

# Verkaufsmandat eb4y-2063

## Kurzbriefing

**Ertragsstarkes, eigentümergeführtes Handelsunternehmen entwickelt, produziert und vertreibt funktionale und hochwertige Lifestyle-Zubehörprodukte für mobile Endgeräte. Mit starker Eigenmarke und überdurchschnittlicher Kundenbindung sucht unser Mandant im Rahmen einer Nachfolgeregelung einen strategischen Käufer.**

Seit Unternehmensgründung vor **mehr als 20 Jahren** hat sich das Unternehmen zu einem der **namhaftesten** und **führenden Anbieter** für **Zubehör mobiler Endgeräte** und **hochwertiger Elektronik** etabliert.

**Hohe Margen, Wiederverkaufsraten** deutlich **über Branchenniveau**, dazu **eingespielte Lieferketten**, die ein **schnelles Time-to-Market** ermöglichen, gewährleisten dem Unternehmen auch **künftig deutliche Wettbewerbsvorteile**.

**Ziel:** Unternehmensverkauf – Nachfolge im Rahmen einer geregelten Übergabe.

### KATEGORIE

- Zubehörprodukte für mobile Endgeräte
- Hochwertige Elektronik
- Nachhaltige Eigenmarke
- B2B und B2C Handel
- OEM-Fertigung / Projektgeschäft

### UMSATZKLASSE

2 - 3

### TRANSAKTION

Unternehmensverkauf

### PROFITABILITÄT

≈ 5 %

---

to be passionate for human relations and targets

## Geschäftsmodell

Das Unternehmen **konzentriert** sich auf den **Verkauf** von **hochwertigem Zubehör für Notebooks, Tablets, Smartphones und Kameras** einschließlich **Taschen, Rucksäcke, Cases** und weitere **elektronische Accessoires**. Dabei liegt der **Fokus** auf **Topseller-Produkten** mit **hoher Wiederverkaufsrate** und **langen Lebens- und Produktzyklen**. Ein **Großteil des Sortiments** besteht aus Artikeln, die **regelmäßig, erfolgreich** und **über Jahre** verkauft werden. Somit kann dem Kunden **langfristige Verfügbarkeit, Planungssicherheit** und **Kontinuität** geboten werden.

Der Mandant entwickelt die Produkte selbst – **von der Idee**, über **das Design**, trifft die **Materialauswahl** bis zur **Fertigung** in Asien. Dabei müssen **Qualität, Funktionalität** und **Sicherheit höchsten Ansprüchen** genügen. Dies gilt für **standardisierte Produkte** genauso, wie für **individuelle Serien** oder **Sonderanfertigungen** im Projektgeschäft.

Als **Hersteller** und **Markeninhaber** stehen die Produkte für **Wiedererkennbarkeit, Vertrauen** und **Nachhaltigkeit**. Selbst bei der **Herstellung** der Produkte setzt der Mandant **konsequent** auf **umweltfreundliche Materialien** und **recycelte Kunststoffe**. Selbst für **Retouren** aus allen Vertriebskanälen wurde ein **eigenes Rückführungs- und Wiederaufbereitungssystem** entwickelt, welches funktionstüchtige Produkte sorgfältig prüft, aufbereitet und zu über **97 % wiederverwendet**.

Mit der **Eigenmarke** und den **registrierten Designs** für seine Produkte **differenziert** sich der Mandant klar vom **Wettbewerb** und **erhöht die Markteintrittsbarriere** für neue Anbieter.

Dank der **langjährigen Erfahrung** kennt das Unternehmen die relevanten **Importprozesse, Zollvorgaben** und **Logistikanforderungen**. Das sorgt für **reibungslose Abläufe** – von der **Produktion bis zur Auslieferung**.

Insgesamt basiert das Geschäftsmodell unseres Mandanten auf der **Kombination** von **eigener Produktentwicklung, effizienter Logistik** und einem **kunden- und serviceorientierten Vertrieb**, sowohl im **B2B-** als auch im **B2C-Bereich**.

## Kunden

Der überwiegende Umsatz (**rund 80%**) wird im **B2B - Geschäft** erzielt. Zu den namhaften Kunden zählen **Großhändler, Distributoren, Einkaufsverbände, Wiederverkäufer & Fachhändler**, wozu u.a. auch **Elektronikfachgeschäfte, Computer- und Handysshops, IT-Systemhäuser** und der **Bürofachhandel** gehören. Selbstverständlich werden auch alle **großen Online-Händler**, wie **Amazon, eBay** und viele **weitere bekannte Betreiber** von großen **Online-Shops**, als Absatzwege genutzt.

Ein weiterer **signifikanter Umsatzanteil** wird im **Projektgeschäft** erwirtschaftet. Hier vor allem mit Kunden, die teilweise **seit mehr als 15 Jahren** ihre Produkte **speziell konfektionieren** lassen (**personalisiert oder als OEM**).

Der restliche Umsatz wird über **öffentliche Auftraggeber & Institutionen (Behörden, Schulen, Universitäten und Vereine)**, **IT-Abteilungen größerer Unternehmen** oder **Organisationen mit IT-Bedarf** und **Dienstleistern**, die **technische Ausstattung** mit sich führen, erzielt. Dazu kommen **Kunden im B2C-Geschäft**, z.B. **technikaffine Endverbraucher**, die direkt über einen Onlineshop einkaufen.

---

to be passionate for human relations and targets

Seit Gründung hat das Unternehmen **Millionen an zufriedenen Kunden**. Das belegen auch **160.000 ausgezeichnete Produktbewertung** auf allen online Plattformen mit **4,99 von 5,00 Sternen** und **99,66%** aller Produkt-Bewertungen bei **Trustami**. Gemäß der Amazon Seller-Auswertung beläuft sich die **überdurchschnittliche Rate an Wiederholungskäufen** nach **6 bis 9 Monaten**.

## Finanzzahlen

Jahr / in Mio. €	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23	2023/24	2024/25e
<b>Umsatz</b>	2,63	2,93	2,80	2,69	1,97	2,00
<b>EBITDA</b>	0,14	0,13	0,14	0,10	0,02	0,12
<b>Adjusted EBIT</b>	0,33	0,34	0,35	0,29	0,16	0,22

### Wichtiger Hinweis:

**Annähernd 82%** des **Umsatzes** sind **jährlich wiederkehrend** und werden mit **Wiederholungskäufen** über **langjährige Kundenbeziehungen** (größer 15 Jahre) erzielt.

## Mitarbeiter

Aktuell beschäftigt das Unternehmen **4 Vollzeitmitarbeiter**, die in hoher Eigenverantwortung die Bereiche **Vertrieb, Marketing** und **Produktentwicklung** führen und von **4 Teilzeitkräften** in der **Logistik** unterstützt werden. Alle Mitarbeiter sind seit vielen Jahren im Unternehmen beschäftigt und wurden vom Unternehmensinhaber intern ausgebildet.

## Management

Der **alleinige, geschäftsführende Gesellschafter** wird von einem der **Vollzeitmitarbeiter**, der eine **Führungsposition** hat, entlastet.

## Firmensitz

Das Unternehmen hat seinen Firmensitz in **Süd-Deutschland** in **zentraler Lage** mit moderner **Infrastruktur**. Das **Büro mit ca. 200 qm** und das **Lager mit ca. 500 qm** sind angemietet und bilden eine **zusammenhängende Gewerbeinheit** für kurze Dienstwege. Das Betriebsgebäude ist mit einer **leistungsstarken Photovoltaikanlage** ausgestattet, die es ermöglicht, den **Großteil des Energiebedarfs** zu

---

to be passionate for human relations and targets

decken – **CO<sub>2</sub>-frei** und **nachhaltig**. Großzügige Flächen für das **Be- und Entladen** von LKW's sind genauso vorhanden, wie **ausreichende Parkplätze** für Kunden und Mitarbeiter.

## Transaktionsvorhaben

Der **geschäftsführende** und **alleinige Gesellschafter** bietet im Rahmen einer **strategischen Unternehmensnachfolge aus Altersgründen** die Übernahme **aller Gesellschaftsanteile** – gegen Gebot, an.

## TRANSAKTIONSKRITERIEN

Der Unternehmensinhaber möchte sich **sukzessive** aus dem **operativen Geschäft** zurückziehen. Eine **geordnete Übergabe inklusive Begleitung über mindestens 12-24 Monate** ist gewährleistet.

---

to be passionate for human relations and targets