

Zum Verkauf steht ein etablierter, inhabergeführter Premium-Fachhändler mit zwei Komponenten: (1) beratungsstarker Showroom (Service- und Beratungsqualität) sowie (2) ein urbanes City-Depot für Abholung und schnelle Lieferung (auch für projekt- und handwerksnahe Kunden). Das Unternehmen ist in der Metropolregion Berlin verankert, verfügt über eingespielte Teams und eine starke digitale Kundenbasis.

Key Facts (Auszug)

- Gründung: 1969
- Standorte: 2 (Showroom + City-Depot)
- Mitarbeitende: ca. 12 (inkl. Liefer-/Service)
- Umsatz: ca. 5–6 Mio. EUR p.a.
- Kundenkartei: 120.000+ | Opt-in: 16.000 | App: 2.550 (wachsend)
- Onlineshop als zentraler Baustein und wichtiger Umsatz- sowie Zuführungskanal (über 105.000 Artikel).
- Schutz-/Serviceverträge: 1.600 aktiv | + ca. 350 p.a.
- Lieferoptionen regional: Express ca. 4h | Experten ca. 48h

Investment Highlights

- Skalierbares Dual-Konzept: Showroom/Erlebnis plus City-Depot als Lieferstützpunkt
- Premium-Spezialisierung: starke Markenkompetenz (u. a. Miele, Loewe, Bosch/Siemens, Metz, Sonos, Yamaha)
- Digitale Reichweite & Kundenassets (120.000+ Kartei, Opt-in, App)
- Service-Assets: Schutz-/Serviceverträge mit hoher Bindung
- Etabliertes Team mit zweiter Führungsebene (Verkauf/E-Commerce)

Transaktionsrahmen (Teaser)

- Share Deal (100% Anteile) bevorzugt
- Übergabe: nach Vereinbarung; 3–6 Monate Begleitung möglich
- Detailunterlagen nach NDA
- Kaufpreis: indikativ auf Anfrage

Leistungsportfolio (Auszug)

- Premium-Hausgeräte & Consumer Electronics
- Beratung, Lieferung, Installation/Anschluss, Entsorgung
- Schnellverfügbarkeit durch City-Depot & eigene Lieferkapazität
- After-Sales & Zusatzservices (Service-/Schutzpakete)

Finanz- und Ergebnisbild (Hinweise)

Ergebnisvolatilität durch Bonus-/Kooperationserträge. Normalisierung typischerweise mit Add-backs (Inhabervergütung, private KFZ-Nutzung). Detaillierte BWA/GuV, Cashflow und Normalisierung nach NDA.

Komponente 1 – Showroom

Beratung, Produktvorführung, Lösungsverkauf und Dienstleistungen. Hohe Abschlussqualität durch Fachpersonal.
Typische Kunden: Privathaushalte, anspruchsvolle Käufer, projektbezogene Entscheider.

Komponente 2 – City-Depot

Abhol- und Logistikstützpunkt mit kurzfristiger Verfügbarkeit sowie Express-/Expertenlieferung.
Typische Kunden: Handwerker, Hausverwaltungen, Hausmeister, Projektleiter.

Digital & Kundenbasis

- 16.000 Opt-in Kontakte | 2.550 App-Nutzer (wachsend)
- 120.000+ Kunden in der Kundenkartei
- Online-Zuführung in stationären Verkauf und Abholung/Lieferung
- Onlineshop als zentraler Baustein und wichtiger Umsatz- sowie Zuführungskanal (über 105.000 Artikel).

Service-Asset

- 1.600 aktive Schutz-/Serviceverträge
- ca. 350 Neuverträge pro Jahr
- wiederkehrende Bindung und Zusatzumsatz

Wachstumshebel

- Ausbau Servicekompetenz (z. B. Klimaanlage, Reparaturservices)
- Erweiterung des Showroom-Konzepts auf mehrere Stadtteile – City-Depot als Lieferstützpunkt
- Mehr B2B/Projektgeschäft (Hausverwaltungen, Handwerk, Objektgeschäft)

Käuferprofil

- MBI/MBO: Führungskraft mit operativem Drive (Management Buy-In/Buy-Out).
- Serviceunternehmen oder Online-Player mit Ausbau stationärer Präsenz.
- Strategischer Unternehmer/Investor mit Skalierungsfokus.
- Projektgeschäft-Spezialist für den Raum Berlin (B2B/Objekt-/Projektgeschäft).
-

Maklerhinweis: Alle Angaben basieren auf Informationen des Verkäufers und sind nach bestem Wissen zusammengestellt. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.