seinen Kunden ihr Sortiment auf dem DACH-Handelsmarkt zu platzieren und ihre Produkte über die großen Handelsketten wie Edeka, Rewe, Aldi, Rossmann, Müller, Obi, Toom oder Hagebau zu verkaufen. Es ist ein im Markt bekannter, sehr erfolgreicher Türöffner für FMCG-Hersteller im DACH-Raum.

## Das Ziel

Der Inhaber verkauft sein Unternehmen aus altersbedingten Gründen. Der Nachfolger wird im Rahmen einer gut strukturierten Übergabe umfassend in alle Bereiche eingearbeitet. Gerne steht der Verkäufer auch nach erfolgter Übergabe dem Unternehmen als Berater zur Verfügung.

## Strategischer Marktvorteil

Das Unternehmen verfügt über ein umfangreiches Netzwerk von über 500 Top-Kunden im DACH-Markt und kennt rund 2.250 Ansprechpartner in den Bereichen Einkauf, Category Management und Vertrieb. Dieses Netzwerk ermöglicht es dem Unternehmen, Produkte effizient in den Markt zu bringen und langfristige Partnerschaften aufzubauen. Viele Wettbewerber verfügen nicht über die gleiche Reichweite oder Tiefe in ihren Kontakten, was dem Unternehmen einen strategischen Vorteil im Markt verschafft.

## Leistungsspektrum

Das Leistungsspektrum umfasst: Key Account Management Trade Marketing Management Logistic Management Salesforce Outsourcing Handelsmarketing Category Management.

Diese breite Palette ermöglicht es, maßgeschneiderte Lösungen für verschiedene Kundenbedürfnisse zu entwickeln.

### Unternehmensdaten

Rechtsform	Einzelunternehmen
Gründungsjahr	2010
Hauptniederlassung	ortsunabhängig
Mitarbeiter	8

### Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	1,4 Mio - 1,6 Mio €
Betriebsergebnis	750 Tsd - 800 Tsd €
Geschäftsführergehalt	100 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Altersbedingt

## Kundenstruktur

Die Kunden sind überwiegend mittelständische Herstellerbetriebe aus dem Bereich Fast Moving Consumer Goods, die nach individuellen Lösungen suchen, um ihre Marktposition zu stärken oder Produkte neu im Markt zu platzieren. Die Zusammenarbeit erfolgt oft langfristig, was auf das Vertrauen der Auftraggeber in die Expertise des Teams hinweist.

## Die Mitarbeiter

Derzeit sorgen 8 Beschäftigte mit unterschiedlichen Qualifikationen in den Bereichen Projektleitung und Key Account Management für einen reibungslosen Ablauf und erzielen dabei eine hohe Kundenzufriedenheit. Das Team wird von einem externen Kollegen unterstützt. Eine zweite Führungsebene ist vorhanden.

### Ihr zuständiges Projekt-Team



**Lukas Kapp**  
Senior Consultant für  
Unternehmensnachfolge



**Michael Glaw**  
Senior Projektleiter

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

[Weitere Informationen anfragen](#) 

## Kontakt

 Tel: 0211 82269917

 [projekt-shelfboost@calandi.de](mailto:projekt-shelfboost@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](http://www.calandi.de)