

KURZPROFIL

Ertragsstarker Anbieter für digitale Office-Lösungen im B2B-Bereich, Rheinland (NRW)
Referenz-Nr. 518828

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

TÄTIGKEIT	Das Unternehmen ist ein regional führender Anbieter von Druck- und Dokumentenlösungen für Geschäftskunden mit klarem Schwerpunkt auf multifunktionalen Drucksystemen (MFPs). Das Portfolio umfasst Verkauf & Leasing von Kopierern, Druckern und Multifunktionsgeräten sowie ergänzende Software- und Cloud-Lösungen für effizientes Dokumenten- und Output-Management. Darüber hinaus werden Verbrauchsmaterialien wie Toner, Papier und Büroartikel bereitgestellt. Zentrale Leistungsfelder sind Managed-Print-Services inklusive Remote-Support, Vor-Ort-Einsatz der eigenen Servicetechniker – von der Beratung über die Implementierung bis hin zur laufenden Organisation aller druckbezogenen Prozesse und Ersatzteile. Somit sind alle Kosten, die für den ordnungsgemäßen Betrieb erforderlich sind, in den Wartungsverträgen abgebildet. Im Fokus stehen Transparenz der Druckkosten, hohe Betriebssicherheit und optimierte Workflows durch den Einsatz moderner, skalierbarer Technologien.
ZIEL	Das Unternehmen steht im Rahmen einer strategischen Neuausrichtung zum Verkauf. Eine strukturierte Einarbeitung sowie die geordnete Übergabe werden sichergestellt
HISTORIE	Das Unternehmen ist seit über 25 Jahren erfolgreich am Markt und hat sich von einem klassischen Anbieter für Kopier- und Multifunktionssysteme zu einem überregionalen Partner für Managed-Print-Services, Dokumentenworkflows sowie Software- und Cloud-Lösungen entwickelt. Mit einer eigenen Serviceorganisation und dem Fokus auf passgenaue, betreute Gesamtlösungen konnte ein stabiler und stetig wachsender Kundenstamm aufgebaut werden.
KENNZAHLEN	Umsatzklasse: ca. 3 Mio. EUR. Das Unternehmen erwirtschaftet im Laufe seiner Historie stabile Umsatz- und Ertragssteigerungen, insbesondere nach Eintritt des aktuellen Gesellschafters. Trotz eines Umsatzrückgangs konnte durch signifikante Prozessverbesserungen der Jahresüberschuss signifikant gesteigert werden (2025 ca. 800 TEUR). Auch für das Jahr 2026 wird ein positives Ergebnis erwartet.
KUNDEN	Der Kundenfokus liegt auf mittelständischen Unternehmen (B2B), mit besonderer Spezialisierung auf Gesundheitswesen, Hochschulen, Banken, Autohäuser sowie Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen. Das Unternehmen verfügt über eine breite und stabile Stammkundenbasis mit geringer Fluktuation und langen Vertragslaufzeiten. Aktuell sind über 3.200 Systeme im Feld, zum Teil mit Laufzeiten bis 2032.
PERSONAL	Das Unternehmen beschäftigt ca. 10 Mitarbeitende, mit professionellem Support-Center und eigenen, gut ausgebildeten und zertifizierten Technikern.
LAGE	Der Standort des Unternehmens befindet sich zentral in einer Metropolregion des Rheinlands.
SONSTIGES	Das Unternehmen nutzt zurzeit angemietete Betriebsräumlichkeiten.
POTENZIAL	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ausbau softwarebasierter Services sowie Lösungen zur Erfüllung von ESG- & Nachhaltigkeitsanforderungen im Druck- und Dokumentenumfeld ▪ Sehr gutes und kontinuierlich gepflegtes Bestandskundenmanagement ▪ Lange etablierte Marktpräsenz in Branche und Region mit hoher Kundenbindung ▪ Regionale Expansion bei Fortführung des Fokus auf Multifunktionssysteme
UMFANG	Zum Verkauf stehen 100% der Gesellschaftsanteile (Share Deal) oder alternativ Vollzug eines Asset Deals. Die gewissenhafte Einarbeitung und geordnete Übergabe werden durch die Veräußerer gewährleistet.
KONDITIONEN	Verkauf gegen Gebot. Für den Käufer fällt seitens AVANDIL kein Vermittlungshonorar an.

Wir verkaufen Unternehmen.

/AVANDIL

Seite 2/2