

Besonders interessant für:



Factsheet

Projekt	Rein			
Branche	Großhandel			
Kurzbeschreibung	<p>Regionaler Marktführer im technischen Großhandel für Betriebshygiene, industrielle Reinigung und Reinraumprodukte. Langjährige Kunden aus einer Vielzahl von Branchen, darunter Halbleiterindustrie, öffentliche Hand, Dienstleistungssektor und Handwerk, sorgen für eine Wiederkäufquote von über 90 %.</p> <p>Das über 25.000 Artikel umfassende Sortiment wird vom zentralen Standort in Süddeutschland schnell und zuverlässig ausgeliefert, gestützt durch langjährige Lieferantenbeziehungen und eine solide Eigenkapitalquote von rund 72 % bei vollständiger Unabhängigkeit von Bankverbindlichkeiten. Ergänzend zum Kernsortiment aus Hygiene- und Reinraumprodukten wird über eine Vertriebspartnerschaft auch der Bereich Reinigungsrobotik abgedeckt.</p> <p>Aufgrund der Corona-Pandemie kam es bis 2023 zu einer vorübergehend stark erhöhten Nachfrage nach Hygiene- und Schutzartikeln. Seit 2024 bewegt sich der Umsatz wieder auf einem normalen Niveau, was die Entwicklung im Jahr 2025 bestätigt.</p>			
Standort	Süddeutschland			
Mitarbeiter	< 20			
Transaktion	100 % als Share Deal			
Verkaufsgrund	Altersnachfolge			
Finanzkennzahlen (bereinigt & gerundet)	2022	2023	2024	2025
Umsatz	9.300.000 €	8.700.000 €	8.100.000 €	8.100.000 €
Bruttogewinn	2.600.000 €	2.400.000 €	2.300.000 €	2.200.000 €
Bruttomarge (%)	28%	27%	28%	27%
EBITDA	1.065.000 €	870.000 €	750.000 €	580.000 €
EBITDA-Marge (%)	11%	10%	9%	7%
EBIT	1.020.000 €	840.000 €	730.000 €	550.000 €
EBIT-Marge (%)	11%	10%	9%	7%
Markt	<p>Der weltweite Markt für Reinigungs- und Desinfektionsprodukte wächst nachhaltig und verzeichnet für den Zeitraum 2025 - 2034 eine erwartete durchschnittliche Jahresrate (CAGR) von rund 7 %, getrieben von strengeren Hygienevorschriften und Nachhaltigkeitstrends. Besonders hohe Margen und attraktive Eintrittsbarrieren bietet das Segment Reinraumtechnik.</p>			
Investment-Highlights	<ul style="list-style-type: none"> - Krisenresistente Kernmärkte: Steigende Hygieneanforderungen treiben die Nachfrage - Stabile Kundenbasis: > 90 % Wiederkäufquote, kein Kunde > 3,5 % Umsatzanteil - One-Stop-Shop: Cross-Selling durch Abdeckung von Reinraum und Hygiene - Kapitalstruktur: EK-Quote rund 72 %, frei von Bankverbindlichkeiten - Gesicherte Nachfolgeregelung: Übergabe flexibel gestaltbar - Digitalisierungspotenzial: Upside durch Webshop und automatisierte Nachbestellung 			
Kaufpreis	Bei Interesse bitten wir um ein indikatives Angebot .			
Kontakt	r.morizet@aumentovalue.com, Betreff „Projekt Rein“			
Disclaimer	<p>Alle Angaben beruhen auf den uns zur Verfügung stehenden Informationen und stellen keine wie auch immer geartete Garantie-, Ertrags- oder sonstige Zusage dar und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der angeführte Kaufpreis kann nur als Empfehlung und Verhandlungsgrundlage angesehen werden. Es bleibt den Verhandlungsparteien selbstverständlich unbenommen, aufgrund von Marktlage, Eigeninteresse usw. andere Konditionen auszuhandeln. Wir übernehmen für die hier gemachten Angaben keine wie auch immer geartete Haftung.</p>			

*

