

## Profilnummer

106895

## Exklusiver Markenvertrieb Messgeraete fuer die Tor- und Zaunbau Branche

### Standort

Nordrhein-Westfalen

### Persönliche Daten

#### Branche

Großhandel Konsumgütern

#### Art des Unternehmens

Handelsunternehmen

#### Rechtsperson:

Einzelunternehmen

#### Art der Transaktion

Bestimmt werden

#### Lebensphase Unternehmen

Etabliert ab 5 Jahre

#### Mitarbeiter in FTE

< 5

#### Art des Käufers:

- MBI-Kandidat
- Strategische Akquisition
- Investor

### Finanzinformation

#### Umsatz letztes Geschäftsjahr

€ 0 - € 100.000

#### Preisvorstellung

V.H.B.

#### Ergebnis vor Steuern

€ 0 - € 100.000

### Firmengeschichte / Hintergrund

Das Unternehmen wurde als Ergänzungsgeschäft einer Dienstleistung für die Branche gegründet. Schnell etablierte sich die Marke in Deutschland, es wurde eine Marke patentiert beim DPMA als Wort- und Bildmarke.

Aufgrund der exklusiven Vertriebsrechte in Deutschland ist das Unternehmen der erste Ansprechpartner für die Marke und den Vertrieb. Alle Herstelleranfragen werden an das Unternehmen weitergeleitet und darüber abgewickelt. Selbst das daraus resultierende Folgegeschäft bezüglich der jährlichen Überprüfungen und

Eichung der hochwertigen Messgeraete, welche derzeit die modernsten auf dem Markt sind, reisst der Kundenkontakt nach dem Kauf nicht ab.

Startup war 2018, die komplette Abwicklung erfolgt nur B2B, kein Privatgeschaeft.

Inzwischen rund 200 laufende Kunden, mit wiederkehrendem Umsatz. Keine Lagerhaltung noetig, aber moeglich und wuensenswert. Dies obliegt dem zukuenftigen Betreiber.

Hohe Internetpraesenz auf 2 Webseiten mit Anb

Exklusive Vertriebspartnerschaft wird garantiert, verkauft wird das Unternehmen mit allen Rechten am laufenden Geschaeft. Kundenstamm, Kontakte, Internetpraesenz inkl. B2B ShopsSystemen, Social Media Praesenz, Einkaufspreisen mit ueberdurchschnittlicher Marge 40%

Markenrechte und Patente gehen ebenfalls ueber.

## Alleinstellungsmerkmale

Exklusiver Vertieb in Deutschland mit Markenpatent DPMA

Die Nr.1 der Marke in Deutschland

## Andere

Ideal fuer den Ausbau fuer ein StartUp oder als Segmentive Ergaenzung fuer Fachbetriebe aus der Branche Torbau, Zaunbau, Montageservice etc.

Die Uebergabe erfolgt aufgrund der Zunahme des Hauptgeschaeftsfeld und der ohnehin noetigen Reduktion aufgrund gesundheitlicher Einschraenkungen.

Enormes Ausbaupotenzial bei entsprechend intensiv ueblichen Arbeitseinsatz einer Vollzeitbeschaefftigung 35 Std. Woche.

Als Nebenbeschaefftigung oder Erweiterung mit geringerem Einsatz moeglich, jedoch zu lasten des moeglichen Wachstum.