

Exposé: Verkauf eines etablierten B2B-Autohandels (GmbH)

Vertraulich · Stand: Oktober 2026 · Weitergabe nur nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung (NDA)

1. Das Wichtigste auf einen Blick

- Etablierte deutsche GmbH im reinen B2B-Autohandel, gegründet 2023
- Ein- und Verkauf von Fahrzeugen in ganz Europa, ausschließlich an gewerbliche Kunden
- Absatz: ca. 2.500 Fahrzeuge pro Jahr
- Umsatz: ca. 5–6 Mio. € pro Monat (ca. 60–72 Mio. € pro Jahr)
- Rohertrag: ca. 1 % vom Umsatz
- Loyalster Kundenstamm mit den größten Autohandelsgruppen Europas
- Gute Kontakte zu Importeuren und Vermietgesellschaften für günstigen Einkauf
- Schlanke Struktur: kleines Team, kleiner Lagerbestand, kein Fremdkapital
- Verkauf als Share Deal
- Grund der Übergabe: Der Inhaber und Geschäftsführer möchte ins Ausland ziehen

2. Anlass und Transaktion

Der Inhaber und Geschäftsführer hat das Unternehmen 2023 gegründet und aufgebaut. Aus persönlichen Gründen plant er den Wegzug ins Ausland und sucht deshalb einen Nachfolger oder strategischen Partner.

- Transaktionsform: Share Deal (Verkauf der Geschäftsanteile an der GmbH)
- Kaufpreiszahlung: in zwei Teilbeträgen. Der erste Teil wird bei Vollzug fällig, der zweite sechs Monate nach der Übergabe.
- Kaufpreisvorstellung: wird im persönlichen Gespräch nach Unterzeichnung der NDA besprochen
- Übergabe: mit Einarbeitungsphase durch den Inhaber (Dauer gemeinsam festzulegen)

3. Das Unternehmen im Überblick

- Rechtsform: GmbH mit Sitz in Deutschland
- Gründung: 2023
- Tätigkeit: Handel mit Neu- und Gebrauchtfahrzeugen an gewerbliche Abnehmer
- Absatzmarkt: Europa
- Mitarbeitende: Geschäftsführer, Disponent, Verkäufer, Einkäuferin
- Kein Endkundengeschäft, kein Showroom, keine Werkstatt

4. Geschäftsmodell

Das Unternehmen verdient an der Handelsmarge zwischen Einkauf und Verkauf. Es setzt auf hohes Volumen, schnellen Lagerumschlag und niedrige Fixkosten.

- **Einkauf:** Importeure, Vermietgesellschaften und weitere gewerbliche Quellen
- **Disposition:** Steuerung von Fahrzeugbestand, Lieferung und Logistik
- **Verkauf:** Autohandelsgruppen und Händler in ganz Europa

- **Kapitalbindung:** gering, da Fahrzeuge schnell weiterverkauft werden (Lagerbestand ca. 250.000 €)
- **Marge:** ca. 240–290 € Rohertrag je Fahrzeug bei einem durchschnittlichen Umsatz von ca. 24.000–29.000 € je Fahrzeug

5. Markt und Positionierung

- Das Unternehmen beliefert einige der größten Autohandelsgruppen Europas.
- Die Kunden bestellen regelmäßig nach. Der Kundenstamm gilt als loyal.
- Der Einkauf profitiert von direkten Kontakten zu Importeuren und Vermietgesellschaften.
- Die Tätigkeit in vielen europäischen Ländern verteilt das Marktrisiko.
- Als reiner B2B-Händler konkurriert das Unternehmen nicht mit dem Handel seiner Abnehmer um Endkunden.

6. Organisation und Team

Funktion	Anzahl	Aufgabe
Geschäftsführung (Inhaber)	1	Strategie, Schlüsselkunden, Lieferantenbeziehungen
Disposition	1	Bestandssteuerung, Logistik, Abwicklung
Verkauf	1	Kundenbetreuung, Angebote, Abschlüsse
Einkauf	1	Beschaffung, Lieferantenkontakt

Die Aufgaben sind klar verteilt. Die Personalkosten betragen insgesamt ca. 320.000 € brutto pro Jahr (inklusive Geschäftsführergehalt, ohne Arbeitgeberanteile).

7. Finanzielle Eckdaten (indikativ)

Die folgenden Zahlen beruhen auf Angaben des Inhabers und Schätzungen. Sie sind nicht geprüft. Belastbare Zahlen (BWA, Jahresabschlüsse, Summen- und Saldenlisten) erhalten Interessenten im Datenraum.

Position	Größenordnung pro Jahr
Umsatz	ca. 60–72 Mio. €
Rohertrag (ca. 1 %)	ca. 600–720 Tsd. €
Personalkosten inkl. Nebenkosten	ca. 350 Tsd. €
Betriebsergebnis (EBIT, indikativ)	ca. 250–310 Tsd. €

Das Geschäftsführergehalt liegt über dem Niveau, das für eine Fremdgeschäftsführung marktüblich wäre. Bei Ansatz einer marktüblichen Vergütung (ca. 100–120 Tsd. €) erhöht sich das bereinigte Ergebnis um ca. 60–80 Tsd. €.

8. Vermögens- und Liquiditätslage

- Kein Fremdkapital, keine Bankverbindlichkeiten
- Lagerbestand: ca. 250.000 €
- Geleistete Anzahlungen an Lieferanten: ca. 200.000 €
- Liquide Mittel: ca. 400.000 €

4. Management-Gespräch mit dem Inhaber
5. Due Diligence (wirtschaftlich, steuerlich, rechtlich)
6. Verhandlung und Abschluss des Anteilskaufvertrags (Share Deal)
7. Vollzug und Zahlung des ersten Kaufpreisteils
8. Einarbeitung, persönliche Vorstellung bei Kunden und Lieferanten
9. Zahlung des zweiten Kaufpreisteils sechs Monate nach Übergabe

14. Kontakt

Kontaktaufnahme bevorzugt über Nexxt Change.

Hinweis: Dieses Exposé dient nur der ersten Information und stellt kein verbindliches Angebot dar. Alle Angaben beruhen auf Informationen des Inhabers und wurden nicht geprüft. Für Richtigkeit und Vollständigkeit wird keine Haftung übernommen. Das Dokument ist vertraulich zu behandeln und darf nicht ohne Zustimmung an Dritte weitergegeben werden.