

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 Fachhandel für Wein und Spirituosen



Unternehmensangebot Projekt-Nr.: AM-006937

Rechtsform:	GmbH – Übertragung im Wege eines Asset Deal
Firmensitz:	Westdeutschland
Branche:	Fachhandel für Wein, Schaumwein und Spirituosen. E-Commerce, B2C und B2B
Kurzprofil:	Inhabergeführter Onlinehändler für Wein, Schaumwein und Spirituosen, seit Jahrzehnten am Markt etabliert. Fünfstellige Zahl gelisteter Artikel in allen Preislagen, von der Alltagsflasche bis zum hochpreisigen Sammlerwein.
Geschäftsmodell:	Eigener Onlineshop, telefonische Beratung und ein Händlerzugang für gewerbliche Kunden.
Umsatz und Ertrag:	Umsatz im letzten Geschäftsjahr in einer Größenordnung von 3 bis 4 Mio. EUR, Rohertragsmarge über Jahre stabil im Bereich von gut 20 %.
Organisation:	Unter zehn Mitarbeitende, überwiegend langjährig im Unternehmen.
Investment Case:	• Seit Jahrzehnten gewachsener Kundenstamm mit vollständiger Kaufhistorie • Eingeführte Marke und etablierter Onlineshop mit gewachsener Domain-Reputation • Zugang zu knappen, nicht beliebig beschaffbaren Sortimenten • Erlaubnisfreies Geschäft, überschaubare Organisation, auch für einen Management-Buy-in geeignet • Synergiepotenzial für Erwerber mit eigener Lager- und Versandstruktur, Standortverträge kurzfristig kündbar
Kundenstruktur:	• Privatkunden: Liebhaber und Sammler • Geschäftskunden: Großhandel, Fachhandel, Gastronomie, auch im europäischen Ausland • Fünfstellige Zahl bestellender Kundenkonten
Anlass:	Nachfolge – altersbedingter Rückzug des Inhabers, keine familieninterne Nachfolge.
Transaktion:	Asset Deal – Kundenstamm und Kundendatenbank, Marke und Firmenname, Onlineshop mit Domain, Lieferanten- und Erzeugerbeziehungen, Betriebsausstattung sowie Warenlager zum Einkaufswert.
Verkäufer:	Der geschäftsführende Gesellschafter steht für eine geordnete Übergangsphase und die Übertragung der Schlüsselbeziehungen zur Verfügung.
Kaufpreisvorstellung:	350.000 EUR für die immateriellen Vermögenswerte zzgl. Übernahme des Warenlagers zum Einkaufswert
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-Standes Köln/Bonn keine Kosten.