

# KURZEXPOSEE

**BADEN-WÜRTEMBERG: Hochprofitables B2B Online-Handelsunternehmen  
Berufsmoden & PSA (14% EBITDA-ratio)**



- MB 21PSA09
- Asset Deal / 100% des Geschäftsbetriebs
- B2B Online-Handelsunternehmen für Berufsmoden & PSA
- Baden Württemberg (ORTSUNGEBUNDEN)



- **Baden-Württemberg: Hochprofitables B2B Online-Handelsunternehmen für Berufsmoden & PSA inkl. Inhouse-Veredlung/ Logo-Service**
- **6 Mitarbeiter - 2,0 Mio. EUR Jahresumsatz - 0,275 Mio. EBITDA (ca. 14% EBITDA-ratio)**

- Traditionsunternehmen; seit über 20 Jahren am Markt

Verkauf eines nachhaltig profitablen Online-Handelsunternehmens von Berufsmoden & Persönlicher Schutzausrüstung. Das in seiner Marktnische bestens bekannte und vernetzte Handelsunternehmen wurde bereits vor über 20 Jahren gegründet und ist sehr gut im Online-Handel etabliert. Neben der sehr bekannten und Suchmaschinen-optimierten Hauptdomain existieren weitere mehr als 20 verschiedene URL's. Das hochqualifizierte Team besteht aus 6 Mitarbeitern inkl. Geschäftsführung. Der Kundenstamm ist breitgefächert (ca. 5.000 Kunden), über 95% der Kunden kommen aus dem gewerblichen Sektor mit Schwerpunkten "weisse Kleidung", also Medical- und HoReCa. Zum Unternehmen gehören ca. 400qm Lager-, Produktions- und Verwaltungsflächen. Nahezu 100% des Umsatzes wird den gewerblichen Kunden im Parcelservice zugestellt. Es existieren keine Lieferantenabhängigkeiten. Das Unternehmen steht für "zuverlässig - preiswert - flexibel" und ist **NICHT** von der Corona-Krise betroffen. Die Umsatzsituation ist stabil und sehr profitabel.

- **ca. 2.000.000 EUR Umsatz; ca. 275.000 EUR EBITDA (ca. 14% EBITDA-ratio)**
- überwiegend gewerbliche Endkunden/ B2B
- Leiber: 300TEUR, BP: 100TEUR, Kübler: 100 TEUR, uvm.
- 6, davon 1 in der Geschäftsführung
- 250qm Produktions- und Lagerhalle; 160qm Verkauf & Verwaltung. Alle Flächen sind zu ortsüblichen Konditionen angemietet. Das Unternehmen ist ortsungebunden.
- Das Unternehmen ist schuldenfrei;
- Der Inhaber (ca. 34J) würde dem Unternehmen auf Basis Beratervertrag für 6-12 Monate zur Verfügung stehen.
- Nachfolgeregelung
- Asset-Deal 100%
- **VB**
- Strategische Käufer aus dem B2B Handel, insbesondere aus den Bereichen PSA & Berufsmoden; ebenso geeignet für kleinere Private Equity oder Familien Holdings zur Ergänzung ihres Portfolios oder vertriebsaffine MBI, die unternehmerische Gesamtverantwortung übernehmen wollen.

- Ein ausführliches Unternehmensexposee mit den geschäftsüblichen Unternehmensdaten und -zahlen wird nach dem persönlichen Kennenlernen zur Verfügung gestellt; der Unternehmenswert wurde auf Basis anerkannter Multiplikator-Modelle für ein Small Cap angesetzt;

- Weitere Informationen erhalten Sie bei:  
MB ManagementBeratung Martin Bald  
Am Sandkrug 12  
16548 Glienicke  
Tel.: 0178 / 530 25 95  
Mail: [martin.bald@mb-mb.de](mailto:martin.bald@mb-mb.de)

MB Chiffre  
Angebotsgegenstand

Branche

Region

Kurzbeschreibung

Unternehmensphase

Geschäftsmodell,  
Produkte, Leistungen,  
Technologien

Umsatz-/ Ertragslage

Kundenstruktur

Lieferantenstruktur

Mitarbeiter

Standort(-e)

Sonstiges

Unternehmer

Verkaufsgrund

Verkaufsziel

Verkaufspreis

Idealer Erwerber

Weitere Unterlagen

Kontakt