

# UNTERNEHMENSVERKAUF

Profitabler und innovativer  
Fahrradeinzelhandel

Projekt BOXBACH

# KURZPROFIL

Projekt  
BOXBACH

## Profitabler und innovativer Fahrrad Einzelhandel

Branche	Handel, Handel (Groß-/Einzelhandel) inkl. Online
Angebotsgegenstand	100 % der Geschäftsanteile
Tätigkeitsfeld	Das Unternehmen betreibt einen stationären Fahrrad Einzelhandel mit mehreren Standorten
Region	Deutschland Mitte

### Leistung / EBIT

Jahr	EBIT T€	Umsatz T€	
2019	225	2.975	JA
2020	559	5.965	JA
2021	864	6.747	JA
2022	989	8.710	JA
2023	849	9.569	BWA
2024	935	9.650	Plan
2025	1.167	10.000	Plan
2026	1.383	10.500	Plan
2027	1.559	11.000	Plan

Kunden	Fahrradbegeisterte Menschen aus der Region
Immobilie	Die Standorte sind fremd angemietet.
Verkaufsgrund	Strategischer Verkauf. Wachstumskurs.
Potentielle Käufer	Strategen / MBI / Beteiligungsgesellschaften
Kaufpreis	6.500.000 € - cash/dept free

### Kurzbeschreibung

Bei dem Unternehmen handelt es sich um einen Fahrrad Einzelhandel mit mehreren Standorten und einem innovativen Konzept. Die Zusammenstellung des Markenportfolios ist sehr gut gewählt und auf die Zielgruppe abgestimmt. Selbst in 2023 ist man im Umsatz gewachsen, während der Markt knapp das Ergebnis von 2022 erreicht hat (VDZ 03/2024).

### Unternehmensphasen

Der Fahrradhandel mit mehreren Standorten ist seit über 10 Jahren aktiv und entwickelt sich weiterhin sehr gut. Das Onlinegeschäft ist nicht sehr ausgeprägt, vielmehr hat der Inhaber in den letzten Jahren daran gearbeitet, den Service derart zu verbessern, dass dadurch eine sehr gute Kundenbindung resultiert.

### Produkte, Leistungen, Technologien

Das Unternehmen bietet die üblichen Produkte eines Fahrrad Einzelhandels an. Das sind konventionelle Fahrräder als auch E-Bikes. Daneben bietet man auch Ersatzteile und Zubehör an.

Die Beratung inkl. Vermessungsservice erfolgt durch gut geschulte Mitarbeiter. Service wird groß geschrieben. Eine eigene Werkstatt mit schnellem und kompetentem Service bietet den Kaufkunden, aber auch Fremdkäufern entsprechenden Service. Daneben bietet man verschiedene Dienstleistungen und Garantien.

### Kundenkreis

Kunden kommen vorwiegend aus der Region (bis ca. 50km). Dabei hat man nicht vorwiegend jüngere Kunden im Blick. Der Anteil von Leasingkunden hält sich mit dem Anteil der Selbstzahler relativ die Waage.

# KURZPROFIL

Projekt  
BOXBACH

## Profitabler und innovativer Fahrrad Einzelhandel

### Umsatz- und Ertragslage

Das Unternehmen ist stetig gewachsen. Auch in 2023 konnte man den Umsatz steigern. Der Ertrag ist leicht zurückgegangen, da man zu viel Personal aufgebaut hat. Dies wurde nun korrigiert. Für 2024 geht man von einem ähnlichen Umsatz mit leicht besserem Ergebnis gegenüber 2023 aus. Grund hierfür ist, dass auch weiterhin Bedarf an Fahrrädern besteht und das Arbeitnehmer Bike-Leasing noch lange nicht alle potentiellen Kunden erreicht hat. Zudem steigert sich die Anzahl der Wartungskunden stetig und man ist mit neuen Produkten und Dienstleistungen am Start. Dies gleicht mögliche Rohmargenminderungen aufgrund Preisdruck ein wenig aus.

### Mitarbeiter

Es werden aktuell mehr als 40 Mitarbeiter beschäftigt.

### Immobilie

Die Standorte sind fremd angemietet und in gutem Zustand. Auch die Inneneinrichtung ist modern und aktuell.

### Kaufpreis

Der Kaufpreis wurde im Rahmen einer sachverständigen Unternehmensbewertung ermittelt. Der Verkäufer erwartet einen Kaufpreis in Höhe von:

**6.500.000 EUR**

Cash & debt free (ohne zinstragende Verbindlichkeiten, ohne liquide Mittel). Der Kaufpreis bezieht sich ausschließlich auf das betriebsnotwendige Vermögen.

### Verkaufsgrund

Der Unternehmer sieht auch zukünftig einen guten Markt in der Fahrradbranche und hat noch einige Ideen, die er gerne mit einem starken Partner umsetzen möchte.

### Verkaufsziele

Der Unternehmer kann sich gut vorstellen, gemeinsam mit dem Käufer das Filialnetz und das Produkt-/Dienstleistungsangebot weiter ausbauen.

### Idealer Erwerber

Der Kauf dieses Unternehmens eignet sich vor allem für einen strategischen Investor oder eine Beteiligungsgesellschaft, die schon in dieser Branche Erfahrungen gesammelt hat oder hiermit als Ankerinvestition in die Branche starten will. Ein MBI mit genügend Eigenkapitalmitteln, könnte das bisher geschaffene ebenfalls weiterführen und ausbauen.

### Eigenkapital

Für eine Finanzierung des Kaufpreises sollte der Kaufinteressent Eigenkapital/Barmittel mit einbringen. Wir schätzen die notwendigen Mittel je nach Finanzierungsmodell auf ca. 1.200.000 Euro.