

Projekt:

Factsheet



«blueVELVET»

Ziel

Für ein Unternehmen im Bereich Mode- und Bekleidungsfachhandel im Westen von Österreich suchen wir einen Käufer, der einen lokal etablierten, gut laufenden Betrieb mit zahlreichen Stammkunden übernehmen möchte. Aufgrund der ausgezeichneten Lage der Geschäftsräume direkt im Ortskern mit wenig unmittelbarer Konkurrenz und einem hohen Anteil an Stammkunden, eröffnet sich für den Käufer die Chance, das bestehende Franchise samt sehr gepflegtem, vielseitig nutzbarem Ladenbau weiterzuführen oder alternativ die vorhandenen Standortvorteile zu nutzen, um für eine neue Mode- und Bekleidungsmarke den Markt zu erschliessen.

Unternehmen / Konzept

Das Unternehmen wurde 2015 gegründet als Lizenzpartner für eine im gesamten DACH-Raum bekannte Modemarke.

Die in den vergangenen 9 Jahren aufgebauten betrieblichen Assets beinhalten neben einem digital erfassten Kundenstock von mehr als 400 Kunden auch einen modernen Ladenbau, der noch mehrere Jahre weiterverwendet werden kann und einen Mietvertrag, der zu bestehenden Konditionen übernommen werden kann (ca. 1.700 € Miete netto pro Monat inklusive eines Tiefgaragenplatzes, Betriebskosten gesamt ca. 220 € netto pro Monat). Das Alleinstellungsmerkmal ist die Kombination aus der verkehrstechnisch optimalen Lage der Geschäftsräumlichkeiten samt nahegelegenen Parkmöglichkeiten zusammen mit dem Kundenstock, der sowohl treue Stammkunden als auch Laufkundschaft umfasst.

Der Betrieb ist ideal für eine unternehmerische Persönlichkeit, die das derzeit sehr erfolgreich geführte operative Geschäft mit regelmäßigem 25+% Betriebserfolg (und 30+% EBITC) fortführen bzw. ausbauen möchte.

Es besteht die Möglichkeit, dass, wenn gewünscht, der bisherige Franchisepartner nach dem Verkauf im Jahr 2025 noch einige Monate in der Übergabephase unterstützend zur Seite steht.

Das Unternehmen hat in den vergangenen Geschäftsjahren 2021 bis 2023 mit 1,5 Mitarbeitern jeweils Umsätze in der Höhe von durchschnittlich rund 360.000 EUR erwirtschaftet. Die Umsätze im Jahr 2024 werden nach derzeitiger Einschätzung diesen Durchschnittswert erreichen oder leicht übertreffen.

Markt

Zielgruppe sind modebewusste Endkunden, die persönliche Betreuung und eine gute Erreichbarkeit der Geschäftsräume schätzen.

Jährliches Umsatzpotential: bei circa 360.000 € bei 1,5 vollzeitäquivalenten Mitarbeitern, bei 2 Mitarbeitern und entsprechend ausgedehnteren Geschäftsöffnungszeiten können auch höhere Umsätze erzielt werden. EBITC: mehr als 30+% sind mit einer Weiterführung des Betriebs und Pflege des vorhandenen Kundenstocks erzielbar.

Finanzen

Der Kaufpreis wird als EBITC-Multiple veranschlagt, für die Weiterführung eines Bekleidungsfachhandels sind keine oder nur geringe Investitionen erforderlich. Interessenten erhalten gegen Unterzeichnung eines NDA ein ausführliches «Information Memorandum» zugestellt.

Kontakt

Peter Heindl

Kensington M&A Lizenzpartner | A-9020 Klagenfurt am Wörthersee

Tel. +436649687610 | E-Mail: p.heindl@kensington-ma.com | Web: www.kensington-ma.com