

## KURZPROFIL

### **Ertragreicher und exportorientierter Hersteller für Transportanlagen in Norddeutschland zu verkaufen** Referenz-Nr. 517959

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

Seite 1 / 1

<u>TÄTIGKEIT</u>	<p>Das inhabergeführte Unternehmen entwickelt und produziert Logistiksysteme für die Industrie, Gesundheits- und Lebensmittelbranche um einen schnelleren, effektiveren und kostengünstigeren Prozessablauf zu gewährleisten.</p> <p>Ergänzt wird das Tätigkeitsfeld durch Service- und Wartungsleistungen.</p> <p>Der Produktionsstandort ist in Deutschland.</p> <p>Die internationalen Märkte werden über Distributoren bedient.</p> <p>Durch die enge Zusammenarbeit mit den Distributoren hat das Unternehmen ein Alleinstellungsmerkmal, in den entsprechenden Märkten, gegenüber Mitbewerbern aufbauen können.</p>
<u>ZIEL</u>	<p>Das Unternehmen steht im Rahmen der Altersnachfolge zum Verkauf. Der Inhaber steht auf Wunsch für 1 Jahr zur Überleitung zur Verfügung und behält eine Minderheitsbeteiligung für ca. 3 Jahre. Eine Beratertätigkeit wird nicht ausgeschlossen.</p>
<u>HISTORIE</u>	<p>Das Unternehmen ist bereits langjährig am Markt etabliert. Auf Grund einer konsequent auf die Kundenwünsche ausgerichteten Produkt- bzw. Sortimentspolitik hat das Unternehmen seinen Kundenstamm über die Jahre kontinuierlich ausgebaut.</p>
<u>KENNZAHLEN</u>	<p>Umsatzklasse: ca. 3-6 Mio. €. Das Unternehmen erwirtschaftet im Laufe seiner Historie kontinuierliche Umsatz- und Ertragssteigerungen.</p>
<u>KUNDEN</u>	<p>Das Unternehmen verfügt über langjährige, gefestigte Kundenbeziehungen mit Distributoren in ca. 40-50 Exportländern. In den Auslandsmärkten verfügt man über ein gutes Netzwerk im Gesundheitswesen und weiteren Industriebereichen.</p>
<u>PERSONAL</u>	<p>Im Unternehmen sind ca. 20 Mitarbeiter in den Bereichen Vertrieb, Produktion, Lager, Logistik, und Verwaltung beschäftigt.</p> <p>Ein aktives und loyales Vertriebsteam, mit sehr guten Markt- und Kundenkenntnissen, ist für die Kundengewinnung und Kundenbindung verantwortlich.</p>
<u>LAGE</u>	<p>Der Standort des Unternehmens befindet sich in Norddeutschland.</p>
<u>SONSTIGES</u>	<p>Die Gewerbeimmobilie mit Geschäftsgrundstück und neuwertigen modernen Büros sowie Produktionshallen, wird mit verkauft. Eine Erweiterung des Verwaltungsbereichs sowie der Produktions- und Lagerhallen ist möglich.</p>
<u>POTENZIAL</u>	<p>Automatisierung, Prozessvereinfachung und Kosteneffizienz im Gebäude- und Anlagenmanagement gewinnen immer weiter an Bedeutung.</p> <p>Investitionen im Gesundheitswesen, Dienstleistungs- sowie Industriebereichen und die Notwendigkeit zur Effizienzsteigerung in Verbindung mit Prozessoptimierung ergeben, vor allem in den Auslandsmärkten, das Potenzial für weiteres Wachstum.</p> <p>Zukünftige Wachstumschancen bestehen auch in der geografischen Ausweitung des Exportgeschäftes durch Erschließung neuer Märkte.</p>
<u>UMFANG</u>	<p>Es stehen ca. 70% der Geschäftsanteile einer GmbH zum Verkauf.</p>
<u>KONDITIONEN</u>	<p>Verkauf gegen Gebot. Eine gewissenhafte Einarbeitung wird durch die Veräußerer gewährleistet. Für den Käufer fällt seitens AVANDIL kein Vermittlungshonorar an.</p>