

KURZPROFIL

Regionaler Marktführer mobiler Raumsysteme, Verkauf & Vermietung, NRW

AVANDIL GMBH
Mollsfeld 14, 40670 Meerbusch
www.avandil.com

REG HRB Krefeld 14344
UID DE815427280

Fon +49 (0)211 247 908-27
Fax +49 (0)211 247 908-90
rda@avandil.com

Referenz-Nr. 519053

TÄTIGKEIT	Das Unternehmen ist auf die Planung, den Verkauf sowie die Vermietung flexibler mobiler Raumsysteme spezialisiert. Zum Leistungsportfolio zählen unter anderem Bürocontainer, Aufenthalts- und Sanitärmodule sowie individuell konzipierte Speziallösungen für verschiedenste Einsatzbereiche in Industrie, Gewerbe und in der Bauwirtschaft. Kundenanforderungen werden anhand eigener Entwurfszeichnungen und unterstützender CAD-Lösungen individuell umgesetzt. Neben klassischen Standardcontainern werden auch maßgeschneiderte Raumkonzepte realisiert, die flexibel erweitert oder angepasst werden können. Ergänzend betreibt das Unternehmen einen eigenen Büro- und Containerpark mit langfristigen Mietverhältnissen.
ZIEL	Aus Altersgründen und mangels interner Nachfolgeregelung wird ein geeigneter Käufer gesucht, der das Unternehmen weiterentwickelt und die bestehenden Marktchancen nutzt.
HISTORIE	Das Unternehmen ist seit vielen Jahren erfolgreich am Markt tätig und verfügt über eine gefestigte Marktposition im Bereich modularer Raumlösungen. Durch kontinuierliche Projekterfahrung und langfristige Kundenbeziehungen konnte sich der Betrieb als zuverlässiger Partner in seinem Marktsegment etablieren.
KENNZAHLEN	Der Betrieb erzielt einen Jahresumsatz deutlich oberhalb der Millionengrenze und weist eine stabile Ertragslage auf. Der Auftragsbestand ist nachhaltig hoch und die Nachfrage übersteigt aktuell die vorhandenen Kapazitäten. Besonders positiv wirkt sich der hohe Anteil wiederkehrender und vertraglich gesicherter Umsätze aus, wodurch eine solide wirtschaftliche Basis gegeben ist.
KUNDEN	Das Unternehmen betreut rund 60 aktive Stammkunden mit einem Gewerbeanteil von etwa 90%. Zu den Auftraggebern zählen unter anderem größere Industrieunternehmen, gewerbliche Betriebe sowie Kunden aus Bauwirtschaft und Verwaltung. Die langjährigen Kundenbeziehungen sorgen für eine hohe Kontinuität im Geschäftsbetrieb.
PERSONAL	Neben dem Inhaber sind eine Vollzeitkraft, eine Teilzeitkraft sowie mehrere flexible Aushilfen mit unterschiedlichen Qualifikationen beschäftigt. Für spezialisierte Arbeiten werden bei Bedarf externe Fachkräfte, beispielsweise aus den Bereichen Elektro- und Sanitärtechnik, hinzugezogen. Die schlanke Organisationsstruktur ermöglicht kurze Entscheidungswege und hohe Flexibilität.
LAGE	Der Unternehmensstandort verfügt über eine sehr gute infrastrukturelle Anbindung an das regionale und überregionale Verkehrsnetz. Die gute Erreichbarkeit über Autobahn und öffentlichen Nahverkehr ist vorteilhaft. Das gemietete Betriebsgelände bietet ausreichende Lager-, Montage- und Erweiterungsflächen sowie eine eigene Zufahrt.
SONSTIGES	Das Geschäftsmodell gilt aufgrund des hohen Vermietungsanteils als robust und vergleichsweise krisenresistent.
POTENZIAL	Gleichzeitig bestehen deutliche Wachstumsmöglichkeiten, insbesondere durch Marketingmaßnahmen und zusätzliche Investitionen in Vertrieb und Kapazitäten. Zukunftspotenzial wird unter anderem im Bereich technischer Spezialcontainer für Energie-, Sicherheits- und medizinische Anwendungen gesehen. Bereits heute übersteigt die Anzahl eingehender Anfragen die aktuell bearbeitbaren Kapazitäten.
UMFANG	Es stehen 100% der Geschäftsanteile einer GmbH zum Verkauf.
KONDITIONEN	Verkauf gegen Gebot. Für den Käufer fällt seitens AVANDIL kein Vermittlungshonorar an.