

Standorte (rechtlich selbstständig)

Basel · Bayreuth · Berlin · Bremen · Budapest
Darmstadt · Dresden · Eisenach · Essen · Frankfurt
Freiburg · Graz · Halle · Hamburg · Hamm · Hannover
Heidelberg · Ingolstadt · Istanbul · Kaiserslautern · Kiel
Köln · Krefeld · Linz · Lissabon · Luzern · Mailand
Memmingen · München · Münster · Nürnberg
Osnabrück · Palma · Regensburg · Rostock
Rottweil · Saarbrücken · Salzburg · Stuttgart
Warschau · Wien · Wiesbaden · Würzburg · Zürich



Etablierter Teamsport-Spezialist mit eigener Textilveredelung und B2B-Onlinehandel

Unternehmensverkauf · Generationswechsel · Unternehmenskauf

Seite 1

Unternehmensangebot Projekt-Nr.: AMG006171

Rechtsform:	GmbH & Co. KG
Firmensitz:	Westdeutschland, Region Rheinland (Nordrhein-Westfalen)
Branche:	Teamsport-Full-Service, Sport-Onlinehandel und Textilveredelung (B2B/B2C)
Kurzprofil:	Inhabergeführter Teamsport-Spezialist in zweiter Generation, seit fast vier Jahrzehnten am Markt. Diversifizierter Mittelständler mit fünf eigenständigen Geschäftsbereichen, eigener Textildruckerei und etablierten Onlinehandelsmarken. Breite, regional verankerte Kundenbasis ohne Klumpenrisiko; rund 40 Mitarbeitende.
Geschäftsmodell:	Teamsport-Full-Service für Vereine, Schulen und institutionelle Kunden – von der Bestellung über die eigene Veredelung bis zur Auslieferung aus einer Hand. Ergänzt um einen autorisierten B2B-Onlineshop für Wiederverkäufer und Großabnehmer, eine etablierte B2C-E-Commerce-Marke, eine eigene Textildruckerei sowie einen stationären Store. Die Anbindung an eine der führenden europäischen Sport-Verbundgruppen sichert attraktive Einkaufskonditionen und Synergien in Logistik, Vertrieb und Digitalisierung.
Umsatz und Ertrag:	Aktueller Umsatz im Bereich von gut 20 Mio. EUR mit klarer Aufwärtsplanung in Richtung 22 Mio. EUR. Nach abgeschlossener Restrukturierung steigende EBITDA-Marge in Richtung 6 %.
Organisation:	Eingespieltes Team von rund 40 Mitarbeitenden mit hoher Loyalität (durchschnittliche Betriebszugehörigkeit 10–15 Jahre), flachen Hierarchien und sehr geringer Fluktuation. Operative Leitung durch ein vierköpfiges, übergabebereites Führungsteam.
Investment Case:	<ul style="list-style-type: none">• Etablierter Teamsport-Spezialist mit fast vier Jahrzehnten Markterfahrung• Fünf eigenständige, sich gegenseitig stützende Geschäftsbereiche unter einem Dach• Eigene Textildruckerei als Wertschöpfungstiefe und Eintrittsbarriere im B2B-Teamsport• Etablierte B2B- und B2C-Onlinehandelsmarken mit modernisierter Plattform• Anbindung an eine der führenden europäischen Sport-Verbundgruppen mit verbesserten Einkaufskonditionen• Übergabebereite zweite Führungsebene bleibt an Bord; krisenerprobtes, skalierbares Geschäftsmodell.
Kundenstruktur:	<ul style="list-style-type: none">• Profivereins-Partnerschaften aus Fußball und Basketball (Ausrüster-/Premiumpartner)• Über 100 Amateurevereine mit wiederkehrendem Saisonbedarf an Trikots und Veredelung• Großkonzerne (Versicherungen, Banken, Sportverbände) im Werbemittel- und Promotionsgeschäft• Schulen und Bildungseinrichtungen• Endkunden über etablierten B2C-Onlineshop und stationären Store
Anlass:	Nachfolge durch Generationswechsel — vorausschauender, altersbedingter Rückzug der Gründer; keine familieninterne Übernahme vorgesehen.
Transaktion:	Share Deal als Mehrheitsverkauf. Die geschäftsführenden Mitgesellschafter führen ihre Beteiligung und operative Verantwortung fort.

- Verkäufer:** Die Gründer begleiten den Übergang im laufenden Geschäftsjahr intensiv und stehen anschließend für eine Berater- bzw. Beiratsrolle zur Verfügung. Die übergabebereite zweite Führungsebene bleibt an Bord.
- Liegenschaft:** Betriebsimmobilie im Sonderbetriebsvermögen der Gesellschafter; nicht Teil der Transaktion. Erwerber erhält ein Angebot über einen langfristigen Mietvertrag.
- Kaufpreisvorstellung:** Nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung erhalten Interessenten ein ausführliches Exposé. Auf dieser Basis wird die Abgabe eines indikativen, rechtlich unverbindlichen Angebots erwartet.

Kontakt: **Alexander Mehnert**
KERN Standort Köln/Bonn (rechtl. selbst.)
Email: mehnert@kern-unternehmensnachfolge.com
Telefon: +49 221 650 31 995

Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes Köln/Bonn keine Kosten.

[Kaufinteressenten zu diesem Projekt weisen bitte vor dem Exposé-Austausch ihren Eigenkapitalanteil für eine Kaufpreisfinanzierung nach.](#)