teammueller
unternehmensberatung

Etablierter Fach- und Onlinehändler für Schulausstattungen und Objekteinrichtungen im Rahmen einer Nachfolgelösung zu verkaufen

STECKBRIEF

Branche: Handel / E-Commerce mit Schulmöbeln, Objekteinrichtungen, Schulkreiden und Verbrauchsartikeln

Bundesland/Region: deutschlandweiter Vertrieb; Bayern; operative Abwicklung in Hessen

Gründungsjahr: 1987; Markt- und Markenhistorie seit 1891

Rechtsform: eingetragenes Einzelunternehmen

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

Umsatz: 3-Jahresmittel 224,4 TEUR

Roherlös-Quote: 3-Jahresmittel 42 %

Transaktionsart: Asset Deal

GESCHÄFTSMODELL

Das Unternehmen ist ein etablierter Fachhändler mit Online-Vertrieb für Schulkreiden, Verbrauchsartikel, Schulmöbel und Objekteinrichtungen. Das Sortiment umfasst unter anderem Kreiden, Tafelzubehör, Sitzmöbel, Tische, Klapptische und weitere Ausstattung für Schulen, Hochschulen, Kindertagesstätten, Kirchen, Gemeinden, Behörden und gewerbliche Objektnutzer.

Ergänzend werden Beratung, Planung und persönliche Vor-Ort-Beratung angeboten.

Der Vertrieb erfolgt deutschlandweit über institutionelle Kundenbeziehungen und funktionierende Internetshops. Die Umsätze entstehen aus Warenverkäufen und projektbezogenen Einrichtungslösungen; Produkte werden überwiegend von externen Herstellern und Lieferanten bezogen. Wiederkehrende Umsätze bestehen insbesondere durch regelmäßig bestellende institutionelle Stammkunden.

INVESTMENT-HIGHLIGHTS

Das zeichnet das Unternehmen aus:

- ✓ Markt- und Markenhistorie seit 1891
- ✓ Etablierte Marke mit hoher Produktqualität und gewachsenem Bekanntheitsgrad
- ✓ Wiederkehrende institutionelle Stammkunden, darunter Bildungs- und öffentliche Einrichtungen
- ✓ Breites Sortiment aus Schulkreiden, Verbrauchsartikeln, Schulmöbeln und Objekteinrichtungen
- ✓ Funktionierende Internetshops und vorhandene digitale Vertriebs- und Betriebsinfrastruktur
- ✓ Vorhandenes Prozess-, Kalkulations-, Kunden- und Lieferantenwissen in der Vertriebsfachkraft
- ✓ Skalierungspotenzial durch Direktvertrieb, E-Commerce, Cross-Selling und Sortimentserweiterung

KUNDENSTRUKTUR

Überwiegend B2B- und institutionelle Kunden: Schulen, Universitäten, Fachhochschulen und weitere Bildungseinrichtungen, Kindertagesstätten, Kirchen und Gemeinden, Behörden, Unternehmen sowie sonstige öffentliche und gewerbliche Objektnutzer.

Gewachsener Stammkundenbestand mit regelmäßig bestellenden institutionellen Kunden.

POSITIONIERUNG AM MARKT

Langjährig etablierte Marke mit Spezialisierung auf Schulkreiden sowie Schul- und Objekteinrichtungen. Die Positionierung verbindet Produktqualität, kundenspezifische Beratung und Planung, regionale Bekanntheit in Bayern sowie am Markt erzielbare überdurchschnittliche Preise mit digitalem Vertrieb.

MARKT- UND WACHSTUMSPOTENTIALE

Interessant sind insbesondere die etablierte Marke, die lange Markthistorie, der institutionelle Stammkundenbestand, die funktionierenden Internetshops sowie das übertragbare Lieferanten-, Prozess- und Vertriebswissen.

Wachstumspotenziale bestehen durch den Ausbau des Direktvertriebs und des E-Commerce-Geschäfts, Online-Marketing, die Erweiterung des Sortiments, Cross-Selling zwischen Verbrauchsartikeln und Einrichtungslösungen sowie die Ansprache zusätzlicher Bildungs- und Objektkunden.

Die Nachfolgesituation eröffnet einem Erwerber die Möglichkeit, Marke, Kundenstamm, Internetshops, Bezugsquellen und Branchenwissen in eine bestehende Organisation zu integrieren oder das Geschäft eigenständig fortzuführen.

VERKAUFSANLASS

Nachfolge- und Fortführungslösung nach dem krankheitsbedingten plötzlichen Tod des bisherigen Inhabers 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 Schulmöbelhandel, Objekteinrichtung, Bildungs- oder Verbrauchsartikelhandel; Lieferanten mit Interesse am Ausbau des Direktvertriebs; Wettbewerber mit Synergiepotenzial; Familienunternehmen und Management-Buy-In-Kandidaten mit E-Commerce-, Vertriebs- und Logistikkompetenz.

TRANSAKTIONSRAHMEN

Kaufpreis: 90 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