

### Das Unternehmen

Das Unternehmen mit Sitz in Bayern ist seit über 20 Jahren in der Catering-Branche tätig.

Hier wird nicht nur die tägliche Bewirtung von Konzernen in deren Kantine bedient, sondern auch weitere Geschäftsbereiche, wie die Verpflegung bei Konferenzen, Veranstaltungen und Events und nicht zu vergessen, die Pflegeeinrichtungen und Krankenhäuser, sowie Schulen und Kitas. Die Mitarbeiter sind vor Ort in kundeneigenen Betriebsküchen tätig.

Den Kunden werden höchste Flexibilität und maßgeschneiderte Konzepte angeboten, damit das Betriebsrestaurant zum Mehrwert des Unternehmens wird. Das abwechslungsreiche und gesunde Angebot, ganz nach der Philosophie des Kunden, bringt willkommene Abwechslung und Erholung im Arbeitsalltag. Das Unternehmen stellt sich an den Herd, denn der Anspruch ist, dass sich der Gast täglich aufs Neue wohlfühlt und gut ernährt ist.

Das Motto lautet: „Das Betriebsrestaurant ist mehr als nur ein Ort der Verpflegung“. Das Konzept ist „hausgemacht“, es wird sehr viel Wert auf hausgemachte Speisen gelegt, Saucen und Brühen werden wie bei „Mutter“ noch selbst angesetzt, Geschmacksverstärker kennt und verwendet da niemand.

Ein weiteres Thema ist Nachhaltigkeit, Nachhaltigkeit beginnt bei der Beschaffung der Rohstoffe. Es ist wichtig über den Tellerrand hinaus zu blicken, denn der Weg der Produkte ist vom Beginn der Erzeugung bis auf den Teller lückenlos nachvollziehbar, es wird bewusst und überwiegend mit regionalen Erzeugnissen gearbeitet.

Das Unternehmen genießt in der Region langjährig einen sehr guten Ruf.

Die Belegschaft, besteht aus einem Geschäftsführer und einer Prokuristin sowie 67 Mitarbeitern, die momentan beschäftigt sind. Die Mitarbeiter sind bis zu 20 Jahren im Unternehmen, die Treu und engagiert sind. Die Regelarbeitszeit einer Vollzeitkraft (FTE) beträgt 40 Stunden pro Woche, die Kernzeiten sind von 7.00 – 15.00 Uhr jedoch auch kundenabhängig variierend/betrieblich geregelt. Eine Tarifbindung sowie die Vertretung durch einen Betriebsrat bestehen nicht.

Das Unternehmen bewirtschaftet große Kunden, wie die Staatsministerien, sowie Schulen und Kitas, Bundesagentur für Arbeit und namenhafte Firmen. Derzeit sind 12 aktive Kunden in der Kundenkartei, davon sind alle Kunden gewerblich, der Anteil des größten Kunden beträgt ca. 40%.

### Umsatz- und Ertragslage

Die Umsatz- und Ertragslage des Unternehmens hat sich in den letzten Jahren stets stabil dargestellt. Die marktüblichen Schwankungen in Jahren 2020-2022 auf Grund der COVID 19 Pandemie und der dadurch ermöglichten Homeofficenutzung haben die Auftragslage stark beeinflusst. Dieser Trend konnte durch Neukundengewinnung entgegengewirkt werden.

Der Gesamtumsatz liegt in 2023, bei ca. 4054 TEUR. Aktuell liegt der geplante Jahresumsatz 2024 gleichbleibend bei ca. 4096 TEUR . Die Umsatzrendite liegt bei einem EBIT von 552 TEUR und ist als gut zu bezeichnen.

Das Unternehmen ist seit über zwei Jahrzehnten ein gesund wachsendes, mittelständiges Unternehmen mit geschulten Mitarbeitern und erstklassigen Referenzen, das über eine gefestigte Marktstellung und hervorragende Potenziale für ein weiteres, gesundes Wachstum verfügt.

Für die nächsten Jahre wird mindestens eine gleichbleibende Nachfrage erwartet.

Der Vertrieb ist der Unternehmensgröße entsprechend so organisiert das der Geschäftsführer den Vertrieb in Personalunion umsetzt. Durch die langjährigen Beziehungen zu den bestehenden Kunden, kommen die Kunden proaktiv auf das Unternehmen zu. Neukunden-Akquise findet kaum statt, so stellt genau dieser Punkt ein enormes Potential dar und müsste in Zukunft berücksichtigt und aufgebaut werden.

### Verkauf und Unternehmensnachfolge

Der Unternehmer möchte das Unternehmen aus Altersgründen verkaufen, ihm ist die Fortführung des Unternehmens wichtig.

Der Gesellschafter kann sich vorstellen, nach dem Verkauf, wenn gewünscht, unterstützend weiter tätig zu sein. Dabei steht der Gesellschafter dem Nachfolger bei der Vorstellung zu wichtigen Kontakten, Kunden, Lieferanten selbstverständlich zur Seite.

Der Verkäufer ist bereit nach Abgabe eines attraktiven Angebotes und Abschluss eines „Letters of Intent“ Exklusivität für die abschließenden Verhandlungen zu gewähren.

Zur Wahrung seiner Interessen steht dem Verkäufer ein fachkundiger Berater zur Seite.

Der Kontakt erfolgt ausschließlich über:

**m+a expert - Büro Werder**  
 M-Consulting B. Marovic  
 Berliner Str. 5a  
 14542 Werder  
 mail: [petar.marovic@maexpert.com](mailto:petar.marovic@maexpert.com)



Impressum:  
 m+a expert  
 M-Consulting B. Marovic  
 Berliner Str. 5a  
 14542 Werder

Kontakt:  
 fon: +49 (0) 3327 57 220 66  
 mobil: +49 (0) 174 320 13 23  
 mail: [petar.marovic@maexpert.com](mailto:petar.marovic@maexpert.com)