

# Exposé zum Unternehmensverkauf

für ein

**Unternehmen der Möbelhandel-Branche  
mit Sitz in Brandenburg**

**Erstellt von:**

**ECOVIS Hanseatische Mittelstandsberatung GmbH & Co. KG**

**Niederlassung Berlin**

Wittenbergplatz 1

10789 Berlin

Telefon: +49 381-128 740 0

Telefax: +49 381-128 740 09

E-Mail: [hmb@ecovis.com](mailto:hmb@ecovis.com)

**Inhaltsverzeichnis**

1. Zusammenfassung..... 2

2. Unternehmen ..... 3

    2.1 Rahmendaten zu den rechtlichen, vertraglichen und steuerlichen Verhältnissen ... 3

    2.2 Leistungsangebot ..... 4

    2.3 Standort ..... 4

    2.4 Kundenstruktur..... 5

    2.5 Analyse des Geschäftsumfeldes und Wettbewerbssituation..... 6

3. Bisherige Geschäftsentwicklung ..... 7

4. Stärken-, Schwächen-/ Chancen-, Risiken-Analyse ..... 8

5. Übernahme- Szenario..... 10

## 1. Zusammenfassung

Gegenstand dieses Exposés ist ein Einzelunternehmen in Brandenburg, welches im Jahr 1991 gegründet wurde. Der Geschäftsschwerpunkt des Unternehmens ist der Möbel- und Küchenhandel mit Planungs- und Beratungsarbeiten rund um die Einrichtung. Es wird ein kompetenter und kompletter Service angeboten, von der Beratung über die Planung bis hin zu Lieferung und Montage. In seiner über 30-jährigen Firmengeschichte hat sich das Unternehmen erfolgreich am Markt etabliert und zum zuverlässigen Anbieter für Komplettlösungen entwickelt.

Als kritische Erfolgsfaktoren für die Geschäftstätigkeit sind die qualifizierten Mitarbeiter sowie die hohe Produkt- bzw. Leistungsqualität (insb. in puncto Planung) zu definieren, womit die Kundenzufriedenheit sichergestellt wird.

Diese Kernkompetenzen ermöglichten in den vergangenen Geschäftsjahren (Zeitraum 2018 bis 2021) folgende Umsatzerlöse:

- 2018: TEUR 517,74
- 2019: TEUR 517,32
- 2020: TEUR 525,64
- 2021: TEUR 662,73
- 

Bei den dabei erzielten Jahresüberschüsse ist eine steigende Tendenz zu verzeichnen:

- 2018: TEUR 23,06 entspricht ca. 4,5% vom Umsatz
- 2019: TEUR 51,63 entspricht ca. 10,0% vom Umsatz
- 2020: TEUR 95,01 entspricht ca. 18,1% vom Umsatz
- 2021: TEUR 135,29 entspricht ca. 20,4% vom Umsatz

Aufgrund durchgeführter Investitionen für den Umbau der Schlafzimmerabteilung im Jahr 2018 ist der Jahresüberschuss 2018 geringer als in den nachfolgenden Jahren.

Beim hier dargestellten Unternehmen handelt es sich um ein jahrzehntelang existierendes und etabliertes Unternehmen, mit ausgereiftem Geschäftsmodell. Insofern ist von einem eher konstanten Geschäftsverlauf in den kommenden Kalenderjahren auszugehen.

Kaufgegenstand ist das Unternehmen als Ganzes im Rahmen eines Sharedeals. Der Inhaber möchte ruhestandsbedingt das Unternehmen an einen geeigneten Nachfolger oder eine geeignete Nachfolgerin übergeben.

## 2. Unternehmen

### 2.1 Rahmendaten zu den rechtlichen, vertraglichen und steuerlichen Verhältnissen

<b>Rechtsform:</b>	Einzelunternehmen
<b>Unternehmensgegenstand:</b>	Einzelhandel mit Möbeln
<b>Gründung:</b>	1991
<b>Wirtschaftsjahr:</b>	stimmt mit dem Kalenderjahr überein
<b>Standort:</b>	Brandenburg
<b>Miet- / oder Kaufobjekt:</b>	Mietobjekt (von externem drittem Vermieter)
<b>überdurchschnittliche Risiken</b>	keine

### 2.2 Leistungsangebot

In dem Möbel-Geschäft im Osten des Landes Brandenburgs bietet der Inhaber gemeinsam mit seinem erfahrenen Team ein breites Spektrum an Möbeln verschiedener Marken sowie einen kompletten Service rund um die Einrichtung. Das Angebot umfasst eine große Auswahl an Möbeln für den gesamten Wohnbereich sowie Einbauküchen mit den dazugehörigen Dienstleistungen: Beratung, Planung, Aufmaß, Lieferung, Montage und Entsorgung von Altmöbeln. Auch individuelle Finanzierungsmöglichkeiten werden angeboten.

Der maßgebliche regionale Wettbewerbsvorteil des Unternehmens liegt in der Planungskompetenz. Es werden individuelle Einrichtungsvorschläge angeboten, die im Beratungsgespräch mit dem Kunden nach dessen Wünschen und Raumsituation verändert und angepasst werden können. Das Team nimmt sich gerne Zeit, um besondere Einrichtungswünsche zu erfüllen. Anhand professioneller Computerprogramme werden die Pläne realistisch dargestellt und bis ins kleinste Detail besprochen. Darüber hinaus wird eine kompetente Beratung über die gesamte Raumgestaltung – z.B. Wand- und Bodengestaltung oder die dazugehörigen Arbeiten angeboten.

### 2.3 Standort

Der Unternehmenssitz befindet sich in einer kleinen Stadt im Osten des Landes Brandenburg und ist gut mit dem Auto über Bundesstraßen und Autobahnanschluss, sowie ÖPNV erreichbar. Das Unternehmen hat einen langjährig etablierten Marktzugang in der Region und kann auf ein großes Netzwerk zurückgreifen.

Die Betriebsimmobilie ist mit einem langfristigen Vertrag gemietet. Das Mietverhältnis verlängert sich automatisch um 5 Jahre, wenn es nicht von einer der Parteien gekündigt wird. Das Objekt wurde renoviert und weiterentwickelt über die Jahre. Die Räume verfügen über eine energiesparende LED-Beleuchtung zur optimalen Präsentation der Waren.

Um den Kunden eine realistische Präsentation zu bieten, sind zahlreiche Einrichtungsvorschläge als komplette Zimmer in üblichen Wohnraumgrößen ausgestellt. Neben der Beleuchtung ist für die Räume auch eine passende Farb- und Bodengestaltung gewählt, um ein realitätsnahes Bild zu erzielen. So kann der Kunde die Proportionen einschätzen und sehen, wie sich ein Möbelstück auf das Raumgefühl auswirkt.

Es gibt zwei Computerarbeitsplätze für die Wohnraumplanung, welche modern ausgestattet mit der notwendigen Hard- und Software für die Planung sind. Die genutzten Programme sind sehr umfassend und ermöglichen eine detaillierte Planung der Wohnräume sowie der Polstermöbel. Es können passgenaue Lösungen konfiguriert werden, z.B. individuelle Möbel gestalten, verschiedene Stoffe für den Bezug der Garnitur auswählen, verschiedene Stellmöglichkeiten im Raum durchprobieren, etc.

Im Küchenstudio befindet sich ein Computerarbeitsplatz für die Küchenplanung. Diese kann bei Bedarf jedoch auch an einem PC der Wohnraumplanung im Haupthaus durchgeführt werden. Die Mitarbeiter nehmen sich die Zeit alle Details mit dem Kunden zu besprechen und ein personalisiertes Konzept zu entwerfen.

## 2.4 Kundenstruktur

Das Unternehmen liefert und montiert Möbel und Einbauküchen im östlichen Brandenburg und Berlin. Die Kunden schätzen neben der Qualität der angebotenen Möbel und dem ausgezeichneten Preis-Leistungsverhältnis die kompetente und besonders geduldige, ausführliche Beratung und Planung. Die Zielgruppe des Angebots sind die „Zweit- und Dritteinrichter“, die aufgrund gemachter Erfahrungen Qualität und Service zu schätzen wissen und über das Einkommen für wertige Möbel verfügen.

Das Unternehmen konnte über die Jahre durch Kundenzufriedenheit einen großen Stammkundenkreis aufbauen, der bei weiteren Einrichtungswünschen oder nach längerer Zeit auch beim Ersatzbedarf sich gern wieder für Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens entscheidet oder auch dies im Familien- und Freundeskreis weiterempfiehlt.

### 2.5 Analyse des Geschäftsumfeldes und Wettbewerbssituation

Der Möbelhandel im Einzugsgebiet des dargestellten Unternehmens ist durch Großflächenanbieter und Abholmärkte überwiegend in Berlin und dem Berliner Umland vertreten, welche nur als mittelbare Wettbewerber bezeichnet werden können, da sie nicht die Beratung und individuelle Planung der Einrichtungen anbieten.

In den SB-Möbelmärkten im Einzugsgebiet werden Möbel angeboten, die jeweils nur geringe Auswahlmöglichkeiten in Bezug auf Maße und Farbausführungen haben. Im Vergleich dazu werden im hier dargestellten Unternehmen Möbel oder komplette Einrichtungen aus umfangreichen Einrichtungsprogrammen angeboten, die eine sehr große Vielfalt an Möglichkeiten der Planung, Maßvielfalt, Farbgestaltung und Ausstattung mit verschiedenen Funktionen bieten, bis hin zur genauen Maßanfertigung. Durch die Kompetenz in Beratung und Planung, wobei sich die Mitarbeiter für den Kunden ausreichend Zeit nehmen und verschiedene Vorschläge entwickeln (auch in mehrerer Sitzungen), entstehen individuelle Einrichtungen nach Wunsch und Raumsituation des Kunden. Ergänzt mit dem umfassenden Komplettservice von Aufmaß, Lieferung, Montage, Entsorgung von Altmöbeln bis zur Erneuerung von Wand- und Bodenbelägen hebt sich das dargestellte Unternehmen dadurch von den Wettbewerbern ab.

### 3. Bisherige Geschäftsentwicklung

In der nachfolgenden Tabelle kann zur Übersichtlichkeit sowie zum Nachweis der Konstanz der Umsätze und Gewinne die Entwicklung des Unternehmens in den vergangenen vier Jahren nachvollzogen werden. Grundlage der nachfolgenden Darstellung sind die Jahresabschlüsse und Betriebswirtschaftlichen Auswertungen.

	Werte in TEUR	2018		2019		2020		2021	
	Umsatzerlöse	511,7	100,0%	517,3	100,0%	525,6	100,0%	662,7	100,0%
-	Wareneinsatz/Fremdleistung	285,3	55,8%	294,9	57,0%	300,8	57,2%	381,4	57,5%
=	<b>Roherttrag I</b>	<b>226,4</b>	<b>44,2%</b>	<b>222,4</b>	<b>43,0%</b>	<b>224,9</b>	<b>42,8%</b>	<b>281,4</b>	<b>42,5%</b>
-	Personalkosten	102,0	19,9%	91,6	17,7%	54,7	10,4%	66,3	10,0%
=	<b>Roherttrag II</b>	<b>124,4</b>	<b>24,3%</b>	<b>130,8</b>	<b>25,3%</b>	<b>170,1</b>	<b>32,4%</b>	<b>215,0</b>	<b>32,4%</b>
	+ Raumkosten	53,8	10,5%	31,2	6,0%	38,1	7,2%	35,0	5,3%
	+ Versicherung und Beiträge	4,7	0,9%	4,0	0,8%	4,0	0,8%	4,7	0,7%
	+ Fahrzeugkosten	13,4	2,6%	9,3	1,8%	8,9	1,7%	12,1	1,8%
	+ Werbe- und Reisekosten	26,8	5,2%	31,0	6,0%	19,4	3,7%	19,4	2,9%
	+ Instandhaltung und Werkzeuge	4,5	0,9%	3,7	0,7%	5,3	1,0%	2,5	0,4%
	+ verschiedene Kosten	13,4	2,6%	14,6	2,8%	12,4	2,3%	10,9	1,6%
-	<b>Σ sonstige Kosten</b>	<b>116,7</b>	<b>22,8%</b>	<b>93,8</b>	<b>18,1%</b>	<b>87,9</b>	<b>16,7%</b>	<b>84,6</b>	<b>12,8%</b>
=	<b>EBITDA</b>	<b>7,8</b>	<b>1,5%</b>	<b>37,0</b>	<b>7,2%</b>	<b>82,2</b>	<b>15,6%</b>	<b>130,5</b>	<b>19,7%</b>
+/-	Afa/Zuschreibung/Wertberichtigungen	4,9	1,0%	5,3	1,0%	5,2	1,0%	4,1	0,6%
=	<b>EBIT</b>	<b>2,9</b>	<b>0,6%</b>	<b>31,7</b>	<b>6,1%</b>	<b>77,0</b>	<b>14,6%</b>	<b>126,4</b>	<b>19,1%</b>
-	Finanzergebnis	-4,3	-0,8%	-4,0	-0,8%	-4,6	-0,9%	-4,9	-0,7%
=	<b>Ordentliches Ergebnis</b>	<b>7,2</b>	<b>1,4%</b>	<b>35,7</b>	<b>6,9%</b>	<b>81,6</b>	<b>15,5%</b>	<b>131,3</b>	<b>19,8%</b>
+	außerordentliches Ergebnis	14,7	2,9%	18,8	3,6%	23,2	4,4%	7,2	1,1%
=	<b>Betriebsergebnis</b>	<b>21,9</b>	<b>4,3%</b>	<b>54,5</b>	<b>10,5%</b>	<b>104,8</b>	<b>19,9%</b>	<b>138,5</b>	<b>20,9%</b>
-	betriebliche Ertragssteuern	-1,6	-0,3%	2,4	0,5%	9,4	1,8%	3,1	0,5%
-	sonstige Steuern	0,5	0,1%	0,5	0,1%	0,5	0,1%	0,1	0,0%
=	<b>Gewinn/ Verlust</b>	<b>23,1</b>	<b>4,5%</b>	<b>51,6</b>	<b>10,0%</b>	<b>95,0</b>	<b>18,1%</b>	<b>135,3</b>	<b>20,4%</b>

Erläuterung: Wie aus dieser Übersicht ersichtlich wird, sind die Raumkosten für das Jahr 2018 um ca. 20 TEUR höher als in den anderen Jahren ausgefallen. Dieser Sachverhalt ist auf eine Investition für die Modernisierung und den Umbau der Schlafzimmerabteilung zurückzuführen.



#### 4. Stärken-, Schwächen-/ Chancen-, Risiken-Analyse

<p>Stärken</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Das Unternehmen verfügt über einen diversifizierten Kundenstamm aus Ostbrandenburg und Berlin.</li> <li>• Als zentraler Erfolgsfaktor für die Region ist die Kundennähe zu bezeichnen. Bei dem angebotenen Service stehen die Kundenbedürfnisse im Mittelpunkt.</li> <li>• Es wird eine Komplettleistung aus einer Hand angeboten – große Auswahl an hochwertigen Möbeln, Küchen, Beratung, Planung, Lieferung, Montage.</li> <li>• Es werden Sonderwünsche und Maßanfertigungen ausgeführt.</li> <li>• Die Mitarbeitende sind motiviert, kompetent und verfügen über das notwendige Knowhow.</li> <li>• Die Produktauswahl umfasst wertige individuell planbare Möbel und Küchen.</li> <li>• Das Preis-Leistungsverhältnis ist als angemessen zu bezeichnen und sichert einen erheblichen Wettbewerbsvorteil.</li> </ul>
<p>Schwächen</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Unternehmensnachfolge-Regelung ist bis dato noch nicht geklärt.</li> </ul>
<p>Chancen</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Der Megatrend der Individualisierung, insb. hinsichtlich maßgeschneiderten individuellen Einrichtungslösungen, bietet neue Wachstumspotenziale durch die Erschließung weiterer Zielgruppen (Die Nachfrage nach individuelle Einrichtungen nach Wunsch und Raumsituation des Kunden steigt und immer mehr Abnehmer möchten wertige nachhaltige Möbel kaufen, was auf eine potenzielle Erhöhung der Kundenzahl und ihrer Kaufbereitschaft deutet.).</li> </ul>

Risiken	<ul style="list-style-type: none"><li>• Branchentypisch ist das Unternehmen mit zunehmendem Fachkräftemangel konfrontiert.</li><li>• Aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Lage sind Lieferengpässe möglich. Dadurch resultieren höhere Einkaufspreise, ein gesteigerter Planungsaufwand, längere Lieferzeiten.</li></ul>
---------	---

## 5. Übernahme- Szenario

Der Inhaber möchte nun ruhestandsbedingt das Unternehmen übergeben. Der Erwerb soll im Rahmen eines Sharedeals erfolgen. Der potenzielle Käufer wird das Unternehmen als funktionierende Einheit mit seinen sämtlichen Vermögenswerten und Wirtschaftsgüter erhalten. Dazu zählen auch bestehende Vertrags- und Rechtsverhältnisse, Verbindlichkeiten sowie Forderungen.

Das Unternehmen ist bereits etabliert am Markt, verfügt über einen guten Ruf und stabile langfristige Geschäftsbeziehungen mit Partnern, Kunden und Lieferanten. Seine aktuelle wirtschaftliche Lage ist als solide zu bezeichnen und die Risiken aus der Übernahme sind somit kalkulierbar.

Ein Share Deal wird von dem Inhaber bevorzugt, da er sich eine geeignete Nachfolgerin oder einen geeigneten Nachfolger wünscht, welche die Geschäftstätigkeit erfolgreich fortführt. Außerdem erfolgt der Share Deal im Hinblick auf die Übertragung grundsätzlich einfach und unkompliziert.

Auf Wunsch des Käufers steht der Inhaber nach Vereinbarung für einen ausreichenden Einarbeitungs- und Übergabezeitraum zur Verfügung.