

## Profilnummer

110902

**Lebensmittelmarke, die köstliche glutenfreie Produkte entwickelt und verkauft, mit treuen B2B-Kunden und Wachstumspotenzial in der Benelux-Region.**

## Standort

Deutschland

## Persönliche Daten

### Branche

Großhandel Konsumgütern

### Art des Unternehmens

Großhandel Food

### Rechtsperson:

Kapitalgesellschaft

### Art der Transaktion

Assets / liabilities

### Lebensphase Unternehmen

Jung Unternehmen

### Mitarbeiter in FTE

< 5

### Art des Käufers:

Strategische Akquisition

## Finanzinformation

### Umsatz letztes Geschäftsjahr

€ 250.000 - € 500.000

### Preisvorstellung

€ 250.000 - € 500.000

### Ergebnis vor Steuern

Vertraulich

## Firmengeschichte / Hintergrund

Das Unternehmen wurde vor über zehn Jahren aus einem persönlichen Bedarf an hochwertiger glutenfreier Ernährung heraus gegründet. Aus der Überzeugung, dass glutenfreies Essen nicht zulasten von Geschmack, Qualität und Genuss gehen muss, wurde eine eigenständige Marke mit einem breiten Sortiment zertifizierter glutenfreier Produkte entwickelt.

Durch einen starken Fokus auf Produktentwicklung, biologische Zutaten, Innovation und die Anpassung an veränderte Verbraucherbedürfnisse hat das Unternehmen eine solide Position im schnell wachsenden „Free-

from“-Segment aufgebaut. Die Produkte sind über verschiedene Vertriebskanäle erhältlich, darunter Einzelhandel, Großhandel, Foodservice und Online-Vertrieb.

Die Marke verfügt über einen treuen Kundenstamm, einen ausgezeichneten Ruf und eine erkennbare Marktposition. Das Unternehmen ist bereit für die nächste Wachstumsphase, in der ein strategischer Partner oder Käufer die vorhandenen Markt- und Skalierungsmöglichkeiten optimal nutzen kann.

Das Unternehmen entwickelt, vermarktet und vertreibt ein vollständig glutenfreies Sortiment für den Geschäfts- und Verbrauchermarkt. Durch einen starken Fokus auf Qualität, Lebensmittelsicherheit und Benutzerfreundlichkeit bietet das Unternehmen Produkte an, die einfach und zuverlässig in verschiedenen Anwendungen eingesetzt werden können.

Das Unternehmen arbeitet mit einem Netzwerk spezialisierter Produktions-, Vertriebs- und Verkaufspartner und hat dadurch ein skalierbares und effizientes Geschäftsmodell aufgebaut. Im B2B-Markt bedient das Unternehmen Gastronomiepartner und nationale Großhändler. Darüber hinaus sind die Produkte für Verbraucher über verschiedene Vertriebskanäle erhältlich.

Das Unternehmen ist in einem wachsenden Markt tätig, der durch die zunehmende Aufmerksamkeit für Lebensmittelunverträglichkeiten, ein wachsendes Bewusstsein für glutenfreie Ernährung, die Nachfrage nach „Free-from“-Produkten sowie den Bedarf an transparenten und bewussten Ernährungsentscheidungen angetrieben wird. Die starke Partnerstruktur bietet eine solide Grundlage für weiteres Wachstum.

## Alleinstellungsmerkmale

Die Marke hat innerhalb der Nische für glutenfreie und bewusste Ernährung einen loyalen und wiederkehrenden Kundenstamm aufgebaut.

Kunden entscheiden sich für uns aufgrund von:

- vollständiger Sicherheit rund um glutenfreies Essen
- Zuverlässigkeit und Transparenz
- Komfort im täglichen Konsum
- besonderer Qualität innerhalb des Segments, mit 80 % Bio-Produkten
- einem agilen Unternehmen, das schnell reagieren kann

## Andere

Wir suchen einen ambitionierten und strategisch passenden Käufer, der die Marke weiterentwickeln und auf ein nächstes Niveau bringen kann. Das Unternehmen befindet sich in einer Phase, in der eine Übernahme gut zur Unternehmensstrategie passt und weiteres Wachstum beschleunigen kann.

Nach dem Verkauf steht eine sorgfältige Übergabe im Mittelpunkt. Der derzeitige Eigentümer begleitet den Käufer bei der Übertragung von Prozessen, Arbeitsweisen und wichtigen Kundenbeziehungen. Nach einer vollständigen Einarbeitungs- und Übergabephase wird sich der derzeitige Eigentümer aus dem Unternehmen zurückziehen.

Das Unternehmen ist besonders interessant für Organisationen, die ihre Position im glutenfreien und „Free-from“-Segment stärken und ihren Kunden ein breiteres Gesamtsortiment anbieten möchten. Erfahrung im glutenfreien Segment ist von Vorteil, jedoch keine Voraussetzung.

Diese Gelegenheit ist besonders interessant für Käufer, die suchen nach:

- Wachstum im glutenfreien/Free-from-Segment
- direktem Marktzugang in den Niederlanden und Belgien
- einer bestehenden Marke mit Kundenbasis
- einem skalierbaren Lebensmittelkonzept in einem wachsenden Nischenmarkt