

Investment-Chance in ein marktführendes Experten-Haus für Schlaf & Wohnpsychologie



Eine Symbiose aus über 200 Jahren Tradition und digitaler Innovationskraft

1. Executive Summary

Zum Verkauf oder zur Beteiligung steht ein renommiertes Fachgeschäft für Schlafsysteme und Wohnpsychologie in einem attraktiven Mittelzentrum Süddeutschlands. Das Unternehmen hat die Transformation vom klassischen Einzelhändler zu einer modernen Experten-Brand bereits erfolgreich vollzogen. Mit einer Historie von über 200 Jahren am Markt verbindet das Projekt ein unerschütterliches Vertrauensfundament mit zukunftsorientierten Geschäftsmodellen der „Sleep Economy“.

Die Transformation: In den letzten Jahren wurde unter einer neuen Marke das gesamte Geschäftsmodell modernisiert. Die schwere Arbeit der Neupositionierung (Weg vom Matratzenladen, hin zur Gesundheits-Brand für Wohnpsychologie) ist bereits vollzogen.

Die Vision: Wir suchen einen Investor, Partner oder Käufer, der dieses solide Fundament nutzt, um in der eingeschlagenen Richtung „durchzustarten“ und die Marke national oder digital zu skalieren.

2. Unternehmenssubstanz & Besondere Stärken

Das Unternehmen hebt sich durch drei Kernstärken massiv vom Wettbewerb ab:

- Vertrauensmonopol durch Heritage: Mit einer über zwei Jahrhunderte gewachsenen Geschichte ist das Haus die erste Adresse in der Region. Diese Beständigkeit ist im volatilen Marktumfeld ein unschätzbares Asset.
- Wissensvorsprung: Die Geschäftsführung agiert als öffentlich wahrgenommene Expertin für Schlaf- und Wohnpsychologie. Der Fokus liegt nicht auf dem „Verkauf von Hardware“, sondern auf der „Heilung von Schlafproblemen“.
- Digitale Sichtbarkeit: Eine professionelle Social-Media-Präsenz und ein ästhetisch hochwertiges Branding ziehen bereits heute eine überregionale, designorientierte Zielgruppe an.
- Eigenmarke für Produkte und Beratung in D und EU angemeldet.

3. Erweitertes Leistungsangebot

Das Portfolio geht weit über den Standard-Bettenhandel hinaus und wird derzeit auf maximale Wertschöpfung ausgerichtet:

- Ganzheitliche Schlafsysteme: Kuration von Premium-Matratzen, Bettsystemen und Textilien mit Fokus auf Ergonomie und Nachhaltigkeit.
- Wohnpsychologische Beratung: Fachberatung zur Gestaltung von Schlafräumen als „Regenerations-Oasen“ (Neuroästhetik).
- Hybride Beratungswelt: Verzahnung von digitaler Vorab-Analyse (KI-gestützt im Aufbau) und intensiver Vor-Ort-Beratung.
- Service-Innovationen: Einführung von Abo-Modellen für die Reinigung, Wartung und den zyklischen Austausch von Komponenten (Sleep-as-a-Service).

4. Derzeitige Kundenbasis

Die Kundenstruktur ist diversifiziert und krisenresistent:

- Vermögende Stammkundschaft: Über Generationen gewachsene Kontakte in der Region mit hoher Kaufkraft und Loyalität.
- Health-Conscious Professionals: Eine wachsende Gruppe von Kunden, die Schlaf als Performance-Faktor verstehen und bereit sind, in High-End-Lösungen zu investieren.
- Problem-Lösung-Suchende: Neukunden mit physischem Leidensdruck (Rückenschmerzen, Insomnie), die gezielt die fachliche Expertise des Hauses suchen.
- Digitale Klientel: Junge, Lifestyle-orientierte Kunden, die über Social Media auf die moderne Markenführung aufmerksam werden.

5. Finanzielle Eckdaten (Basis Geschäftsjahr 2025)

- Umsatzerlöse: ca. 750.000 €
- Rohertrag: ca. 400.000 € (Starke Marge von ca. 55 %)
- EBITDA: ca. 110.000 €
- Ergebnis vor Steuern (EBT): ca. 80.000 €
- Warenbestand (EK): ca. 300.000 €

Das Unternehmen arbeitet profitabel und verfügt über eine solide Eigenkapitalbasis. Die aktuellen Investitionen in das Rebranding bieten nun die ideale Rampe für eine Skalierung.

6. Zukunftspotenziale für den Investor

Der neue Partner findet ein „bestelltes Feld“ vor, um folgende Impulse umzusetzen:

1. Technologische Skalierung: Roll-out von AR-Lösungen (Augmented Reality) und automatisierten Sales-Funnels.
2. Flächenoptimierung: Das bestehende Ladenlokal bietet Potenzial für ein Flächen-Splitting. Durch die Integration komplementärer Partner (z. B. Physiotherapie, ganzheitliche Medizin) kann ein „Health Hub“ entstehen, der Fixkosten senkt und die Frequenz steigert.
3. Nationaler Roll-out: Die Experten-Marke ist so konzipiert, dass sie digital oder über Franchise-Modelle überregional skaliert werden kann.

7. Warum jetzt einsteigen?

Der Schlafmarkt ist ein globaler Wachstumsmarkt („Sleep Economy“). Während reine Online-Händler unter hohen Retourenquoten leiden, besitzt das Unternehmen das wertvollste Gut im Handel: Physisches Vertrauen aus zwei Jahrhunderten.

Der ideale Käufer/Investor erkennt, dass hier die „Hausaufgaben“ (Rebranding, Positionierung) bereits gemacht wurden und nun die Phase der Ernte und Expansion beginnt.

8. Transaktionsoptionen

Es werden Gespräche mit Interessenten für folgende Szenarien gesucht:

- **Komplette Übernahme:** Ideale Nachfolgelösung für Unternehmer, die ein etabliertes Juwel mit modernem Kern führen wollen.
- **Strategische Beteiligung:** Einbindung eines aktiven Partners zur Beschleunigung des digitalen Wachstums bei Verbleib der bisherigen Expertise im Unternehmen.
- **Modell „Flächen-Sharing“:** Kooperative Nutzung der Geschäftsräume zur Maximierung der Rentabilität pro Quadratmeter. Nutzung der traditionsreichen Ladenfläche zur Schaffung eines Gesundheits-Hubs. Synergien mit Partnern aus Medizin oder Wellness senken die Fixkosten und steigern die Frequenz.

Kontakt: Bei Interesse wird nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung Einblick in die detaillierte Finanzplanung und das Markenhandbuch gewährt.

„Wir verkaufen keine Matratzen. Wir verkaufen die Lösung für die Erschöpfung einer Gesellschaft.“

Kontakt:

Ralf Ruß
Inhaber



M +49 175 5768057
P +49 8504 4039022
E ruess@thealternativeboard.biz
TAB Region Niederbayern Ost

