teammueller
unternehmensberatung

Etablierter Online-Anbieter für Objektmöbel und Einrichtungslösungen im Rahmen einer Nachfolgelösung zu verkaufen

STECKBRIEF

Branche: Handel / E-Commerce mit Objektmöbeln und Einrichtungslösungen

Bundesland/Region: deutschlandweit tätig; Hessen / Nordhessen

Gründungsjahr: 2011

Rechtsform: GmbH

Mitarbeiteranzahl (FTE/Köpfe): 0,8 FTE / 1 festangestellte Vertriebskraft in Teilzeit

Umsatz: 3-Jahresmittel 389,9 TEUR

Roherlös-Quote: 3-Jahresmittel 40 %

Transaktionsart: Asset Deal

GESCHÄFTSMODELL

Das Unternehmen ist ein spezialisierter Händler und E-Commerce-Anbieter für die Ausstattung von Altenpflegeheimen, Seniorenheimen, Seniorenresidenzen und Tagespflegeeinrichtungen. Angeboten werden altersgerechte Objektmöbel sowie Beratung, Konzeptentwicklung, Bemusterung, Raumplanung und die Koordination von Lieferung, Montage und Umsetzung vor Ort. Ergänzend werden Büro-, Konferenz-, Großraum- und Personalraumeinrichtungen vertrieben.

Die Kunden werden deutschlandweit bedient.

Die Umsätze entstehen aus dem Verkauf von Möbeln und projektbezogenen Einrichtungsleistungen; die Waren werden auftragsbezogen bei externen Herstellern und Lieferanten eingekauft.

INVESTMENT-HIGHLIGHTS

Das zeichnet das Unternehmen aus:

- ✓ Seit rund 15 Jahren am Markt
- ✓ Spezialisierung auf altersgerechte, funktionale und pflegegeeignete Objektmöbel
- ✓ Breites Sortiment und individuelle Beratung einschließlich Bemusterung und Raumplanung
- ✓ Deutschlandweiter Vertrieb und etablierter Shopware-Online-Shop
- ✓ Gewachsener Kundenstamm sowie Lieferanten- und Bezugsquellen
- ✓ Laufender Auftragsbestand als operative Grundlage
- ✓ Skalierungspotenzial durch Ausbau von E-Commerce, Online-Marketing und Cross-Selling

KUNDENSTRUKTUR

Überwiegend B2B- und institutionelle Kunden: Betreiber von Altenpflegeheimen, Seniorenheimen, Seniorenresidenzen und Tagespflegeeinrichtungen, ambulante und stationäre Pflegedienste, soziale und gemeinnützige Träger, Kliniken, Reha- und Betreuungseinrichtungen sowie Unternehmen und öffentliche beziehungsweise institutionelle Auftraggeber.

Deutschlandweit gestreuter Kundenkreis.

POSITIONIERUNG AM MARKT

Spezialisierter Anbieter für altersgerechte Objektmöbel und Einrichtungslösungen. Die Marktposition verbindet ein breites Online-Sortiment mit individueller Beratung, kostenloser Bemusterung, Raum- und Einrichtungskonzepten sowie koordinierter Umsetzung aus einer Hand.

MARKT- UND WACHSTUMSPOTENTIALE

Interessant sind insbesondere der etablierte Marktzugang, der spezialisierte Kunden- und Lieferantenstamm, die vorhandene digitale Vertriebsinfrastruktur und das übertragbare Branchen- und Prozesswissen.

Wachstumspotenziale bestehen durch die Weiterentwicklung des Online-Shops, den Ausbau von Online-Marketing und Suchmaschinenoptimierung, zusätzliche Produktlinien, Cross-Selling bei bestehenden institutionellen Kunden und eine stärkere systematische Marktbearbeitung.

Die Nachfolgesituation eröffnet einem Erwerber die Möglichkeit, die vorhandenen Assets, Kundenkontakte, Bezugsquellen und digitalen Vertriebskanäle in eine bestehende Organisation zu integrieren oder als eigenständiges Geschäft fortzuführen.

VERKAUFSANLASS

Nachfolge- und Fortführungslösung nach dem krankheitsbedingten plötzlichen Tod des bisherigen alleinigen Gesellschafter-Geschäftsführers im August 2026.

Ziel ist die zeitnahe und geordnete Übertragung der werthaltigen Vermögensgegenstände und betrieblichen Grundlagen sowie die Fortführung des Geschäftsbetriebs.

KÄUFERPROFIL

Diese Offerte ist besonders geeignet für:

Strategische Erwerber aus Handel oder Herstellung von Objekt-, Pflege-, Senioren- oder Gesundheitsmöbeln; Lieferanten oder Wettbewerber mit Interesse am Ausbau von Direktvertrieb und E-Commerce; Objekteinrichter, Pflegeausstatter und Möbelhändler; Management-Buy-In-Kandidaten und Familienunternehmen mit Vertriebs-, Planungs-, Logistik- und Projektkompetenz.

TRANSAKTIONSRAHMEN

Kaufpreis: 175 TEUR für die vorgesehenen Assets inkl. Auftragsbestand;
zzgl. Warenbestand nach gemeinsamer Inventur und vertraglicher Abgrenzung

Mitarbeiter: Übergang nach §613a BGB

Betriebsimmobilie: keine Betriebsimmobilie im Unternehmensvermögen

Stichtag: Übernahme ab 01.10.2026 möglich

ANSPRECHPARTNER UND NÄCHSTER SCHRITT

Kommen Sie bei Interesse gern auf uns zu:

Frank Müller (Geschäftsführer) - Mail: fm@team-mueller.net; Telefon: +49 (0) 561 93746-0

Linus Müller (Consultant) - Mail: lmu@team-mueller.net; Telefon: +49 (0) 561 93746-141

Nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) erhalten qualifizierte Interessenten im nächsten Schritt ein ausführliches Unternehmens-Exposé/Informationsmemorandum sowie Zugang zu weiteren Unternehmensinformationen.

Stand 15.09.2026