

KURZEXPOSE



MANAGEMENT BERATUNG

Großhandel Arbeitsschutz & Berufsbekleidung (PSA) in Norddeutschland

→ MB 17AE12	MB Chiffre
→ 100% eines Privatunternehmens	Angebotsgegenstand
→ Großhandel für Arbeitsschutz & Berufsbekleidung	Branche
→ Nord-Deutschland	Region
→ Beratung, Vertrieb und Lieferung von Arbeitsschutzprodukten an B2B Endverbraucher	Kurzbeschreibung
→ Traditionsunternehmen; seit über 30 Jahren am Markt	Unternehmensphase
Das regional sehr bekannte Familienunternehmen wurde in den 90er Jahren vom jetzigen Inhaber gegründet und ist seitdem sehr erfolgreich und profitabel. Zum Servicespektrum des stark kundenorientierten Unternehmens gehören die Beratung, der Vertrieb und die Belieferung an gewerbliche Endkunden in den Branchen HoReCa Gesundheitswesen, und Industrie/ Handel. Das Unternehmen besticht durch die kundenindividuelle personalisierte Anfertigung der Berufsbekleidung. Der Kundenstamm besteht aus ca. 1.000 hochzufriedenen Stammkunden. Das Unternehmen steht als Qualitätsanbieter für "das beste Angebot in der Region" sowie eine "sehr gute Beratung". Für marktführende Markenartikelhersteller besitzt das Unternehmen regionale Exklusivität.	Geschäftsmodell, Produkte, Leistungen, Technologien
→ ca. 900.000 EUR Umsatz; ca. 200.000 EUR Gewinn; Umsatzanteile: 40% Bekleidung personalisiert, 30% Schuhe, 20% Handschuhe, 10% Rest	Umsatz-/ Ertragslage
→ gewerbliche Endkunden	Kundenkreis
→ 7	Mitarbeiter
→ Das Unternehmen befindet sich in einem Gebäude mit ca. 300qm Nutz- und Bürofläche auf einem ca. 1300qm großen Grundstück. Die Immobilie kann zu ortsüblichen Konditionen zusätzlich erworben werden. Die Kaufpreisvorstellung beträgt 300.000 EUR.	Immobilie
→ Das Unternehmen ist schuldenfrei	Sonstiges
→ Der Gründer und Inhaber (ca. 63J) würde dem Unternehmen noch ca. 2 Jahre auf Basis Beratervertrag zur Verfügung stehen	Unternehmer
→ Nachfolgeregelung	Verkaufsgrund
→ Share-Deal 100%	Verkaufsziel
→ 1.200.000 EUR (ohne Immobilie)	Verkaufspreis
Strategische Käufer aus dem Handelsumfeld; ebenso geeignet kleinere Private Equity oder Familien Holdings zur Ergänzung ihres Portfolios oder MBI, die unternehmerische Gesamtverantwortung übernehmen wollen.	Idealer Erwerber
→ 150.000 EUR	Eigenkapital für MBI
Ein ausführliches Unternehmensexpose mit den geschäftsüblichen Unternehmensdaten und -zahlen wird nach dem persönlichen Kennenlernen zur Verfügung gestellt werden; der Unternehmenswert wurde auf Basis der bekannten Multiplikator-Modellen für ein Small Cap ohne Immobilie mit 1,2 Mio. EUR angesetzt	Weitere Unterlagen
→ Bei Bedarf können Bankfinanzierung, Steuerberater und Rechtsanwälte für einzelne Prozessschritte vermittelt werden	Unterstützung
→ Weitere Informationen erhalten Sie bei: Martin Bald MB ManagementBeratung Am Sandkrug 12 16548 Glienicke Tel.: 0178 / 530 25 95 Mail: martin.bald@mb-mb.de	Kontakt