



## Exposé



### **Etabliertes Unternehmen der mobilen Gastronomie mit starker regionaler Marktposition, skalierbarer Struktur und gesicherter Standortbasis**

Zum Verkauf steht ein seit Jahrzehnten erfolgreich etabliertes Unternehmen im Bereich der mobilen Gastronomie mit Schwerpunkt auf dem Verkauf von Grillhähnchen und ergänzenden Imbissprodukten an festen zentralen Standorten. Das Unternehmen verfügt über eine hohe regionale Bekanntheit, eine gefestigte Marktstellung sowie eine verlässliche operative Struktur mit mehreren mobilen Verkaufseinheiten und einer zentralen Produktions- und Logistikeinheit.

Bertis Knusperhähnchen ist seit Ende der 1990er Jahre im Markt aktiv und bewirtschaftet heute mehr als 20 stark frequentierte Verkaufsstandorte mit insgesamt fünf Hähnchenverkaufsfahrzeugen. Das Geschäftsmodell basiert auf einem bewährten, schlanken und gut organisierten Betriebsablauf mit klar definierten Prozessen in Warenvorbereitung, Beladung, Logistik und Verkauf. Die Kombination aus hoher Wiedererkennbarkeit, treuem Kundenstamm, überschaubarer Wettbewerbssituation und fest etablierten Verkaufsplätzen schafft eine solide Grundlage für nachhaltig stabile Umsätze.

Besonders attraktiv ist die vorhandene betriebliche Infrastruktur am Hauptstandort in Großenwiehe: Zum Transaktionsumfang gehört ein rund 3.200 qm großes Grundstück mit Produktionsstandort, Kühlhaus sowie einem gepflegten Wohnhaus. Damit erhält ein Erwerber nicht nur ein operativ funktionierendes Unternehmen, sondern zugleich eine langfristig nutzbare infrastrukturelle Basis mit zusätzlichem Sachwert.

Das Unternehmen erwirtschaftet einen **jährlichen Umsatz im siebenstelligen Bereich** bei einem **Gewinn im sechsstelligen Bereich**. Aufgrund der vorhandenen Strukturen, der bestehenden Marktposition sowie realisierbarer Preisanpassungen und weiterer operativer Optimierungen bietet das Unternehmen zusätzliches Ertragspotenzial.

Gesucht wird ein strategischer Käufer oder Nachfolger, der ein profitables, eingespieltes und sofort übernahmefähiges Unternehmen mit Expansionspotenzial übernehmen möchte. Der Verkauf erfolgt im Rahmen einer altersbedingten Nachfolgeregelung.

---

## 1. Executive Summary

Das zum Verkauf stehende Unternehmen ist ein langjährig etablierter Anbieter im Segment der mobilen Gastronomie mit klarem Fokus auf Grillhähnchen und ergänzende Imbissprodukte. Seit der Gründung im Jahr 1998 wurde eine starke regionale Marktpräsenz aufgebaut, die sich in hoher Bekanntheit, wiederkehrender Kundennachfrage und einer verlässlichen Standortstruktur widerspiegelt.

Der operative Betrieb erfolgt über **fünf moderne Hähnchenverkaufsfahrzeuge**, die insgesamt **21 Verkaufsstandorte** bedienen. Ergänzt wird dies durch einen zentralen Produktionsstandort in Großenwiehe, an dem die Waren verarbeitet und die Fahrzeuge für den täglichen Verkauf vorbereitet werden. Der Standort bietet aufgrund von Kühlhaus, logistischer Infrastruktur und ergänzendem Wohnhaus einen substanziellen Mehrwert für den Erwerber und zukünftigen Betreiber.

Das Unternehmen beschäftigt derzeit **neun Mitarbeiter** und arbeitet mit mehreren zuverlässigen Lieferanten zusammen. Dadurch ist die operative Abhängigkeit von einzelnen Bezugsquellen reduziert und eine kontinuierliche Versorgung des Geschäftsbetriebs sichergestellt.

Das Angebotsspektrum umfasst neben halben und ganzen Grillhähnchen auch Flügel, Keulen, Haxen, Salate, Pommes, Currywurst und Nuggets. Damit adressiert das Unternehmen eine breite Zielgruppe und profitiert von einem alltagstauglichen, stark nachgefragten Produktportfolio im Bereich schneller und qualitativ hochwertiger Verpflegung.

Die Marktposition ist attraktiv: In der Region bestehen nur wenige vergleichbare Wettbewerber. Gleichzeitig sorgen die fest vereinbarten Verkaufsstandorte für eine hohe Planungssicherheit und wiederkehrende Umsatzströme. Der Käufer übernimmt ein Unternehmen mit funktionierender Struktur, bewährtem Marktauftritt und erkennbaren Wachstumspotenzialen.

Die Transaktion richtet sich insbesondere an:

- strategische Käufer aus der mobilen Gastronomie,
- erfahrene Gastronomiebetreiber,
- Unternehmer auf Nachfolgesuche,
- Investoren mit Fokus auf operative Cashflow-starke Mittelstandsunternehmen.

Der Verkauf erfolgt aus Altersgründen im Laufe der nächsten 12 bis 18 Monaten im Rahmen einer geordneten Nachfolgeregelung.

---

## 2. Unternehmensprofil

### Überblick

**Unternehmensname:** Bertis Knusperhähnchen

**Gründungsjahr:** 1998

**Standort:** Großenwiehe

**Mitarbeiter:** 9

**Fahrzeuge:** 5 moderne junge Fahrzeuge

**Geschäftsbereich:** Mobile Gastronomie / Brathähnchen / Imbissverkauf

**Schwerpunkt:** Grillhähnchen und ergänzende Imbissprodukte

Bertis Knusperhähnchen ist ein regional stark verankertes Unternehmen mit langjähriger Historie und hoher Bekanntheit. Über mehr als zwei Jahrzehnte wurde ein belastbares Geschäftsmodell aufgebaut, das auf wiederkehrender Kundennachfrage, gut frequentierten Standorten und effizient organisierten Abläufen basiert.

Das Unternehmen ist auf den Verkauf klassischer Imbissprodukte mit Fokus auf Geflügelspezialitäten spezialisiert. Die Positionierung verbindet Schnelligkeit, Verlässlichkeit und ein alltagstaugliches Angebot mit breiter Zielgruppenansprache.

### Infrastruktur

Zum Unternehmen gehört ein zentraler Produktions- und Logistikstandort in Großenwiehe. Dort erfolgen:

- die Verarbeitung und Vorbereitung der Ware,
- die Beladung der Verkaufsfahrzeuge und die Steuerung des Tagesgeschäfts.

Zum Standort gehören außerdem:

- ein **Kühlhaus**,
- ein **Einfamilienhaus**,
- ein ca. **3.200 qm großes Grundstück**.

Kühlhaus und Wohnhaus wurden im Jahr **2005** errichtet. Das Wohnhaus ist ca. **130 qm groß**, gepflegt und gut ausgestattet. Diese Immobilienkomponenten erhöhen die Attraktivität der Transaktion erheblich, da sie sowohl betriebliche als auch sachwertorientierte Aspekte miteinander verbinden.

**Produktionsbereich:**



**Kühlhaus:**



## Operative Reichweite

Das Unternehmen verfügt über:

- **5 Hähnchenverkaufsfahrzeuge**
- **21 Verkaufsstandorte**
- **1 Produktionsstandort**

Diese Struktur ermöglicht eine breite regionale Marktabdeckung bei gleichzeitig zentral gesteuerter Warenversorgung und Logistik.

---

## 3. Geschäftsmodell & Leistungen

### Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell beruht auf dem mobilen Verkauf von Hähnchengrillwaren und weiterer stark nachgefragter Imbisswaren an gut frequentierten Standorten. Die Erlöse werden über regelmäßig bediente Verkaufsplätze generiert, an denen eine breite Kundengruppe schnell verfügbare, verzehrfertige Produkte nachfragt.

Die operative Stärke liegt in der Kombination aus:

- standardisiertem, einfach skalierbarem Verkaufsprozess,
- effizienter zentraler Warenavbereitung,
- eingespielter Touren- und Standortstruktur,
- hoher Wiederholungskaufquote.

Durch die feste Einbindung der Verkaufsstandorte in den laufenden Betrieb ergibt sich eine hohe Visibilität des Geschäfts und ein verlässlicher Umsatzsockel.

### Produktportfolio

Das Unternehmen bietet ein marktgängiges und bewährtes Sortiment, darunter:

- halbe und ganze Hähnchen,
- Hähnchenflügel,
- Hähnchenkeulen,
- Haxen,
- Salate,
- Pommes,
- Currywurst,
- Nuggets.

Dieses Sortiment verbindet Kernprodukte mit margenstarken Ergänzungsartikeln und ermöglicht Cross-Selling im täglichen Verkauf.

### **Beschaffung und Lieferantenstruktur**

Die Warenversorgung erfolgt über mehrere zuverlässige Lieferanten. Dies reduziert Abhängigkeiten und stärkt die Versorgungssicherheit. Für einen Erwerber ist dies insbesondere im laufenden Tagesgeschäft ein wesentlicher Stabilitätsfaktor.

### **Kundenstruktur**

Die Kundenbasis ist breit aufgestellt und nicht von einzelnen Kundengruppen abhängig. Das Angebot richtet sich an alltägliche Konsumenten aller Altersgruppen. Die Produkte profitieren von spontanen Kaufanlässen und einer konstanten Nachfrage im Umfeld des täglichen Einkaufs- und Versorgungsverhaltens.

---

## **4. Markt & Wettbewerb**

### **Marktumfeld**

Der Markt für schnelle, qualitativ verlässliche Verpflegung bleibt grundsätzlich attraktiv. Insbesondere standardisierte, bekannte und alltagstaugliche Produkte mit kurzer Wartezeit treffen auf stabile Nachfrage. Im Segment mobiler Verkaufsformate profitiert das Unternehmen zusätzlich von Flexibilität, Nähe zum Kunden und einem vergleichsweise geringen organisatorischen Overhead je Verkaufsstandort.

Die Nachfrage nach schnell verfügbarem Essen mit nachvollziehbarem Preis-Leistungs-Verhältnis ist weiterhin vorhanden. Das Unternehmen bedient genau dieses Segment mit einem Angebot, das sowohl für spontane Mitnahme als auch für regelmäßige Kaufanlässe geeignet ist.

### **Wettbewerbssituation**

Die Wettbewerbssituation in der Region ist nach Angaben des Verkäufers überschaubar. Vergleichbare Anbieter sind nur in begrenztem Umfang aktiv. Die starke lokale Etablierung, die festen Standorte und die langjährige Präsenz stellen relevante Eintrittsbarrieren für neue Wettbewerber dar.

### **Marktposition**

Bertis Knusperhähnchen profitiert von:

- hoher regionaler Bekanntheit,
- langjähriger Marktpräsenz,
- eingespielten Verkaufsprozessen,

- etablierter Standortbasis,
- überschaubarem Wettbewerbsdruck.

Damit ist das Unternehmen sowohl für einen strategischen Erwerber als auch für einen operativen Nachfolger attraktiv.

---

## 5. Finanzkennzahlen

### Ertragsprofil

Nach vorliegenden Angaben erzielt das Unternehmen:

- **Umsätze im siebenstelligen Bereich pro Jahr**
- **Gewinne im sechsstelligen Bereich**

Diese Ertragslage unterstreicht die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Geschäftsmodells und die operative Stabilität des Unternehmens.

### Einordnung

Auf Basis der bisherigen Beschreibung handelt es sich um ein mittelständisch geprägtes, cashflow-orientiertes Unternehmen mit funktionierendem Tagesgeschäft und solider Ertragskraft. Für einen Käufer ist besonders relevant, dass die Erträge nicht auf Einmalgeschäften beruhen, sondern auf einem etablierten wiederkehrenden Verkaufsmodell.

---

## 6. Investment Highlights

### Wesentliche Gründe für einen Erwerb

- **Seit 1998 erfolgreich am Markt etabliert**  
Langjährige operative Historie mit hoher regionaler Bekanntheit und gewachsenem Kundenvertrauen.
- **Attraktives, bewährtes Geschäftsmodell**  
Mobile Gastronomie mit standardisierten Prozessen, überschaubarer Komplexität und sofortiger Übernehmbarkeit.
- **21 etablierte Verkaufsstandorte**  
Verlässliche Marktabdeckung und wiederkehrende Umsatzbasis durch fest vereinbarte Standorte.
- **5 operative Hähnchenverkaufsfahrzeuge**  
Bestehende Infrastruktur für laufenden Betrieb und potenzielle Expansion.

- **Zentrale Produktions- und Logistikeinheit**  
Effiziente Vorbereitung, Lagerung und Beladung an einem Standort.
- **Sachwertkomponente in der Transaktion**  
Rund 3.200 qm Grundstück inkl. Kühlhaus und Wohnhaus als werthaltiger Bestandteil des Angebots.
- **Überschaubare Wettbewerbssituation**  
Nur wenige vergleichbare Anbieter in der Region.
- **Breit aufgestellte Kundenbasis**  
Alltagstaugliches Produkt mit generationsübergreifender Nachfrage.
- **Zuverlässige Lieferantenstruktur**  
Mehrere Bezugsquellen sichern Kontinuität und reduzieren Beschaffungsrisiken.
- **Ertragssteigerungspotenzial vorhanden**  
Realistische Preisanpassungen und operative Optimierungen können die Marge weiter verbessern.
- **Altersbedingte Nachfolgesituation**  
Kein Verkaufsdruck aus operativen Problemen, sondern geordnete Übergabe eines funktionierenden Unternehmens.

---

## 7. Wachstumspotenziale

Das Unternehmen bietet mehrere realistische Ansatzpunkte zur weiteren Entwicklung:

### 1. Moderate Preisanpassungen

Aufgrund der etablierten Marktstellung und der hohen Alltagsrelevanz des Angebots bestehen Potenziale für behutsame, marktkonforme Preisanpassungen. Bereits geringe Preissteigerungen können spürbare Ergebnisverbesserungen bewirken.

### 2. Optimierung des Produktmixes

Eine stärkere Steuerung margenträchtiger Ergänzungsprodukte wie Beilagen, Salate und Zusatzartikel kann den durchschnittlichen Bon erhöhen.

### 3. Erweiterung bestehender Standorte

An gut laufenden Verkaufsplätzen können Frequenz, Einsatzzeiten oder Sortimentsbreite geprüft und ausgebaut werden.

#### 4. Zusätzliche Verkaufsstandorte

Das bestehende Modell ist grundsätzlich replizierbar. Ein strategischer Erwerber kann die Struktur nutzen, um weitere Standorte in angrenzenden Regionen zu erschließen.

#### 5. Hebung von Synergien durch strategischen Käufer

Ein Erwerber aus der Gastronomie oder mobilen Versorgung kann Einkauf, Personal, Logistik und Vertrieb in bestehende Strukturen integrieren und dadurch zusätzliche Synergien realisieren.

---

#### 8. Transaktionsdetails

##### Anlass der Transaktion

Der Verkauf erfolgt im Rahmen einer **altersbedingten Nachfolgeregelung**. Ziel ist die Übergabe des Unternehmens im Laufe der nächsten 12 – 18 Monate an einen geeigneten Käufer, der den bestehenden Geschäftsbetrieb fortführt.

##### Zielkäufer

Das Unternehmen eignet sich besonders für:

- strategische Käufer aus der mobilen Gastronomie,
- erfahrene Gastronomiebetreiber,
- Unternehmer mit Interesse an einer Nachfolgelösung,

##### Transaktionsumfang

Nach aktuellem Stand umfasst die Transaktion:

- den operativen Geschäftsbetrieb,
- den Unternehmensnamen und die Marktstellung,
- die etablierten Standorte und Abläufe,
- die vorhandenen Fahrzeuge,
- die betriebliche Infrastruktur am Produktionsstandort,
- das Grundstück mit Kühlhaus und Wohnhaus.

##### Übergabe / Einarbeitung

Es ist davon auszugehen, dass eine begleitete Übergabephase durch den bisherigen Inhaber sinnvoll und möglich ist, um Standortwissen, Abläufe und operative Besonderheiten strukturiert zu übertragen.

**Kaufpreis:**

**2.200.000,00 EUR**

## 9. Impressionen









**Kontakt:**

**Finanzkanzlei Saß & Partner  
Kevin Saß  
Krumackerfeld 7  
24997 Wanderup**

**Tel.: 0157 / 3596 3592**

**Email: [ks@finanz-sass.com](mailto:ks@finanz-sass.com)**

**Erlaubnis:**

Innerhalb der Bundesrepublik Deutschland ist sowohl eine Gewerbeerlaubnis für die Tätigkeit als Immobiliendarlehensvermittler gemäß § 34i Abs. 1 S. 1 GewO sowie die Tätigkeit als Vermittler von Immobilien gemäß § 34c Abs. 1 Nr. 1 GewO und als Vermittler von Versicherungen gemäß § 34d Abs. 1 GewO vorhanden.

**Immobiliendarlehensvermittlerregister:**

Einsehbar unter [www.vermittlerregister.info](http://www.vermittlerregister.info); Register Nr. D-W-124-FI9S-00

**Versicherungsvermittlerregister:**

Einsehbar unter [www.vermittlerregister.info](http://www.vermittlerregister.info); Register Nr. D-R304-4POUM-28

**Erlaubnis- & Registerbehörde:**

Industrie- und Handelskammer zu Flensburg  
Heinrichstr. 28 – 34  
24937 Flensburg