Hauptprodukte oder Dienstleistungen:
Das Wichtigste zuerst: Das Unternehmen ist nicht Ortsgebunden.
Der Handel kann von jedem Ort durchgeführt werden, da wir unter 1% regionale Kunden bedienen und wedder Ladengeschäft betreiben noch einen Abholservice anbieten. Das Lager kann also sehr schnell an jeden x beliebigen Ort umgezogen werden. Wir sind seit 2009 mit eigenem OnlineShop und fester, vertrauenswürdiger Domain am Markt bieten ein Sortiment aus über 2000 verschiedenen Artikeln das außer aus Ersatzteilen z.B. auch Wasserfilter für Tankeinbau und Festwasseranschluss sowie spezialisierte Reinigungsmittel für die Gerätepflege beinhaltet. Schwerpunkte sind hochwertige Markenprodukte unter anderem von BWT und Brita, die eine schnelle Kundenversorgung ermöglichen. Das Unternehmen überzeugt durch ein starkes Preis Leistungsverhältnis und eine schnelle Lieferung, da über 95 Prozent der Bestellungen direkt aus dem eigenen Lager versendet werden.

Zielgruppen und Märkte
Das Sortiment ist adressiert eine breit diversifizierte Kundenbasis aus privaten Endkunden, Unternehmen verschiedener Branchen sowie öffentlichen Auftraggebern und ist schwerpunktmäßig im deutschen Markt mit zusätzlicher Nachfrage aus EU Ländern aktiv. Der Bedarf ist in allen Segmenten häufig wiederkehrend, insbesondere bei Ersatzteilen, Wasserfiltersystemen sowie Reinigungs und Entkalkungsprodukten, wodurch stabile Umsatzpotenziale entstehen. Im wettbewerbsintensiven Marktumfeld positioniert sich das Unternehmen im oberen Mittelfeld und differenziert sich durch ein breites spezialisiertes Sortiment, hohe Warenverfügbarkeit mit über 98 Prozent Lagerbestand und schnellen Versand. Zentrale Alleinstellungsmerkmale sind das überzeugende Preis-Leistungs Verhältnis, eine ausgeprägte Service und Kundenorientierung mit individueller Auftragsbearbeitung sowie transparente Produktinformationen, die eine hohe Kundenzufriedenheit und Wiederkaufsrate sichern.

Marktposition
Wir agieren in einem stark fragmentierten Wettbewerbsumfeld mit spezialisierten Anbietern wie Kaffee Intakt, Coffeemakers, Komtra und BND Kaffeestudio und behaupten dabei eine stabile Position im oberen Mittelfeld. Die Ausrichtung auf B2C-, B2B- und B2G-Kunden, kombiniert mit transparenten Produktinformationen und effizienten Logistikprozessen, schafft eine diversifizierte Kundenbasis und sorgt für eine hohe Stammkundenbindung trotz einzelner preisbedingter Wettbewerbsverluste. Vor dem Hintergrund steigende Nachfrage im OnlineHandel und gezielter Ausbaupotenziale im B2B-, Marketing- und Sortimentbereich verfügt das Unternehmen über substanzielle organische Wachstumschancen auf Basis eines skalierbaren Onlineshop-Modells. Das Unternehmen beschäftigt zwei Teilzeitkräfte, die im Lager- und Versandbereich tätig sind und die termingerechte Auftragsabwicklung sicherstellen. Der Inhaber übernimmt als alleiniger Verantwortlicher die operative und strategische Leitung des Unternehmens und stellt die Einhaltung aller gesetzlichen Vorgaben sicher. Im Falle eines Verkaufs müssen jedoch technische Fachkenntnisse im Unternehmen neu aufgebaut oder extern ergänzt werden, wobei der Inhaber eine strukturierte Übergabe zur Sicherstellung der Geschäftskontinuität vorsieht.

Perspektiven für den Käufer
Für einen Käufer ergeben sich attraktive Wachstumschancen aus dem strukturell stabilen Bedarf an Ersatzteilen, Wasserfiltersystemen sowie Reinigungs- und Entkalkungsprodukten, der durch zunehmendes Nachhaltigkeitsbewusstsein und den Trend zur Reparatur weiter gestützt wird. Die breite Aufstellung im B2C-, B2B- und B2G-Bereich sowie EU-weite Nachfrage bieten eine skalierbare Basis für Expansion, insbesondere durch den gezielten Ausbau des B2B-Vertriebs, die Erweiterung des Sortiments und eine stärkere datenbasierte Marktbearbeitung im Onlinevertrieb. Zusätzliche Potenziale liegen in Kooperationen mit Servicebetrieben, der systematischen Ansprache gewerblicher Wiederverkäufer und der Realisierung von Skaleneffekten im Einkauf und in der Logistik. Der Verkäufer gewährleistet eine strukturierte Übergabe und steht dem Käufer für 6 bis 12 Monate unterstützend zur Seite, um eine reibungslose Integration und nachhaltige Weiterentwicklung sicherzustellen. Sicher ist aber auch: Interessenten aus dem Bereich Werkstätten, Reparturbetriebe für Kaffeevollautomaten oder Wettbewerber aus dem OnlineHandel haben hier die besten Chancen durch Synergieeffekte sofort zu profitieren.
Wir wissen aus Erfahrung, das sich Reparaturen sehr viel effizienter durchführen lassen, wenn benötigte Ersatzteile sofort zur Hand sind und durch günstigeren EK die eigenem Margen deutlich steigen können.

Verkaufsgrund:
Der Verkauf erfolgt im Rahmen einer geregelten Altersnachfolge, da der derzeitige Inhaber das Unternehmen entsprechend seiner persönlichen Lebensplanung übergeben möchte. Gesucht wird eine qualifizierte Nachfolgeperson die über Kompetenz im Aufbau und in der Weiterentwicklung des Onlinehandels, idealerweise mit Fachwissen und praktischer Erfahrung im Bereich Kaffeemaschinen und deren Wartung verfügt, um den Geschäftsbetrieb fortzuführen und strategisch weiterentwickeln zu können.

Transaktionsart:
Die Transaktion soll als Share Deal strukturiert werden, bei dem 100% vom Unternehmen veräußert werden. Die Zahlung soll als Einmalzahlung bei Abschluss des Kaufvertrags erfolgen, zentraler Ansprechpartner für den Verkaufsprozess ist der Verkäufer.

Kaufpreiserwartung:
Die Höhe des Kaufpreises soll Marktgerecht und realistisch sein. Dazu höre ich gerne Ihr Angebot. Zum Kaufpreis gehört ein sehr gut gepflegter und SEO-optimierter OnlineShop unter Shopware 5. Der Umstieg auf ein neues, aktuelles Shopsystem (JTL Shop 5) oder Shopware 6 kann in kurzer Zeit abgeschlossen sein. Zum Betrieb gehört weiterhin die Betriebsausstattung (EDV & Software), Lagerausstattung (Regale & Lagerboxen) sowie ein Lagerbestand Ersatzteile & Zubehör zum derzeitgen EK Wert von etwa 170.000 €. Durch diesen sofort verfügbaren Warenbestand können wir 1000 oder mehr Bestellungen monatlich mit 1 bis 3 Tagen Lieferzeit bedienen. Der Aufbau des Warenbestandes erfolgte stets aus Eigenmitteln vor Gewinnermittlung. Das hat die Gewinne der letzten 6 bis 8 Jahre maßgeblich in niedrige Bereiche beeinflusst. Durch mehr als 15 Jahre Präsenz am Markt konnte ein hoher Bekanntheitsgrad erreicht und viele Stammkunden gewonnen werden.