

KURZPROFIL

Höchst ertragsreiches Unternehmen aus dem gewerblichen und landwirtschaftlichen Hallenbau aus West Deutschland auf Grund Altersnachfolge zu verkaufen.

Referenz-Nr. 517802

AVANDIL GMBH
Neuer Zollhof 1
40221 Düsseldorf
www.avandil.com

REG HRB Krefeld 14344
UID DE815427280

Fon +49 (0)211 247 908-25
Fax +49 (0)211 247 908-90
rda@avandil.com

TÄTIGKEIT Das inhabergeführte Bauunternehmen umfasst das komplette Spektrum des Hallenbaus und umfasst die Arbeitsschritte von der Beratung, der Planung, der Konstruktion, der Produktion und der Montage bis zur Endabnahme der Kunden. Als Generalunternehmer analysiert das Unternehmen die spezifischen Kundenanforderungen, erstellt die planerische Konstruktion und organisiert die Beschaffung aller erforderlichen Systemkomponenten. Die Produktion der Systemkomponenten erfolgt durch die Hersteller und die Montagen der Hallen wird durch Partnerunternehmen durchgeführt. Das Unternehmen, welches sich durch eine langjährige Branchenerfahrung und eine kundenorientierte, flexible Ausrichtung und Arbeitsweise einen Namen erarbeitet hat, steht für höchste Zuverlässigkeit und Kompetenz.

ZIEL Das Unternehmen steht aus Altersgründen zum Verkauf. Wenn gewünscht, steht der Inhaber auch nach geordneter Übergabe und Einarbeitung als Berater zur Verfügung.

HISTORIE Das Unternehmen ist bereits langjährig am Markt etabliert. Auf Grund einer konsequent auf die Kundenwünsche ausgerichteten Angebotes wurden branchenunabhängig eine Vielzahl unterschiedlicher Gewerbehallen geplant und vermarktet.

KENNZAHLEN Umsatzklasse: ca. 6 Mio. €. Das Unternehmen erwirtschaftet im Laufe seiner Historie stabile Umsätze und Erträge.

KUNDEN Das Unternehmen bedient bundesweit und im deutschsprachigen Ausland sehr zufriedene Kunden. Es werden hauptsächlich Neukunden über Referenzen und über den Vertrieb des Unternehmens rekrutiert. Es gibt auch zahlreiche Stammkunden, die bereits mehrfach Hallen beim Verkäufer erworben haben.

PERSONAL Im Unternehmen sind Mitarbeiter in den Bereichen Vertrieb, Arbeitsvorbereitung, Bauzeichnung, Bauabwicklung und Verwaltung beschäftigt.

LAGE Der Standort des Unternehmens befindet sich in Westdeutschland.

SONSTIGES Das Unternehmen wird familiär und partnerschaftlich geführt.

POTENZIAL Die direkte Ansprache von potenziellen Neukunden stellt bundesweit ein sehr großes Wachstumspotential dar, das vom Unternehmen bisher nicht gehoben wurde. Das Unternehmen hat aber bereits eine fertige Infrastruktur im Bereich Online Anfragen, die auch schon aktiv kundenseitig genutzt wird.

UMFANG Es stehen 100% der Geschäftsanteile einer GmbH zum Verkauf.

KONDITIONEN Verkauf gegen Gebot. Eine gewissenhafte Einarbeitung wird durch die Veräußerer gewährleistet. Für den Käufer fällt seitens AVANDIL kein Vermittlungshonorar an.

Seite 1 / 1