

Verändertes Konsumverhalten, steigende Preistransparenz und die wachsende Online-Konkurrenz erhöhen den Wettbewerbsdruck, während hohe Fixkosten die Margen belasten.

Im Nachfolgemarkt sind vor allem Geschäftsmodelle attraktiv, die sich klar differenzieren und operativ flexibel aufgestellt sind.

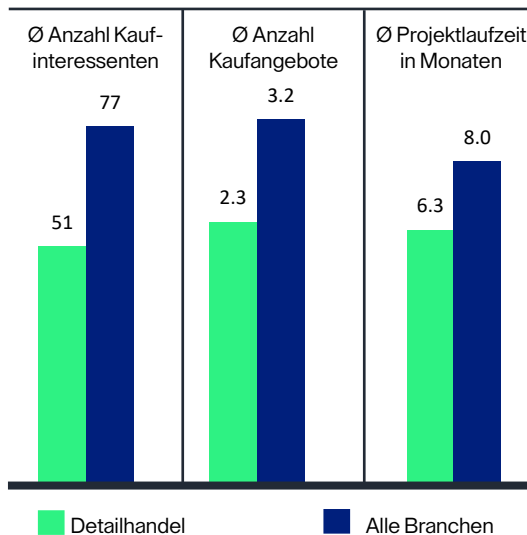
Besonders positiv bewertet werden Omnichannel-Konzepte, die stationären Verkauf und digitale Kanäle nahtlos verbinden. Erfolgreiche Modelle kombinieren persönliche Beratung im Laden mit digitalen Touchpoints, beispielsweise über Click and Collect oder durch persönliche Beratung mit anschließendem Onlineverkauf. Entscheidend ist ein konsistentes Kundenerlebnis über alle Kanäle hinweg, unterstützt durch leistungsfähige Prozesse in Warenwirtschaft, Lager und Logistik. Unternehmen mit funktionierendem Omnichannel-Setup erzielen häufig höhere Kundenbindung, bessere Umsätze pro Kunde und eine stabilere Umsatzentwicklung.

Auf Produktebene sind etablierte Marken, exklusive Sortimente und klar positionierte Eigen- oder Premiummarken zentrale Werttreiber. Sie stärken die Preissetzungskraft, reduzieren die Vergleichbarkeit und erhöhen die Wiederkauftrate. Gleichzeitig verbessert eine klar differenzierte Sortimentsstrategie die Abgrenzung gegenüber rein preisgetriebenen Wettbewerbern und Plattformanbietern.

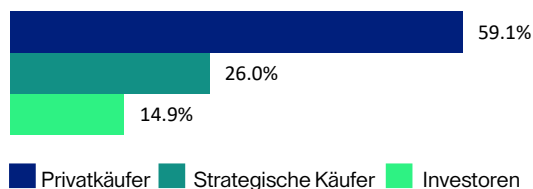
Ein weiterer Schlüsselfaktor ist die Qualität des Kundenportfolios. Eine breite, diversifizierte Kundenbasis reduziert die Abhängigkeit von einzelnen Zielgruppen und stabilisiert die Ertragslage. Zusätzlichen Wert schaffen strukturierte Kundendaten, segmentierbare Zielgruppen und ein professionelles CRM, da dadurch personalisierte Ansprache, effizienteres Marketing und höhere Kundenloyalität möglich werden.

Im Detailhandel sind Lieferantenbeziehungen und vertragliche Rahmenbedingungen oft kaufpreisrelevant. Langjährige Partnerschaften, verlässliche Lieferfähigkeit und allfällige Vertriebs- oder Gebietsexklusivitäten können die Wettbewerbsposition deutlich stärken. Im Transaktionsprozess ist insbesondere zu prüfen, ob zentrale Lieferverträge und Exklusivitätsrechte bei einem Eigentümerwechsel übertragbar sind und keine Change-of-Control-Risiken auslösen.

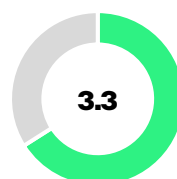
MARKTNACHFRAGE



KÄUFERPROFILE



BRANCHENSORE



1 = keine Nachfrage
5 = hohe Nachfrage

Die Standortstruktur ist ebenfalls entscheidend. Frequenzlage, Erreichbarkeit, Sichtbarkeit, Mietkonditionen und Restlaufzeit der Mietverträge haben direkten Einfluss auf Attraktivität und Planbarkeit. Langfristig gesicherte, marktgerechte Mietverhältnisse oder betriebseigene Liegenschaften können den Unternehmenswert stützen. Gleichzeitig kann eine ausgeprägte Standortgebundenheit den Käuferkreis einschränken, insbesondere bei privaten Nachfolgelösungen mit regionalem Fokus.

Bei kleineren Detailhandelsunternehmen besteht bezüglich Einkaufs- und Kundenberatung oftmals eine hohe Abhängigkeit von der Inhaberschaft oder Mitarbeitenden. Dadurch entstehen Übergaberisiken, die in der Praxis oft über Earn-out-Strukturen adressiert werden. Dokumentierte Prozesse, ein eingespieltes Team und eine strukturierte Übergabeplanung erhöhen dabei die Transaktionssicherheit und verbessern die Vermarktungsfähigkeit.

Im Ergebnis sind Detailhandelsunternehmen im M&A-Kontext dann besonders attraktiv, wenn sie stationäre Stärken mit digitalen Vertriebskompetenzen verbinden, über belastbare Lieferketten verfügen und ihre Kundenbeziehungen datenbasiert steuern. Diese Kombination erhöht die Resilienz gegenüber Marktveränderungen und schafft eine überzeugende Grundlage für eine erfolgreiche Nachfolgelösung.

Jahre der Hingabe, harter Arbeit und unternehmerischem Mut verdienen eine verlässliche Zukunft und einen Preis, der dieser Leistung gerecht wird. Wir freuen uns, Sie beim Verkauf Ihres Detailhandelsunternehmens unterstützen zu dürfen.

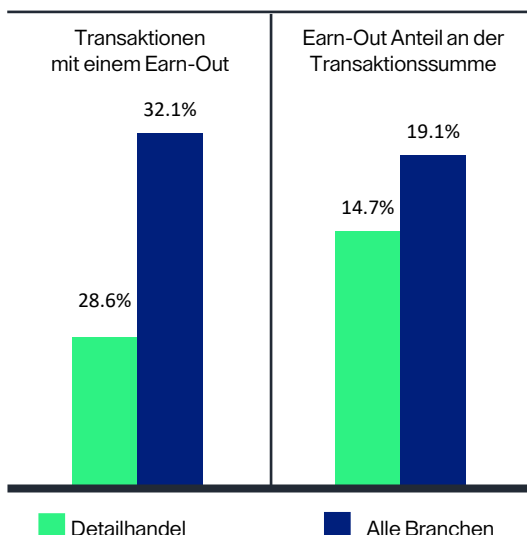
WERTTREIBER

- Überzeugendes Omnichannel-Modell
- Etablierte Marken und exklusives Sortiment
- Breite Kundenbasis
- Etablierte Lieferantenbeziehungen
- Standortqualität

RISIKOTREIBER

- Verändertes Konsumverhalten
- Margendruck durch Online-Wettbewerb
- Standortgebundenheit
- Vertragliche Change of Control Klauseln

EARN-OUT-QUOTE



Die richtige Übergabe sichert die Zukunft Ihres Lebenswerks, Ihr Erbe und Ihren finanziellen Erfolg. Unser BT-NEX® Prozess macht Unternehmensübergaben zielgerichtet, präzise und wertsteigernd.

[→ ERFAHREN SIE MEHR](#)

NACHFOLGE-
REGELUNGEN
300+

ERFOLGREICHE
ABSCHLUSSRATE
97%

DURCHSCHNITTLICHE
PROJEKTLAUFZEIT
7 Mt.

HANDVERLESENE
KAUFKANDIDATEN
> 8'000