

Etabliertes Familienunternehmen sucht Finanzierungspartner / Investor

Kurzbeschreibung

Etabliertes Familienunternehmen mit rund **5 Mio. € Jahresumsatz**, eigenem Onlineshop und Filialnetz sucht im Zuge des Generationenwechsels einen unternehmerisch denkenden Investor und Finanzierungspartner.

Das Unternehmen befindet sich aktuell in einer akuten Sanierungsphase. Gleichzeitig wurde mit dem Generationenwechsel eine grundlegende strategische Neuausrichtung eingeleitet. Im Mittelpunkt steht der Aufbau des **Textildrucks und insbesondere des stark wachsenden Direct-to-Garment-Drucks (DTG)** als zweites wesentliches Geschäftsfeld.

Unternehmen und Ausgangslage

Das seit vielen Jahren bestehende Familienunternehmen verfügt über ein etabliertes Geschäftsmodell, einen eigenen Onlineshop, ein Filialnetz, vorhandene Produktionsstrukturen sowie einen gewachsenen Kundenstamm.

Mehrere strategische Fehlentscheidungen führten 2025/2026 zu erheblichen Ergebnis- und Liquiditätsbelastungen. Das Unternehmen steht deshalb aktuell vor einer möglichen Insolvenz in Eigenverwaltung.

Gleichzeitig verfügt das Unternehmen weiterhin über erhebliche Substanz, Umsatz, Marktpräsenz und eine grundsätzlich tragfähige operative Basis.

Generationenwechsel als Neustart

Seit Frühsommer 2026 hat der Junior eine wichtige Rolle in der Geschäftsführung übernommen. Innerhalb dieser Doppelspitze, wird das Unternehmen nun mit einer klaren Sanierungs- und Wachstumsstrategie geführt. Der eingeleitete Generationenwechsel ist damit auch Ausgangspunkt für eine **grundlegende Neupositionierung des Unternehmens**.

Neben der Stabilisierung des bestehenden Online- und Filialgeschäfts wird gezielt ein Geschäftsfeld aufgebaut, das unmittelbar an die vorhandenen Kompetenzen, Kunden, Produktions- und Vertriebsstrukturen anschließt: **professionelle Textilveredelung mit Schwerpunkt digitaler Textildruck**.

Wachstumsfeld Textildruck / Direct-to-Garment

Der strategische Schwerpunkt liegt auf dem **Direct-to-Garment-Druck (DTG)**. Dabei werden Textilien digital und ohne die aufwendige Einrichtung klassischer Druckverfahren direkt bedruckt. Das Verfahren eignet sich insbesondere für kleine und mittlere Auflagen, individualisierte Produkte und On-Demand-Produktion.

Damit profitiert DTG von mehreren langfristigen Entwicklungen: zunehmende Individualisierung, kleinere Losgrößen, E-Commerce, Merchandising sowie der steigenden

Nachfrage von Unternehmen, Vereinen und Organisationen nach individuell veredelter Bekleidung.

Der deutsche DTG-Markt gehört zu den besonders dynamisch wachsenden Segmenten des Textildrucks. Marktstudien prognostizieren für die kommenden Jahre jährliche Wachstumsraten von rund 10 % bis zu etwa 15 %. Eine aktuelle Prognose erwartet für Deutschland von 2026 bis 2033 ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 15,3 %.

Für das Unternehmen ist der Einstieg besonders naheliegend, weil wesentliche Voraussetzungen bereits vorhanden sind: **Kundenstamm, Online-Marketing, E-Commerce-Kompetenz, Produktion, Logistik und langjährige Erfahrung mit individualisierten Druckprodukten.**

Es handelt sich damit nicht um den Aufbau eines völlig fremden Geschäftsmodells, sondern um die **Übertragung vorhandener Kompetenzen aus einem stagnierenden Markt in einen strukturell wachsenden Markt.**

Sanierung bereits eingeleitet

Die notwendigen Maßnahmen werden nicht erst geplant, sondern bereits umgesetzt:

- deutliche und nachhaltige Senkung der laufenden Kosten
- Abwicklung bzw. Verkauf schlecht laufender Geschäftsfelder
- Konzentration auf profitable und zukunftsfähige Bereiche
- konsequenter Ausbau des Textildrucks und insbesondere DTG
- Straffung der Unternehmensstrukturen
- klare operative und strategische Verantwortung der neuen Generation

Ziel ist ein deutlich schlankeres, fokussierteres und wieder nachhaltig profitables Unternehmen.

Finanzierung und Beteiligungsmöglichkeit

Für die Umsetzung der Sanierung, die Stabilisierung der Liquidität und den weiteren Ausbau des neuen Geschäftsfeldes wird ein **verzinstes Darlehen in Höhe von 500.000 €** gesucht.

Im Zusammenhang mit der Finanzierung besteht die Möglichkeit, zunächst **bis zu 38 % der Unternehmensanteile zum Nennwert zu übernehmen.**

Die Beteiligung wird bewusst zunächst auf 38 % begrenzt. Investor und Unternehmerfamilie sollen damit die Möglichkeit erhalten, sich in der Zusammenarbeit kennenzulernen und auf dieser Basis gemeinsam über die weitere Entwicklung zu entscheiden.

Gesucht wird daher nicht lediglich ein kurzfristiger Kreditgeber, sondern vorzugsweise ein unternehmerisch denkender Partner, der die besondere Einstiegssituation und das Wertsteigerungspotenzial erkennt.

Perspektive

Nach Abschluss der Restrukturierung und mit zunehmendem Anteil des Textilgeschäfts wird **mittelfristig eine zweistellige EBIT-Marge angestrebt, perspektivisch bis zu 15 %.**

Für einen Investor ergibt sich damit eine besondere Konstellation:

Ein etabliertes Familienunternehmen mit rund 5 Mio. € Umsatz, bestehender Infrastruktur und Kundenbasis befindet sich mitten im Generationenwechsel, saniert konsequent seine bestehenden Strukturen und erschließt gleichzeitig ein Geschäftsfeld mit prognostizierten zweistelligen jährlichen Wachstumsraten.

500.000 € zusätzliches Kapital treffen damit auf eine bereits vorhandene Unternehmensstruktur von rund 5 Mio. € Jahresumsatz – verbunden mit der Möglichkeit, zunächst 38 % der Unternehmensanteile zum Nennwert zu erwerben.

Weitergehende Unternehmens-, Finanz- und Sanierungsunterlagen können bei ernsthaftem Interesse nach Abschluss einer Vertraulichkeitsvereinbarung zur Verfügung gestellt werden.