



**Etablierter Logistikdienstleister aus NRW mit maßgeschneiderten Transportlösungen,
eigenem modernen Fuhrpark und strategisch gelegenem großen Betriebsgrundstück**

~7,1 Mio. EUR Umsatz | ~337k EUR EBIT | >50 MA | ~6.500m²

Angebotsgegenstand

- 100% der GmbH Geschäftsanteile (Share Deal)
- Eigener Fuhrpark
- Strategisch gelegene Immobilie und Betriebsgelände mit ~6.500m²

Geschäftsfeld

Die Logistikdienstleistungen umfassen die Organisation des Transports hergestellter Produkte sowie die Vermittlung von Transporten im Güternah- und Fernverkehr. Dazu gehören alle damit im Zusammenhang stehenden Tätigkeiten entlang der Lieferkette, von der Warenübernahme bis zur Zustellung.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt im Fulfillment Management mit Lagerung, Kommissionierung, Verpackung und Versand. Abgedeckt werden Komplettladungen, Teilladungen und Stückgut, sodass für unterschiedliche Sendungsgrößen passende Transportlösungen bereitstehen.

Standort/Region

NRW/östliches Ruhrgebiet

Rechtsform

Kapitalgesellschaft

Mitarbeiter

>50

Kennzahlen	2023	2024	2025	2026
------------	------	------	------	------

Gesamtleistung (gerundet in EUR)	7,3M	7,2M	6,9M	7,1M*
-------------------------------------	------	------	------	-------

EBIT (gerundet in EUR)	200k	125k	111k	337k*
---------------------------	------	------	------	-------

* Hochrechnung
aus BWA 04/26

Immobilie

Lager, Werkstatt, Tankstelle, Büro und Betriebsleiterwohnung im Wert von:
1,177M EUR (marktangepasster Sachwert)

Unternehmensvorstellung

Das angebotene Unternehmen ist ein etablierter Logistikdienstleister, der sich auf maßgeschneiderte Transport- und Distributionslösungen spezialisiert hat.

Mit einem umfassenden Fuhrpark und einer fortschrittlichen IT-Infrastruktur gewährleistet das Unternehmen effizient Abläufe in der Wertschöpfungskette seiner Kunden.

Die besonderen Erfolgsfaktoren liegen in der langjährigen Erfahrung, dem hohen Maß an Flexibilität sowie in einem starken Fokus auf Kundenzufriedenheit und Nachhaltigkeit.

Das Betriebsgrundstück ist strategisch an einem Autobahnknotenpunkt gelegen und bietet eine ausreichende Größe für weiteres Wachstum.

Dienstleistungen

Das Unternehmen bietet eine Palette an Logistikdienstleistungen, die vom Standardfrachttransport über Spezialtransporte bis hin zu umfangreichen Lagerhaltungs- und Distributionsservices reicht.

Mit Fokus auf Hochwertigkeit und maßgeschneiderte Serviceleistung operiert es vorzugsweise im Premium-Segment, wobei individuelle Kundenbedürfnisse durch ein innovatives und zugleich umweltschonendes Logistikkonzept bedient werden.

Die Kombination aus technologischer Kompetenz und kundenspezifischer Serviceausrichtung positioniert die Firma als wettbewerbsfähigen Partner in der Logistikbranche.

Marktposition

Das Unternehmen ist ein Akteur in der dynamischen und stetig wachsenden Logistikbranche, die durch fortschreitende Globalisierung und den E-Commerce-Boom getrieben wird. Mit seinen Aktivitäten in verschiedenen Schlüsselregionen, einschließlich starkem Bezug zum soliden deutschen Markt, profitiert es direkt von makroökonomischen Trends wie dem Anstieg weltweiter Handelsströme und der steigenden Nachfrage nach effizienten Logistiklösungen. Das Geschäftsfeld des Unternehmens ist weniger anfällig für konjunkturelle Schwankungen, da die Notwendigkeit für Transport- und Logistikleistungen eine konstante Komponente im internationalen Handel darstellt. Die fortschrittliche Positionierung und Spezialisierung des Unternehmens ermöglicht es ihm, sich hervorragend von anderen Marktteilnehmern abzuheben und nachhaltiges Wachstum in einem essenziellen Sektor zu erzielen.

Wettweberslage

Das Unternehmen positioniert sich als bedeutender Player im logistischen Sektor, in dem es sowohl mit traditionellen Speditionsunternehmen als auch mit innovativen Technologieanbietern im Supply-Chain-Management konkurriert. Seine ausgereifte Infrastruktur und effiziente Prozessoptimierung ermöglichen es, sich von regionalen Wettbewerbern abzuheben und Kundenerwartungen zuverlässig zu übertreffen. Trotz der Konkurrenz durch globale Logistikgiganten behauptet sich die Firma durch spezielle Dienstleistungsangebote, die auf maßgeschneiderte Kundenlösungen und hohe Qualitätsstandards ausgerichtet sind. Die solide Marktstellung der Firma wird zudem durch langfristige Kundenbeziehungen und ein ausgeklügeltes Netzwerk unterstützt, welches dem Unternehmen ermöglicht, effizient auf Marktbewegungen zu reagieren und kontinuierlich Wachstumschancen zu identifizieren.

Kundenstruktur

Das Unternehmen genießt eine solide Kundenbasis im B2B-Segment, wobei der Fokus auf langfristigen Beziehungen zu führenden Einzelhändlern und Herstellern liegt, die auf seine zuverlässigen und maßgeschneiderten Logistiklösungen vertrauen. Unter den Klienten befinden sich namhafte Akteure aus der Einzelhandels- und Konsumgüterindustrie, die von dem umfassenden Angebot an Lagerhaltung, Distribution und Transportdienstleistungen profitieren. Die Loyalität der Kunden basiert auf dem hohen Maß an Servicequalität und der Fähigkeit des Unternehmens, flexibel auf individuelle Kundenbedürfnisse einzugehen.

Ertragssituation

Das Unternehmen verzeichnet einen soliden Umsatz. Das EBIT ist nach internen Prozessverbesserungen enorm angestiegen. Es bestehen signifikante Kapazitäten zur weiteren Gewinnoptimierung, insbesondere durch Synergien und das Vorantreiben von Innovationen.

Drei langfristige Verträge sichern den Auftragsbestand für die nächsten Jahre ab. Dies bietet eine solide Grundlage für künftiges Wachstum. Hochkarätige Referenzen und eine exzellente Reputation bringen eine hohe Kundenzufriedenheit und verschaffen dem Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil.

Verkaufsmotiv

Da innerhalb der Familie kein Nachfolger zur Verfügung steht, wünscht sich das Unternehmerpaar eine zeitnahe Übergabe in verantwortungsvolle Hände. Selbstverständlich begleiten sie den neuen Eigentümer gerne und sorgen für eine intensive, sorgfältige Einarbeitung.

Käuferprofil

Strategische Käufer und branchenaffine MBI-Kandidaten (bitte 10-20% EK beachten; Nachweis erforderlich)

Information Memorandum | Exposé

Ein detailliertes Exposé (inklusive Unternehmensbewertung und Immobilienbewertung) ist verfügbar und wird dem potenziellen Käufer nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) zur Verfügung gestellt.

Kontakt

Deutsche Nachfolge Agentur | Bundesallee 187 | 10717 Berlin

Ansprechpartner: Friedrich v. Boeselager

kontakt@deutsche-nachfolge-agentur.de

ID 65250