

KURZPROFIL

Hochprofitables, etabliertes Autohaus mit mehreren regionalen Standorten zu verkaufen, Norddeutschland Referenz-Nr. 518964

AVANDIL GMBH
Mollsfeld 14
40670 Meerbusch
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

| | |
|--------------------|--|
| TÄTIGKEIT | Das Unternehmen ist ein regional etabliertes Autohaus mit mehreren Standorten und einem integrierten Leistungsangebot aus Fahrzeughandel, technischem Service und ergänzenden Mobilitätslösungen für Privat- und Geschäftskunden. Moderne Werkstattkapazitäten, qualifiziertes Fachpersonal und eine über Jahrzehnte gewachsene Marktpräsenz bilden die Grundlage der stabilen Positionierung. |
| ZIEL | Aufgrund einer fehlenden internen Nachfolgelösung wird ein Käufer gesucht, der den Geschäftsbetrieb in der bestehenden Struktur verantwortungsvoll fortführt und die weitere Entwicklung nachhaltig vorantreibt. |
| HISTORIE | Seit seiner Gründung vor mehreren Jahrzehnten hat sich das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickelt und seine regionale Präsenz durch den Aufbau zusätzlicher Standorte systematisch ausgebaut. In den vergangenen Jahren lag der Schwerpunkt auf der Modernisierung der technischen Infrastruktur sowie dem gezielten Ausbau kundenorientierter Serviceleistungen. |
| KENNZAHLEN | Das Unternehmen hat in den letzten Jahren einen Umsatz in der Größenordnung von rund 9 Mio. € generiert. Dabei wurde stets ein attraktives EBITDA erwirtschaftet. |
| KUNDEN | Der überwiegende Kundenanteil sind Privatpersonen, die sowohl Fahrzeugkauf als auch Serviceleistungen nachfragen. Ergänzend nutzt ein begrenzter Anteil gewerblicher Kunden die Werkstatt- und Serviceangebote. Die Kundenbeziehungen sind überwiegend langfristig und wiederkehrend orientiert. Das Einzugsgebiet ist regional ausgeprägt, verteilt sich durch die Standorte jedoch auf ein breiteres Umfeld. |
| PERSONAL | Das Unternehmen beschäftigt rund 40 Mitarbeitende, darunter kaufmännisches Personal, spezialisierte Techniker und erfahrene Serviceteams. Die Belegschaft ist durch regelmäßige Schulungen technisch und fachlich auf aktuelle Markt- und Herstelleranforderungen vorbereitet. |
| LAGE | Die Standorte befinden sich in einer wirtschaftlich attraktiven Region mit guter Verkehrsanbindung. Die Filialstruktur trägt zu einer hohen Kundennähe und einer breiten Abdeckung des regionalen Markts bei. |
| SONSTIGES | Das Unternehmen verfügt über Zertifizierungen eines anerkannten Service- und Diagnosepartners, was die hohe technische Kompetenz unterstreicht. Darüber hinaus bietet es eine besonders kundenorientierte Atmosphäre mit Beratungsbereichen und Aufenthaltsmöglichkeiten, die den Servicecharakter zusätzlich stärken. |
| POTENZIAL | Das diversifizierte Geschäftsmodell bildet eine solide Grundlage für nachhaltige Erträge und wird durch die anhaltend stabile Nachfrage im Gebrauchtfahrzeug- und Servicegeschäft zusätzlich gestützt. Die starke regionale Verankerung, langjährige Kundenbeziehungen und eine hohe Wiederkaufs- und Servicequote sichern eine verlässliche Marktposition. Darauf hinaus eröffnen neue Mobilitäts- und Markttrends, insbesondere im Bereich alternativer Antriebe und flexibler Nutzungskonzepte, ebenso wie die konsequente Weiterführung der Digitalisierung und technischen Modernisierung, substanzelle Potenziale für weiteres organisches Wachstum und Effizienzsteigerungen. |
| UMFANG | Es stehen 100% der Geschäftsanteile des Unternehmens sowie die Betriebsimmobilien und -grundstücke zum Verkauf. |
| KONDITIONEN | Verkauf gegen Gebot. Eine gewissenhafte Einarbeitung wird durch die Veräußerer gewährleistet. Für den Käufer fällt seitens AVANDIL kein Vermittlungshonorar an. |