

ID 21943

Biete Unternehmensverkauf, Firmenverkauf **Möbelspedition**

Beschreibung des Unternehmens

Der zu verkaufende Möbelspediteur ist seit vielen Generationen familiengeführt und ein Traditionsunternehmen im Rhein-Main-Gebiet. Als etablierte Marke der Möbellogistik ist er für nationale und internationale Möbeltransporte, Einlagerungen, Küchenmontagen sowie Geschäftsumzüge und Messelogistik bekannt. Auf dem infrastrukturell ideal angebundenen, rund 3.500qm großen Firmengelände befinden sich mehr als 2.500 Quadratmeter vollklimatisierte, alarmgesicherte Lagerflächen, ein Bürogebäude, eine eigene Werkstatt sowie eine Tankstelle für den hauseigenen Fuhrpark.

Markt und Wettbewerb

Das stetig steigende Güterverkehrsaufkommen sowie die Ballungszentren der Region eröffnen Chancen in der Logistikbranche. Demgegenüber stehen allerdings der wachsende Kostendruck und der praktizierte Preiskampf der Branche. Durch Digitalisierung der Geschäftsprozesse, weiterer Spezialisierung und Fokussierung auf höherwertiger Logistkdienstleistungen und/oder Schließung von strategischen Allianzen und Kooperationen bietet der Markt dennoch attraktive Renditechancen. Den rund zwei Dutzend regionalen Mitbewerbern stehen mindestens 100 kleinere und größere Möbelhäuser und rund 4 Mio. Haushalte gegenüber. Auch der regionale Arbeitsmarkt bietet ausreichend Zugang zu Fachkräften. Das zum Verkauf stehende Unternehmen hat durch seinen jahrelang aufgebauten guten Ruf einen kleinen Wettbewerbsvorteil ggü. der umliegenden Konkurrenz.

Wirtschaftliche Entwicklung

Das Unternehmen schrieb in den letzten Dekaden bei einem Umsatz von 800T€ bis 1.000T€ ein ausgeglichenes Ergebnis. Im vergangenen Jahr entschied man sich, die Geschäftsbeziehungen zu zwei Möbelhäusern einzustellen, da die Preisvorstellungen dieser nicht mehr rentabel darstellbar waren. Diesen Umsatzrückgang auf rund 600T€ konnte man durch Neuaufträge bisher nicht kompensieren. Die aktuelle Verlustsituation (Ebit des vergangenen Geschäftsjahrs bei negativen 10T€), die Altersstruktur der Geschäftsleitung und die aktuell fehlende Nachfolge begründeten die Entscheidung zum Verkauf des Unternehmens.

Entwicklungspotential

Ein solider „Basis“-Kundenstamm, sowohl im Einlagerungs- als auch im Transportgeschäft, ist vorhanden und gilt ausgebaut zu werden. Durch Mieteinnahmen von Dauermietern (ohne langfristig bindende Mietverträge) sind die Fixkosten größtenteils gedeckt.

Der Markenname und die regionale Verbundenheit des Unternehmens ist besonders im lukrativen B2C-Geschäft ein erfolgreicher „Marketing-Trumpf“ und kann, richtig ausgespielt, entscheidende Vorteile gegenüber der Konkurrenz bringen. Die Kundenzufriedenheit ist durch fast ausnahmslos positive Rezensionen dokumentiert. Für eine Qualitätsführer- und Positionierungsstrategie sind die Grundlagen somit gelegt und können durch einen Nachfolger ausgebaut werden.

Immaterielles Vermögen

Der in der Region bekannte „Markenname“, das geschulte Fachpersonal und die lang-jährigen

Beziehungen zu einer breiten Kundenstruktur bilden das nicht monetär bewertbare Vermögen des Unternehmens.

Materielles Vermögen

Neben dem bestehenden Fuhrpark, stellt das 3.500qm große, bebaute Grundstück den wesentlichen Teil des materiellen Vermögens dar. Die zweistöckigen, teilweise unterkellerten Massivbau-Gebäude (Lager- & Bürogebäude - Baujahr 1991) sind voll erschlossen und die dortigen baurechtlichen Gegebenheiten ließen eine Aufstockung der Firmengebäude um ein weiteres Stockwerk zu. Dies ermöglicht eine flexible Gestaltung und Erweiterung des zukünftigen Geschäftsbetriebs. Das Lagergebäude ist außerdem mit ausreichend Starkstromanschlüssen sowie einem Lastenaufzug ausgestattet, so dass eine zusätzliche Nutzung als Werk- oder Produktionsstätte ebenfalls denkbar wäre. Die exponierte Lage und die optimale Verkehrsanbindung machen dieses Objekt zu einem sehr attraktiven Standort und einer lukrativen Investition.

[Unternehmensverkauf](#)

Region 60, Deutschland

Inserat im Auftrag

Weitere Informationen und Kontakt unter

www.biz-trade.de/ma-21943.htm