

# Anonymes Unternehmens-Exposé

---

*Dienstleistungsunternehmen im Bereich Textil-/Wäschelogistik | Region Berlin*

## Verkauf im Rahmen einer geregelten Unternehmensnachfolge

### 1. Kurzprofil

Zum Verkauf steht ein seit 2011 etabliertes Einzelunternehmen im Bereich Transport von Wäsche zwischen gewerblichen Kunden und Wäschereien im Raum Berlin. Das Unternehmen verfügt über langjährige Stammkundenbeziehungen, eine schlanke Struktur und ein klar verständliches Geschäftsmodell.

- Standort / Region: Berlin
- Gründung: 2011
- Rechtsform: Einzelunternehmen
- Aktive Kunden: 14
- Kundenbeziehungen: überwiegend seit mehr als 10 Jahren
- Mitarbeiter: keine
- Mitverkauf von Fahrzeugen/Betriebsmitteln: nein

### 2. Investment-Highlights

- Langjährig etablierter Kundenstamm mit hoher Kontinuität und belastbaren Geschäftsbeziehungen.
- Geschäft laut Inhaber nicht wesentlich von seiner Person abhängig.
- Schlanke Kostenstruktur ohne Personalüberhang.
- Sofort fortführbares, klar umrissenes Dienstleistungsmodell.
- Übergabebegleitung durch den Inhaber für mindestens 3 Monate; darüber hinaus ansprechbar.
- Geeignet für strategische Käufer aus Transport, Kurier, Wäschereilogistik oder textilnaher Versorgung.

### 3. Leistungsbild

Das Unternehmen organisiert und erbringt den Transport von Wäsche zwischen gewerblichen Auftraggebern und Wäschereien. Das Leistungsspektrum ist operativ einfach nachvollziehbar und für Käufer mit bestehender Logistik- oder Tourenstruktur gut integrierbar. Da keine Fahrzeuge mitverkauft werden, kann der Erwerber das Geschäft mit eigener Disposition und eigenem Fuhrpark fortführen oder in bestehende Touren einbinden.

### 4. Kundenstruktur

Die Kundenbasis umfasst 14 aktive Geschäftskunden. Rund 80 % des Umsatzes entfallen auf die wesentlichen Bestandskunden. Nach Angaben des Inhabers bestehen diese Beziehungen überwiegend seit mehr als 10 Jahren. Mindestens ein relevantes Vertragsverhältnis ist vorhanden.

**Hinweis:** Die bestehende Struktur spricht für eine gute Planbarkeit, verlangt jedoch zugleich eine professionelle Betreuung der wichtigsten Bestandskunden im Rahmen der Übergabe.

## 5. Finanzüberblick

Die folgenden Werte beruhen auf den vorliegenden BWAs 2023 bis 2025. 2025 enthalten die Zahlen außerordentliche bzw. nicht operative Einmaleffekte aus dem Verkauf von Firmenfahrzeugen sowie aus Versicherungsleistungen. Diese Effekte wurden bei der Kaufpreisindikation nicht als nachhaltig wiederkehrender Ertrag berücksichtigt.

Jahr	Gesamtleistung / Umsatznah	Vorläufiges Ergebnis laut BWA	Einordnung
2023	ca. 221.070 EUR	ca. -6.657 EUR	schwächeres Jahr
2024	ca. 314.350 EUR	ca. 72.513 EUR	deutliche Verbesserung
2025	ca. 227.661 EUR	ca. 109.994 EUR	inkl. Sondereffekten, bereinigungsbedürftig

## 6. Kaufpreisindikation

Auf Basis der vorliegenden Unterlagen und der ergänzenden Angaben des Inhabers ergibt sich für das Unternehmen eine realistische Wertbandbreite von rund 180.000 EUR bis 240.000 EUR. Als marktgängiger Einstieg in Verkaufsverhandlungen wird ein etwas höher angesetzter Angebotspreis empfohlen.

Indikativer Angebotspreis / Verhandlungsbasis: 249.000 EUR

Diese Preisindikation setzt voraus, dass keine wesentlichen unbekannteten Verbindlichkeiten, Forderungsausfälle oder rechtlichen Risiken bestehen und dass die übertragbaren Kundenbeziehungen im Rahmen einer geordneten Übergabe erhalten bleiben.

## 7. Übergabe und Nachfolge

Der Inhaber verkauft aus gesundheitlichen Gründen bzw. wegen Umzugs. Er ist bereit, eine strukturierte Übergabe für mindestens 3 Monate zu begleiten und bleibt bei Bedarf auch darüber hinaus erreichbar. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit eines reibungslosen Kunden- und Prozessübergangs deutlich.

## 8. Geeignete Käuferprofile

- Regionale Transport-, Kurier- oder Logistikunternehmen
- Wäschereien oder textilnahe Dienstleister mit eigener Tourenstruktur
- Strategische Käufer, die bestehende Kundenbeziehungen ergänzen möchten
- Kleinere Unternehmer, die ein bestehendes Geschäft mit wiederkehrenden Aufträgen übernehmen wollen

## 9. Vertraulichkeit / nächster Schritt

Weitergehende Detailinformationen - insbesondere zu einzelnen Kunden, Abläufen und wirtschaftlichen Unterlagen - sollten aus Vertraulichkeitsgründen erst nach ernsthaftem Interessensnachweis und Vertraulichkeitserklärung offengelegt werden.