

Einzelhandel Vertrieb ergonomischer Büromöbel

Rheinisch-Bergischer-Kreis

Unternehmensprofil

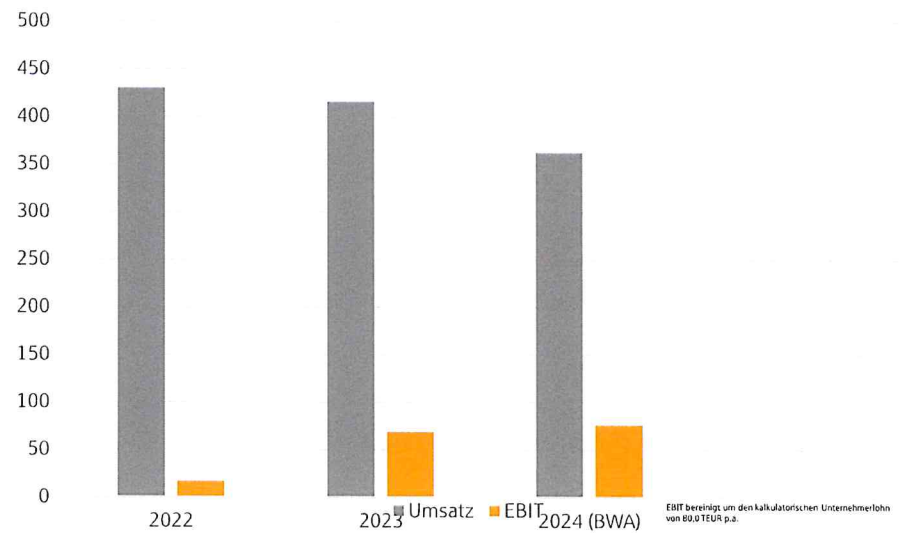
| | |
|----------------------|--------------------------------------|
| Branche | Vertrieb ergonomischer Arbeitsmittel |
| Rechtsform | Einzelunternehmen |
| Inhaber | 1 |
| Mitarbeiter | 2 |
| Standort | Bergisch Gladbach |
| Kundenstamm/Branchen | Privat und Firmenkunden |

Übernahmemodalitäten

Kaufpreis Verhandlungsbasis

Gesucht wird ein branchenkundiger Interessent als Neugründer oder ein Erwerber aus der Branche, der sein Unternehmen erweitern möchte.

Geschäftsentwicklung



Beschreibung

Zusammenfassung des Unternehmensprofils

Der Vertrieb ergonomischer Büromöbel ist aus dem Engagement des Inhabers in der betrieblichen Gesundheitsförderung entstanden. Speziell die Schaffung rückenfreundlicher Arbeitsplätze war anfangs ein großes Anliegen der Kunden. Der Beratung kam hier eine Schlüsselrolle zu, da geeignete Produkte nur in geringer Zahl verfügbar waren.

Über die Beratung, verbunden mit dem Verkauf einiger Produkte hat sich das Geschäft Schritt für Schritt weiterentwickelt. 2011 wurden größere Geschäftsräume angemietet, die Ausstellung und das Produktangebot wurden gezielt erweitert.

Über die Zusammenarbeit mit Firmen, Schwerbehindertenbeauftragten, Integrationsämtern, Physiotherapeuten, Orthopäden und Krankenversicherungen ist es gelungen, den Ruf als Anlaufstelle für eine kompetente, engagierte Ergonomieberatung zu etablieren und über die städtischen Grenzen hinaus bekannt zu machen. Die individuelle Betreuung und das Bestreben des Verkäufers, dem Kunden eine individuelle, optimal passende Lösung zu bieten, sorgt für eine hohe Kundenbindung und eine überdurchschnittlich treue Kundschaft, die das Geschäft gerne weiterempfiehlt. So schreibt das Geschäft konstante Umsätze und Renditen auch in schwierigen Zeiten.

Dadurch, dass sich der aktuelle Inhaber ebenso als Dienstleister in der betrieblichen Gesundheitsförderung engagiert hat und Teile seiner Zeit auch in andere Engagements investiert hat, bietet sich einem zukünftigen Unternehmer ein großes Entwicklungspotenzial zur Umsatzsteigerung. Der hier dargestellte Umsatz wird in 12 Stunden Öffnungszeit des Ladenlokals erzielt.

Zusätzlich zum Ladenlokal wurde ein Onlineshop aufgebaut, um Kunden zusätzlich zum klassischen Einkauf mit Beratung vor Ort eine Möglichkeit des Online Einkaufs zu ermöglichen. Wenngleich in diesem speziellen Bereich die Beratung vor Ort äußerst wichtig ist und bleibt.

Der Verkäufer bietet eine umfassende und flexible Betreuung während der Übergabephase an. Dieses Angebot kann individuell an die Bedürfnisse des Käufers angepasst werden.

Es sind verschiedene Übergabeszenarien denkbar, von einer eng begleiteten Übergabe über einen bestimmten Zeitraum bis hin zu spezifischen Unterstützungsleistungen in einzelnen Bereichen. Der Verkäufer ist offen für Verhandlungen, um die optimale Betreuungslösung zu finden und einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten.

Sprechen Sie uns gerne an zur Koordinierung weiterer Gespräche!