

PROJEKT DELIVERY

REF.-NR. 260

HIGHLIGHTS

Fokus auf Expresstransporte mit einem hohen Alleinstellungsmerkmal in der Branche

Starke Vernetzung mit lokalen Großkunden und hohe Auftragskapazitäten, die eine zuverlässige und effiziente Abwicklung ermöglichen

Hohe Wettbewerbsfähigkeit durch einen eigenen Fuhrpark und qualifizierte Mitarbeiter

Hochkompetente und gut strukturierte Führungsorganisation mit einer zweistufigen Managementebene

Das Geschäftsmodell bietet ein hohes Skalierungspotenzial, sodass der Umsatz schnell und unkompliziert gesteigert werden kann



ECKDATEN

Branche	Expresslogistik
Mitarbeiter	75 (mit Geschäftsführer/-in)
Region	Süddeutschland
Modalitäten	Übergabe im Rahmen eines Share-Deals
Immobilie	Im Besitz des Eigentümers; kann gemietet oder gekauft werden
Preis	6 Mio. EUR (VHB)
Käuferprofil	Als Käufer kommen neben Strategen und Finanzinvestoren, auch Personen in Frage, die neben fachlicher Eignung auch über entsprechende Branchenerfahrungen verfügen

Wir sind beauftragt eine Vorauswahl zu treffen und geeignete Käufer zu prüfen, selbstverständlich behandeln wir Ihre Informationen streng vertraulich. Für den Käufer entstehen keine Kosten durch unsere Tätigkeit.

FINANZKENNZAHLEN

	2021	2022	2023	2024	BWA 2025
Umsatz	5.596.465 €	7.047.826 €	8.013.373 €	7.742.835 €	8.316.756 €
Gesamtleistung	5.715.800 €	7.247.357 €	8.124.156 €	8.015.408 €	8.444.456 €
Rohertrag	5.182.764 €	6.715.184 €	7.283.174 €	6.931.421 €	6.897.517 €
Betriebsergebnis (EBIT)	481.947 €	1.123.031 €	1.257.228 €	1.242.361 €	1.165.943 €
EBIT-Marge	8,4 %	15,4 %	15,4 %	15,5 %	13,8 %

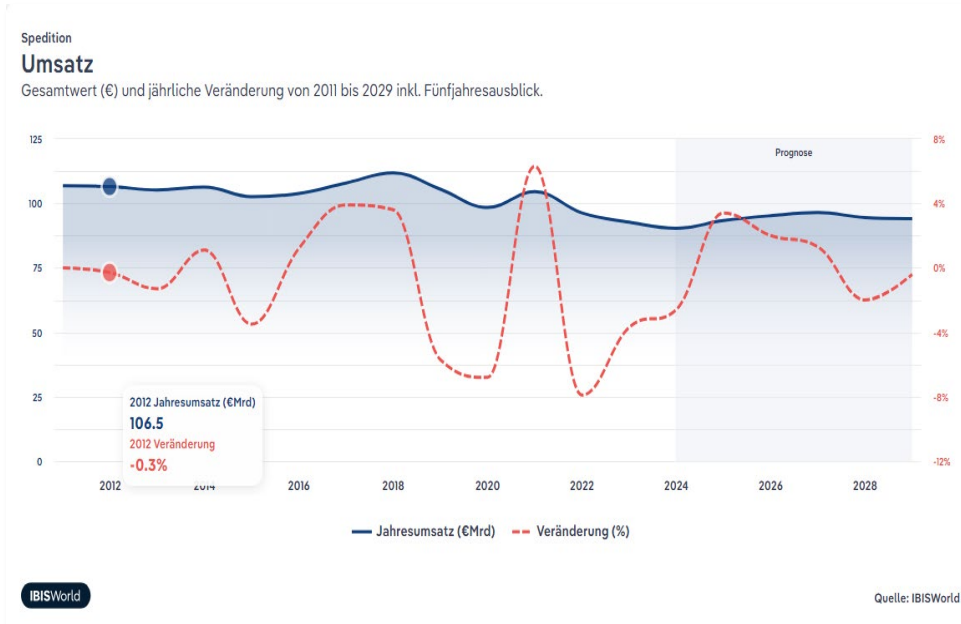
Plan 2025-iger Zahlen belaufen sich auf Daten der BWA 10/2025 (unbereinigt), können im Jahresabschluss leicht abweichen.

Es handelt sich bei den abgebildeten Zahlen um konsolidierte Finanzdaten, die für die Kaufpreisberechnung bereinigt wurden.

Erläuterung:

- Trotz eines leichten Umsatzrückgangs im vergangenen Jahr zeigt das Unternehmen in den letzten fünf Jahren eine kontinuierliche Steigerung der EBIT-Werte. Die größten Kostenfaktoren sind dabei die Personalkosten sowie Investitionen in den Fuhrpark, was auch das niedrigere EBIT im Jahr 2021 erklärt.
- Das Geschäftsmodell des Unternehmens ist hoch skalierbar, was bedeutet, dass sowohl die Umsätze als auch die Gewinnmargen effektiv gesteuert und bei weiteren Investitionen in den Fuhrpark und das Personal schnell ausgeweitet werden können.
- Das ausgewiesene **EBIT im Jahr 2025** wurde aufgrund von **Sonderabschreibungen** in Höhe von **rund 300.000 EUR** nach unten korrigiert. Bereinigt um diese einmaligen Effekte hätte das EBIT bei **ca. 1,44 Mio. EUR** gelegen und damit erneut einen Rekordwert erreicht.

BRANCHENREPORT



- Die **Umsätze** der Speditionsbranche sind **stark abhängig** vom allgemeinen volkswirtschaftlichen Umfeld.
- Der **E-Commerce-Boom** hält für die Speditionen **zusätzliches Umsatzpotenzial** bereit.
- Der **Ukraine-Konflikt** hat zu einer **Eintrübung** des Konsum- und Geschäftsklimas geführt und **beeinträchtigt** damit die Umsatzentwicklung der Branche.
- Speziell größere Speditionen **profitieren** von der **fortschreitenden Digitalisierung**.

KONTAKTIEREN SIE UNS

Sie möchten Ihr Unternehmen verkaufen?
Wir unterstützen Sie bei der Bewertung Ihrer Firma, der Kaufpreisermittlung und der Erstellung aussagekräftiger Verkaufsunterlagen. Auf Wunsch begleiten wir die Gespräche mit den Interessenten und beraten Sie bis zum Abschluss des Unternehmensverkaufs.



Kemo Konaté
Projektleiter

📍 Andernacher Str. 53
90411 Nürnberg

☎ 0160 529 4022

✉ konate@parzerconsulting.de

🌐 www.parzerconsulting.de

Sie sind auf der Suche nach einer neuen Herausforderung und möchten ein bestehendes Unternehmen kaufen? Unsere Beratungsleistung umfasst das gesamte Spektrum von der Suche nach einem für Sie passenden Unternehmen, über die Bewertung des Unternehmens, der Begleitung von Verhandlungen mit dem Verkäufer, bis hin zur Finanzierungsberatung und Unterstützung bei der Beantragung von Fördermitteln und Finanzierungskrediten.