

Etablierter Lieferdienst mit Multi-Brand-Konzept

Franchise-Standort · Rhein-Main-Gebiet · 100 % der Geschäftsanteile

JAHRESUMSATZ

678 T€

letzte 12 Monate

ENTNAHMEFÄHIG

132 T€

pro Jahr

KAUFPREIS

320 T€

100 % Anteile

AMORTISATION

2,4 Jahre

Kaufpreis / Jahresergebnis

Zum Verkauf steht ein seit 2021 bestehender, durchgehend profitabler Lieferdienst im Rhein-Main-Gebiet. Aus einer Produktionsküche werden vier eigenständige Marken bedient. Der Standort ist Teil eines bundesweiten Franchisesystems mit exklusivem Gebietsschutz und zählt innerhalb dieses Systems zu den bestbewerteten Betrieben in Deutschland.

Der heutige Inhaber arbeitet nicht operativ im Betrieb.

Küchenleitung, Schichtplanung, Einkauf und Qualitätssicherung liegen vollständig beim angestellten Team. Für die Belegschaft ändert sich durch die Übergabe im Tagesgeschäft nichts.

Kurzprofil

Branche	Lieferdienst / Systemgastronomie, Multi-Brand-Ghost-Kitchen
Region	Rhein-Main-Gebiet, Hessen
Gegründet	2021
Rechtsform	GmbH, Stammkapital 25.000 €, voll eingezahlt
Kaufgegenstand	100 % der Geschäftsanteile (Share Deal)
Bankverbindlichkeiten	keine
Mitarbeiter	【Anzahl eintragen】
Übergabe	kurzfristig möglich, Einarbeitung durch den Verkäufer inklusive
Grund der Abgabe	Neuausrichtung des Inhabers auf andere unternehmerische Projekte

Die Zahlen

Sämtliche Angaben stammen aus den betriebswirtschaftlichen Auswertungen der steuerlichen Beratung. Die vollständigen Unterlagen einschließlich Jahresabschlüssen und laufender Buchhaltung werden nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung offengelegt.

	2023	2024	2025	Letzte 12 Monate*
Umsatzerlöse	460.358	590.471	642.734	678.271
Wareneinsatzquote	18,3 %	17,6 %	20,1 %	19,6 %
Betriebsergebnis	37.599	37.149	73.866	83.267
EBIT-Marge	8,2 %	6,3 %	11,5 %	12,3 %
Entnahmefähiges Ergebnis	—	—	117.366	132.017

* Juli 2025 bis Juni 2026, bereinigt um einen einmaligen Fahrzeugan- und -verkauf ohne Bezug zum operativen Geschäft. Entnahmefähiges Ergebnis = Betriebsergebnis zuzüglich des gezahlten Geschäftsführergehalts. Werte in Euro.

Halbjahresvergleich 2025 / 2026

	1. HJ 2025	1. HJ 2026	Veränderung
Umsatzerlöse	298.871	334.407	+11,9 %
Wareneinsatzquote	18,1 %	17,3 %	-0,8 Pp
Betriebsergebnis	29.285	38.686	+32,1 %
EBIT-Marge	9,8 %	11,6 %	+1,8 Pp

Bei 11,9 % Umsatzwachstum ist das Betriebsergebnis um 32,1 % gestiegen — bei gleichzeitig sinkender Wareneinsatzquote. Es handelt sich um Wachstum mit steigender, nicht mit erkaufte Marge.

Zur Personalkostenquote

Die ausgewiesenen Personalkosten enthalten das Gehalt des Gesellschafter-Geschäftsführers. Da dieser operativ nicht mitarbeitet, ist das wirtschaftlich eine Entnahme und kein Betriebsaufwand:

	Betrag	Quote
Personalkosten laut Buchhaltung	253.449	37,4 %
abzüglich Geschäftsführergehalt	-48.750	-7,2 %
Operative Personalkosten	204.699	30,2 %

Stärken und Potenzial

Was den Betrieb auszeichnet

- **Keine Personenabhängigkeit.** Der Betrieb wird vollständig durch angestelltes Personal geführt. Der Inhaber ist im Tagesgeschäft nicht eingebunden.
- **Führende Bewertungsposition.** Auf den Lieferplattformen entscheidet die Bewertung über die Platzierung und damit über den Umsatz. Diese Position ist über Jahre aufgebaut und lässt sich mit Geld nicht abkürzen.
- **Vier Marken, eine Küche.** Sushi, Ramen, Bowls und ein Tex-Mex-Konzept teilen sich Personal, Ausstattung und Fixkosten, erscheinen für den Gast jedoch als getrennte Angebote. Das vervielfacht die Sichtbarkeit in den Plattformlistings ohne proportionale Kostensteigerung.
- **Exklusiver Gebietsschutz.** Kein weiterer Systembetrieb im selben Liefergebiet.
- **Referenzstandort des Franchisegebers.** Der Betrieb dient dem System zur Einarbeitung neuer Partner — die Prozesse sind dokumentiert und für Dritte lehrbar.
- **Stabiles Team.** Eingespielte Mannschaft; zur Personalbindung steht eine angemietete Mitarbeiterwohnung zur Verfügung, deren Vertrag bis Ende 2027 gesichert ist.
- **Schuldenfrei.** Keine Bankverbindlichkeiten, kein Zinsaufwand. Der Finanzierungsspielraum des Erwerbers bleibt vollständig für den Kaufpreis erhalten.

Was bewusst nicht umgesetzt wurde

Der Betrieb wurde in den vergangenen Monaten stabil gehalten statt maximal ausgereizt. Die folgenden Ansätze sind geprüft und kalkuliert, aber nicht umgesetzt — sie stehen dem Erwerber vollständig zur Verfügung:

Ansatz	Investition	Potenzial p. a.	Status
Vierte Marke reaktivieren	0 €	+60.000 bis 120.000 € Umsatz	eingerichtet, offline
Automatisierung Produktion	10.000–15.000 €	ersetzt eine Vollzeitkraft	geprüft, nicht beschafft
Mittags- und B2B-Geschäft	gering	+85.000 € Umsatz	nicht begonnen
Sitzplätze / Bistro	5.000–10.000 €	+45.000 bis 70.000 € Umsatz	Tresen vorhanden
Eigener Bestellkanal	gering	spart 13–30 % Provision	nicht aufgebaut
Google Ads / Meta Ads	ab 1.000 € / Monat	unerschlossener Kanal	kein Budget im Einsatz

Der gesamte heutige Umsatz entsteht ohne bezahlte Werbung.

Kein Google Ads, kein Meta Ads, kein Mittagsgeschäft, keine Sitzplätze, eine von vier Marken abgeschaltet.

Kaufpreis, Finanzierung und Ablauf

Herleitung des Kaufpreises

Herleitung	Betrag	
Betriebsergebnis der letzten zwölf Monate	83.267 €	
zuzüglich gezahltes Geschäftsführergehalt	+48.750 €	nicht operativ tätig
Entnahmefähiges Ergebnis	132.017 €	
Multiplikator	2,5×	branchenüblich 2,0–2,5×
Ertragswert	330.000 €	
abzüglich kalkulatorischer Ersatzinvestition	-10.000 €	Fuhrpark, Technik
Kaufpreis	320.000 €	

Die Filialleitung ist besetzt und in den Personalkosten enthalten: Der Küchenchef führt den Standort. Ein Erwerber muss dafür keine zusätzliche Position schaffen — das gezahlte Geschäftsführergehalt steht ihm vollständig zur Verfügung. Der angesetzte Faktor am oberen Rand der Bandbreite ist begründet durch die fehlende Personenabhängigkeit, den Gebietsschutz, die führende Bewertungsposition und die steigende Ertragskurve.

Gegenprobe: Der Kaufpreis entspricht 2,4 entnahmefähigen Jahresergebnissen. Die Investition amortisiert sich bei unveränderter Fortführung in unter zweieinhalb Jahren.

Zahlung und Finanzierung

Der Kaufpreis ist bei Vollzug in einer Summe zu entrichten. Die Finanzierung obliegt dem Erwerber.

Hinweis ohne Gewähr: Übernahmen im Rahmen einer Unternehmensnachfolge gehören zu den am besten geförderten Finanzierungsvorhaben in Deutschland. Der ERP-Gründerkredit StartGeld der KfW steht hierfür mit bis zu 200.000 € und einer achtzigprozentigen Haftungsfreistellung für die Hausbank zur Verfügung; ergänzend können Ausfallbürgschaften der Bürgschaftsbanken der Länder in Anspruch genommen werden. Konditionen und Voraussetzungen sind mit der eigenen Hausbank zu klären.

Für die Vorlage bei Ihrer Bank stellen wir nach Unterzeichnung der Vertraulichkeitserklärung einen vollständigen Businessplan mit Plan-Gewinn- und Verlustrechnung sowie Kapitaldienstrechnung zur Verfügung.

Für wen dieser Betrieb passt

- Unternehmer, die ein funktionierendes System weiterentwickeln wollen, statt bei null anzufangen
- Gastronomen mit einem bestehenden Standort, die Synergien im Einkauf, in der Verwaltung oder im Personal heben können
- Existenzgründer mit Gastronomie- oder Lieferdienstenerfahrung und belastbarer Finanzierungsgrundlage
- Kapitaleitige Erwerber, die einen laufenden Ertrag ohne eigene operative Mitarbeit suchen — die Filialleitung ist besetzt

Nicht geeignet für Interessenten, die das Konzept grundlegend umbauen möchten — der Franchisevertrag lässt dies nicht zu, und die Bewertungsposition beruht auf genau diesem Konzept.

