



# FACHHANDEL FÜR WALD-, FORST- UND GARTENPRODUKTE IN OSTTHÜRINGEN

Vorstellung

04.08.2022

# STAMMDATEN

- Einzelunternehmen
- Mietobjekt in Ostthüringen
- Firmenimmobilie kann ebenfalls übernommen werden
- Gründung September 2009
- Standorterweiterung zum 01.01.2014



# BESONDERHEITEN

- Positive Umsatzentwicklung, von 2019 bis 2023 rd. +29%
- weiteres Umsatzpotential ist vorhanden
- Geschäft funktioniert weitgehend unabhängig vom Inhaber. Dieser ist nur rudimentär im Tagesgeschäft eingebunden
- Goldhändlerstatus bei einem namenhaften Markenhersteller





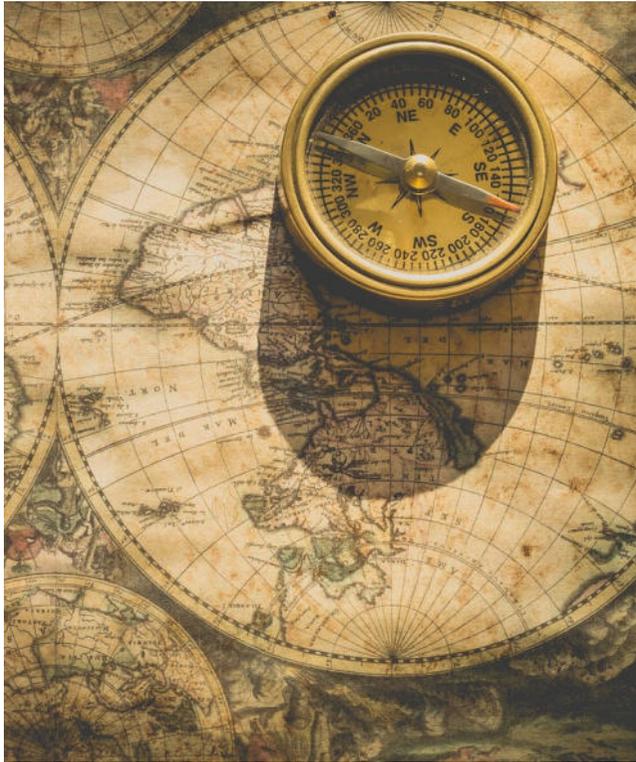
## DIENSTLEISTUNGEN

- Verkauf von professionellen Garten- und Landschaftsgeräten, wie z. B. Motorsägen, Rasenmäher, Schneidgeräte oder Mähroboter
- Verkauf von Zubehör und Ersatzteilen, wie z. B. Ketten, Schienen, Öle oder Bekleidung
- Reparatur und Wartung der Geräte
- Durchführen von Kettensägenlehrgängen

# KUNDEN

- Schwerpunkt liegt auf Privatkunden
- Unternehmenskunden sind meist handwerkliche Stammkunden

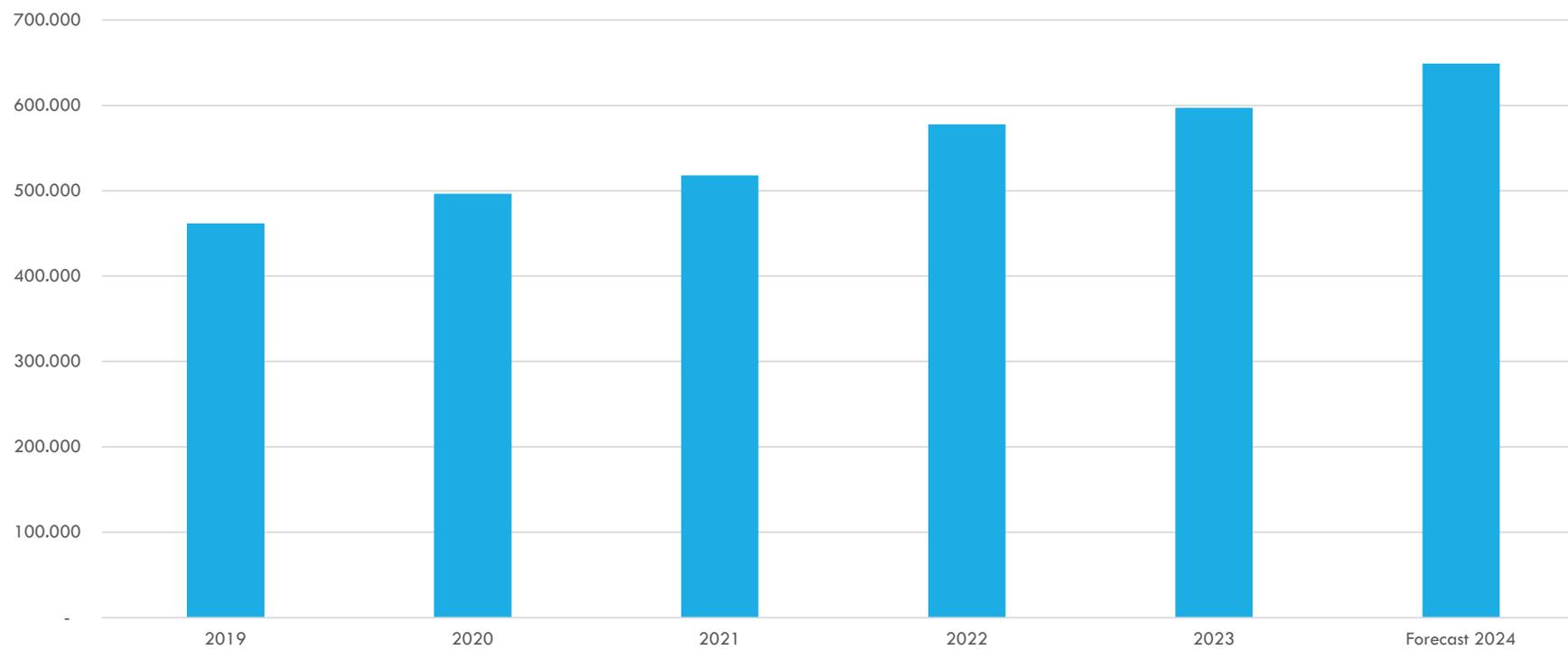




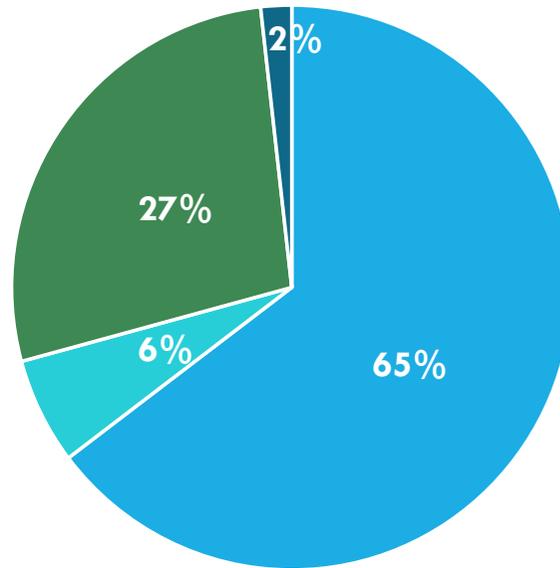
# ABSATZGEBIET

- Das Absatzgebiet umfasst einen Umkreis von rd. 30 km um den Standort
- Eine Vergrößerung des Gebietes ist durch gezielte Marketingmaßnahmen grundsätzlich möglich
- Onlinehandel wird aktuell nicht angeboten

# UMSATZENTWICKLUNG



Diagrammtitel



■ Verkauf Geräten   ■ Verkauf von Zubehör und Ersatzteilen   ■ Reparatur und Wartung   ■ Lehrgänge

# UMSATZANTEILE



# INVESTITIONEN

- Es besteht kein Investitionsstau. Die Geschäftsausstattung ist auf dem aktuellen Stand und das Unternehmen kann ohne größere Investition am Standort fortgeführt werden.
- 1 Firmenfahrzeug sollte nach Übernahme neu angeschafft werden
- Digitalisierung ist vorbereitet
- Zum Ausbau des Geschäftes mit Automower (Rasenmärobotern) muss ggf. investiert werden



## PERSONAL 2022

- 3 Angestellte ohne Inhaber
- regelmäßige Herstellerweiterbildungen sind erfolgt
- Struktur: 1 Inhaber, 1 x Verkauf, 1 x Verkauf / kfm. Stelle, 1 x Reparatur & Wartung
- Recruiting bisher über die „klassischen Kanäle“

# VERTRIEB

- Kunden kaufen schwerpunktmäßig im Ladengeschäft
- Umsatzpotential durch direkte Ansprache von Firmenkunden gegeben



# SCHWÄCHEN

- Erträge sollten weiter optimiert werden
- Leichtes Wachstum sollte angestrebt werden



# STÄRKEN

fester Kundenstamm

qualitativ hochwertige Produkte mit guter Reputation

keine direkten Wettbewerber im Umkreis von rd. 30 km

konstantes Umsatzniveau auf dem aufgebaut werden kann

teilweise „krisensichere“ Zielgruppe

Tagesgeschäft funktioniert weitgehend ohne Inhaber

# RISIKEN

- Preissteigerungen bei Waren und Löhnen
- Abhängigkeit vom Hauptlieferanten
- Onlinehandel



# CHANCEN

neue Produkte und Dienstleistungen können in das Angebot aufgenommen werden und das Sortiment abrunden

Potentiale beim Recruiting über z. B. social Media sind gegeben

Potentiale bei der aktiven Kundenakquise, z. B. im Firmenkundenbereich

Potentiale beim Vertrieb von Automowern

mögliche Kostensenkungsmaßnahmen können überprüft werden

Firmenimmobilie kann mit übernommen werden