KURZPROFIL

Spezialisierte Beratung für Usability Engineering und Human-Centered Design – Schwerpunkt Medizintechnik und regulierte Branchen, Rheinland (NRW)

Referenz-Nr. 519131

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

TÄTIGKEIT	Das Unternehmen ist eine etablierte, spezialisierte Beratung für Usability Engineering und Human-Centered Design. Es hilft Unternehmen, IT- und Innovationsvorhaben nutzerzentriert und planbar umzusetzen – von der Nutzungskontextanalyse über User Requirements Engineering und UI-Prototyping bis zu Usability-Tests und UX-Management. Schwerpunkte sind das regulatorisch geforderte Usability Engineering für Medizinprodukte sowie zertifizierte UX-Seminare in Präsenz und online (ca. 30 % des Umsatzes).
ZIEL	Das inhabergeführte Unternehmen steht im Rahmen einer Nachfolgeregelung zum Verkauf. Beide Gesellschafter-Geschäftsführer gewährleisten eine gewissenhafte Einarbeitung und sind bereit, nach dem Verkauf für mehrere Jahre operativ mitzuarbeiten und ihr Know-how sowie ihre Kunden- und Partnerkontakte einzubringen.
HISTORIE	Das Unternehmen wurde 2003 gegründet und hat seither über 150 Kunden betreut, darunter zahlreiche Großunternehmen und öffentliche Institutionen. Die Gesellschafter prägen ihr Fachgebiet in der internationalen Normungsarbeit, als Fachbuchautoren und Trainer aktiv mit und genießen in der Branche einen ausgezeichneten Ruf.
KENNZAHLEN	Umsatzklasse: unter 1 Mio. EUR. Schuldenfreie Bilanz mit hoher Eigenkapitalquote und schlanker Kostenstruktur. Detaillierte Finanzkennzahlen werden nach Unterzeichnung der Vertraulichkeitserklärung zur Verfügung gestellt.
KUNDEN	Rund 80 % des Umsatzes entfallen auf gewerbliche Auftraggeber, rund 20 % auf die öffentliche Hand: Großunternehmen, Mittelständler und Start-ups aus Medizintechnik und Pharma, Automotive, Versicherungen und IT sowie Verwaltung und Forschung, überwiegend im deutschsprachigen Raum. Die Kundenbeziehungen sind langjährig, Neukunden kommen fast nur über Empfehlungen; mit einem öffentlichen Auftraggeber besteht ein Rahmenvertrag.
PERSONAL	Die beiden Gesellschafter-Geschäftsführer (Senior Consultants mit 25 bzw. über 30 Jahren Erfahrung) sind die zentralen Know-how-Träger. Projekte werden mit einem eingespielten Netzwerk erfahrener freier Berater umgesetzt; weitere Festangestellte gibt es derzeit nicht.
LAGE	Zentrale Innenstadtlage einer Großstadt im Rheinland (Nordrhein-Westfalen). Angemietete Büroräume (ca. 140 m²) mit Schulungs- und Besprechungsraum; Mietvertrag bis 2028, verlängerbar.
SONSTIGES	Vertrieb und Kundenbindung erfolgen fast ausschließlich über Empfehlungen, Seminare, Fachvorträge und Newsletter; klassische Werbung und ein eigener Vertrieb bestehen nicht. Das Unternehmen wird partnerschaftlich und professionell geführt.
POTENZIAL	▪ Etablierte Nische: Usability Engineering ist für Medizinprodukte zulassungsrelevant ▪ Hohe Reputation der Know-how-Träger: Normungsarbeit, Fachbücher, Lehrtätigkeit ▪ Hochkarätige Referenzbasis aus über 150 Kunden in regulierten Branchen ▪ Erprobte, dokumentierte Methodik mit Vorlagen – übertragbar und skalierbar ▪ Wachstum durch KI-gestützte Produktkonzeption, aktiven Vertrieb und Seminare ▪ Schuldenfreie, schlanke Struktur; Gesellschafter bleiben mehrere Jahre an Bord
UMFANG	Es stehen 100 % der Geschäftsanteile der GmbH zum Verkauf (Share Deal), einschließlich Methodik, Vorlagen, Seminarunterlagen, Kundenstamm und Domains. Die Büroräume sind angemietet. Die Einarbeitung wird durch die Veräußerer gewährleistet, die für eine mehrjährige Mitarbeit zur Verfügung stehen.
KONDITIONEN	Verkauf gegen Gebot. Für den Käufer fällt seitens AVANDIL kein Vermittlungshonorar an.

Alle Informationen basieren auf Angaben des Veräußerers.