

## Profile number

110243

## Unternehmensnachfolge in Berlin: Etablierter Fachhändler für Elektronik- und Haushaltsgeräte mit Showroom + City-Lager

### Located in

Berlin

### General information

#### Sector

Retail non-food

#### Type of company

Electrical goods

#### Legal entity:

Partnership

#### Type of transaction

To be determined

#### Life phase enterprise

Full-grown

#### Employees in FTE

10 - 25

#### Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition

### Financial information

#### Turnover last financial year

Confidential

#### Asking price

€ 250.000 - € 500.000

#### Earnings before taxes

Confidential

### Company history/background

Zum Verkauf steht ein seit **1969** bestehendes, inhabergeführtes Handels- und Dienstleistungsunternehmen für Elektronik- und Haushaltsgeräte in **Berlin** (2. Generation). Das Unternehmen ist regional etabliert und kombiniert stationären Fachhandel mit einem modernen Abhol- und Logistikkonzept. Der Inhaber möchte das Unternehmen übergeben, da für die nächste Entwicklungsstufe zusätzliche Ressourcen und neue Impulse sinnvoll sind.

Das Unternehmen betreibt **zwei Standorte** in Berlin:

1. **Beratungsstarker Showroom**: klassischer stationärer Verkauf mit individueller Beratung sowie ergänzenden Dienstleistungen rund um Lieferung, Anschluss/Installation und Service.
2. **Pick&Go / City-Lager (Abhollager)**: schnelle, unkomplizierte Warenverfügbarkeit für Abholung sowie kurzfristige Lieferung. Zielgruppen sind neben Privatkunden insbesondere auch B2B-nahe Kundengruppen (z. B. Handwerker, Hausverwaltungen, Hausmeister, Projektleiter für kleinere Vorhaben).

**Umsatzmix (grobe Verteilung):**

- ca. 15% überregional online
- ca. 35% regional online (führt Kunden in den Showroom oder zur Abholung/Lieferung)
- ca. 50% klassische stationäre Showroom-Kunden

## Unique selling points

- **Dual-Format**: Kombination aus beratungsintensivem Showroom und schnell verfügbarem Abhol-/Logistikhub (Pick&Go)
- **Digitaler Kundenzugang**: über 20.000 Opt-in-Kunden und über 5.000 App-Kunden
- **Eingespielte Organisation mit zweiter Ebene**: Stellvertretung für den stationären Bereich und Leitung E-Commerce; Ausbildungsbetrieb
- **Eigene Liefer- und Serviceteams**: operative Umsetzung von Lieferung, Anschluss/Installation und kleineren Serviceleistungen
- **Wiederkehrende Bonus-/Kooperationszahlungen** (branchenüblich), die zu saisonalen Ergebnispeaks führen; transparent darstellbar über Normalisierung/Run-Rate

## Other

Der Inhaber ist aktuell weiterhin aktiv, arbeitet jedoch mit klar delegierten Verantwortlichkeiten. Eine **Übergabe/beratende Begleitung für 3–6 Monate** nach Übernahme ist möglich.

**Gesuchter Käufer:**

- Strategischer Unternehmer/Investor, der operativ mitwirken möchte
- Erfolgreiche Serviceunternehmen, die Vertrieb/Logistik/Handel vertikal integrieren möchten

- Pure Online-Anbieter, die einen stationären Footprint inkl. Abhol-/Same-Day-Struktur suchen
- MBI-Kandidaten (angestellte Führungskräfte mit Übernahmeambition)

**Hinweis zur Vertraulichkeit:** Detaillierte Informationen (Name, genaue Adressen, Unterlagen, Zahlenpaket) werden nach **Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA)** bereitgestellt.