

Projekt PRAESEPIUM

Lukrative Hotels in 1A Lagen



Kaufpreis

Gegen Gebot

Jahresumsatz

4.200.000 €

Betriebsergebnis

1.458.000 €

Geschäftsführergehalt

150.000 € Baden-Württemberg

Unternehmensdaten

| | |
|--------------------|-------------------|
| Branche | Hotel |
| Rechtsform | GmbH |
| Hauptniederlassung | Baden-Württemberg |
| Standorte | 2 |

Das Unternehmen in Zahlen

| | |
|-----------------------|-------------|
| Kaufpreis | Gegen Gebot |
| Jahresumsatz | 4,2 Mio € |
| Betriebsergebnis | 1,46 Mio € |
| Geschäftsführergehalt | 150 Tsd € |
| Provisionspflichtig | Nein |



Unternehmen

Das Unternehmen betreibt zwei Hotels an A- Standorten in Baden-Württemberg. Die Entfernung der beiden Hotels entspricht 15 km. Beide Standorte sind modernisiert und verfügen über ausreichend Parkmöglichkeiten. Durch die gemeinsame Nutzung von Overhead-Ressourcen wird eine optimale Kostenstruktur erreicht. Die aktuelle Auslastung liegt derzeit ca. bei 71%, welches auf die Attraktivität des Angebots und das Konzept zurückzuführen ist. Ein besonderes Merkmal des Unternehmens ist, ohne zusätzliche Fachkräfte auszukommen, welches zu einer effektiven Kostenkontrolle und agilen Handlungsspielraum hinsichtlich des Personaleinsatzes führt.

Durch den Erwerb dieser gut gelegenen Hotels, können Investoren ihr Portfolio diversifizieren und ihre Position in den Zielmärkten festigen. Mit einem erfahrenen Team, einer zweiten Führungsebene, einer stabilen Auslastung von 71% und einem bewährten Konzept zur Selbststeuerung, bieten die Hotels dem Erwerber die Möglichkeit, von einer etablierten Einnahmequelle zu profitieren und ihr Wachstum voranzutreiben.

Marktpräsenz

Mit seinem erprobten Konzept verfügt das Unternehmen über eine solide Marktpräsenz und zeigt großes Potenzial für weiteres Wachstum. Investoren haben die Möglichkeit, dieses erfolgreiche Konzept für die Übernahme weiterer Hotels zu nutzen. Dabei wurde bereits ein eigener Markenname etabliert, der die Expansion unterstützt und das Unternehmen als vertrauenswürdigen Akteur im Hotelmarkt positioniert.

Kundenstruktur

Die Kundenstruktur am ersten Standort unterteilt sich wie folgt: 60% deutsche Gäste 30% EU-Gäste 10% Gäste aus anderen Teilen der Welt
Hauptsächlich sind Touristen, Geschäftsreisende und Messebesucher vertreten.

Die Kundenstruktur am zweiten Standort unterteilt sich wie folgt: 80% deutsche Gäste 20% EU-Gäste

Am zweiten Standort dominieren hauptsächlich Familien und Besucher aus dem EU-Rennsportbereich und Reisegruppen.

Unternehmensdaten

| | |
|--------------------|-------------------|
| Branche | Hotel |
| Rechtsform | GmbH |
| Hauptniederlassung | Baden-Württemberg |
| Standorte | 2 |
| Mitarbeiter | 25 |

Das Unternehmen in Zahlen

| | |
|-----------------------|----------------|
| Kaufpreis | Gegen Gebot |
| Jahresumsatz | 4,2 Mio € |
| Betriebsergebnis | 1,46 Mio € |
| Geschäftsführergehalt | 150 Tsd € |
| Abzugebender Anteil | 100 % |
| Provisionspflichtig | Nein |
| Zahlungskonditionen | Nach Absprache |
| Verkaufgrund | Umorientierung |

Mitarbeiter

Das Unternehmen beschäftigt derzeit 25 Mitarbeiter. Alle Mitarbeiter sind langfristig im Unternehmen beschäftigt und weisen eine geringe Fluktuationsquote auf, welche die Mitarbeiterzufriedenheit im Unternehmen unterstreicht.

Der Personalstamm teilt sich wie folgt auf: 24 MA in Vollzeit 1 MA in Teilzeit 4 MA als Aushilfe (zusätzlich)

Eine zweite Führungsebene wurde bereits implementiert, welche das operative Tagesgeschäft vollumfänglich übernimmt.

Potenzial

Dank eines modernisierten Ambientes werden die Hotels in gutem Zustand übergeben. Weitere Investitionen sind möglich und vorbereitet, um eine noch höhere Auslastung sowie höhere Durchschnittspreise zu erzielen. Die Schaffung einer stellvertretenden Overhead-Stelle und die Etablierung eines eigenen Markennamens unterstützen die Expansionspläne des Unternehmens, während Investoren die Möglichkeit haben, das bewährte Konzept zu übernehmen und die Marktpräsenz durch die Expansion in neue Standorte zu erweitern.

Immobilie

Beide Standorte verfügen über langfristige Mietverträge ohne Indexklausel, welche zugunsten des Käufers auch zukünftig übernommen werden.

Ihr zuständiges Projekt-Team



Frederik von Bülow

Assistenz des
Projektmanagements




Lena Lith

Senior
Transaktionsmanagerin für
Unternehmensnachfolge

**Aus Diskretionsgründen stehen weitere
Informationen nur auf Anfrage zur Verfügung.**

[Weitere Informationen anfragen](#) 

Kontakt

 Tel: 0211 41746137

 projekt-praesepium@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



Hauptsitz:

Calandi GmbH
Steinstraße 11
40212 Düsseldorf



Anschrift:

Calandi GmbH
Steinstraße 11, 40212 Düsseldorf

Handelsregister:

Amtsgericht Düsseldorf,
HRB 94427

Geschäftsleitung:

Dr. Rainer Ammon
Dipl.-Kfm. Christian Rommel

Steuernummer:

103 / 5717 / 4415

Datenschutzbeauftragter:

Dr. Thomas Bergmann

Internet:

www.calandi.de