

KURZPROFIL

Dienstleister für individuelle See- und Exportverpackung, langjährige Kunden und viel Wachstumspotential, in Westdeutschland.

Referenz-Nr. 516264

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

TÄTIGKEIT Das inhabergeführte Unternehmen beschäftigt sich mit der See-, und luftfrachtmäßigen Exportverpackung, Kisten-/Paletten-Herstellung und Werksverpackungen auf Anforderung.

Das Unternehmen bietet dabei einen Full-Service rund um Verpacken, Lagern, Versenden. So werden als Ergänzung zur Verpackung die speditionellen Tätigkeiten im See- und Luftfrachtbereich, LKW- und überdimensionale Schwergut-Transporte inklusive Dokumentation und Transportversicherungen angeboten und durchgeführt.

ZIEL Das Unternehmen steht im Rahmen der Altersnachfolge zum Verkauf. Falls gewünscht, steht der Inhaber auch nach geordneter Übergabe zwecks Einarbeitung zur Verfügung.

HISTORIE Das Unternehmen ist bereits über 3 Jahrzehnte in diesem Nischenmarkt etabliert und hat einen Stamm namhafter und treuer Kunden aufgebaut. Durch das spezielle Know How hat das Unternehmen eine konkurrenzlos geringe Mängelquote als Alleinstellungsmerkmal gegenüber Mitbewerbern aufbauen können.

KENNZAHLEN Umsatzklasse: ca. 800t €. Das Unternehmen erwirtschaftet konstante Umsätze.

KUNDEN Das Unternehmen verfügt über langjährige Beziehungen zu Kunden, zum Großteil in NRW aber auch international. Zum Kundenstamm gehören namhafte Hersteller unterschiedlichster Branchen z.B. Maschinen- u. Anlagenbau, Möbel usw.

PERSONAL Im Unternehmen sind ca. 5 Personen in den Bereichen Produktion und Verwaltung beschäftigt. Die gewerblichen Mitarbeiter sind aussergewöhnlich flexibel, selbstständig und bei Kunden beliebt und geschätzt.

LAGE Der Standort des Unternehmens befindet sich in Westdeutschland, Region Ostwestfalen.

SONSTIGES Die angemietete Betriebsimmobilie (1.800m²) verfügt über eigene Kräne (20to./5to.), Gabelstapler und ausreichend Platz zum Verladen und Rangieren von Lastzügen.

POTENZIAL Auf Basis des treuen Kundenstamms kann das Unternehmen stabil weitergeführt werden, allerdings ist sehr großes Wachstumspotential im Vertrieb zu sehen:

Sämtliche Kunden wurden bisher ausschließlich durch Empfehlung akquiriert, so dass auf jegliche Vertriebsaktivitäten oder eine Homepage verzichtet werden konnte. Potential zu Kostensenkung liegt in der Materialbeschaffung durch die Ausnutzung von Mengenvorteilen. Generell könnte die Digitalisierung von Unternehmensprozessen weiteres Effizienzpotential heben.

UMFANG Es stehen 100% der Geschäftsanteile einer GmbH zum Verkauf.

KONDITIONEN Verkauf gegen Gebot. Eine gewissenhafte Einarbeitung wird durch die Veräußerer gewährleistet. Für den Käufer fällt seitens AVANDIL kein Vermittlungshonorar an.