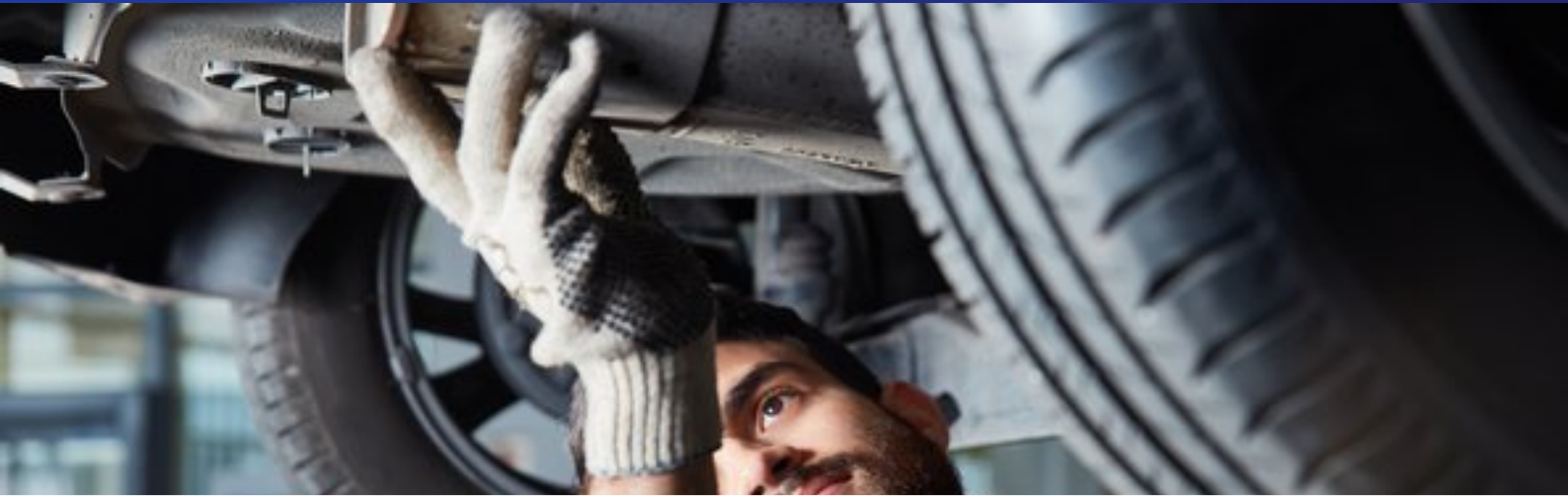


Projekt MOBILITO

Nachfolge für einen autorisierten Pkw-, Transporter- und Lkw-Service namhafter Hersteller mit angeschlossenem Gebrauchtwagenhandel in Premiumlage



Kaufpreis	Jahresumsatz	EBITDA	Geschäftsführergehalt
Gegen Gebot	18.000.000 €	1.400.000 €	150.000 €

 Deutschland



Unternehmensdaten

Branche	Handel
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1955
Standorte	1

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	18 Mio €
EBITDA	1,4 Mio €
Geschäftsführergehalt	150 Tsd €
Provisionspflichtig	Nein



Das Unternehmen

Die im Folgenden präsentierte GmbH blickt auf eine langjährige Historie zurück. Bereits im Jahre 1960 wurde das Unternehmen Mercedes Benz-Vertragshändler. Im Laufe der Jahre erfolgte eine zunehmende Spezialisierung auf Fahrzeuge der Marke Mercedes Benz, welche mit Übernahme des Unternehmens durch die derzeitigen Gesellschafter und Geschäftsführer im Jahr 2007 sukzessive ausgebaut und erweitert wurde. So bestehen inzwischen im Zusammenhang mit den mit Mercedes Benz geschlossenen Verträgen Zertifizierungen für alle Kraftfahrzeugsparten (PKW, Transporter, Nutzfahrzeuge). Seit 2008 wurden darüber hinaus weitreichende Serviceverträge mit smart, IVECO, Mitsubishi-FUSO-LKW sowie für die schwere LKW-Klasse von Mercedes Benz (inklusive eTrucks) geschlossen und diverse Sonderzertifizierungen erfolgreich erwirkt, für welche zukünftig keine Neuzertifizierungen mehr durch die Hersteller angeboten und ausgegeben werden. Neben dem Servicegeschäft hat sich das Unternehmen auf den Verkauf hochwertiger Gebrauchtfahrzeuge mit Schwerpunkt auf der AMG-Linie der Marke Mercedes Benz im Rahmen des Junge Sterne-Partner-Programms sowie der Marke smart spezialisiert und verfügt in diesem Geschäftsfeld ein über die deutschen Landesgrenzen hinausreichendes, sehr gutes Renomé.

Durch die implementierte Portfoliobreite sowie die bestehenden (Sonder-)Zertifizierungen ist die inhabergeführte GmbH mit rund 60 festangestellten Mitarbeitern und neun Auszubildenden als autorisierter Mercedes Benz-, smart- und IVECO-Service eines der leistungsstärksten Unternehmen seiner Branche in der Region. Hinzu kommt, dass im Rahmen der weitreichenden Zertifizierungen zahlreiche Alleinstellungsmerkmale geschaffen wurden, die das Unternehmen zur exklusiven Ausführung spezialisierter Dienstleistungen autorisieren. Bezogen auf die implementierte Portfoliobreite sowie die bestehenden Sonderzertifizierungen ergeben sich für das Unternehmen in einem ohnehin überschaubaren Wettbewerbsumfeld erhebliche Wettbewerbsvorteile, auch in Hinblick auf potenzielle Neugründungen innerhalb der Branche. Es besteht ein hochwertiger Maschinen- und Werkzeugpark mit zahlreichen Sonderwerkzeugen und Sondermaschinen. Durch stetige Investitionen in die Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie die Initiierung und Ausweitung innerbetrieblicher digitaler Strukturen befindet sich das Unternehmen technologisch wie operativ auf einem hoch modernen Stand. Durch fortlaufende Modernisierungen und Neuanschaffungen, die im Zuge einer kontinuierlichen Portfolio- und Kapazitätserweiterung am Gebäude und den vorhandenen Anlagen vorgenommen wurden, konnte der Effizienzgrad sowie der Einsatzbereich des Maschinen- und Werkzeugparks stetig gesteigert und hierüber das Dienstleistungsspektrums des Unternehmens kontinuierlich erweitert werden. Der Wiederbeschaffungswert des bestehenden Maschinenparks liegt unter kalkulatorischen Wartezeiten von bis zu 16 Monaten für die Anlieferung und

Unternehmensdaten

Branche	Handel
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1955
Standorte	1
Mitarbeiter	60

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	18 Mio €
EBITDA	1,4 Mio €
Geschäftsführergehalt	150 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Verkaufsgrund	Altersnachfolge

Einrichtung der Maschinen und Werkzeuge bei rund 1,24 Millionen Euro. Die regelmäßig simultan erfolgende, fortlaufende Mitarbeiterqualifikation hat zusätzlich dazu beigetragen, dass das zu veräußernde Unternehmen regelmäßig als Kompetenzzentrum für andere (Vertrags-)Werkstätten, insbesondere im Falle komplexer Reparaturaufträge, konsultiert wird.

Der Werkstatt- sowie der Servicebereich werden ebenso wie die fortlaufende Mitarbeiterqualifikation in regelmäßigen zeitlichen Abständen gemäß den hohen Standards der Hersteller umfänglichen Auditierungsprozessen unterzogen und gewährleisten damit eine gleichbleibend hohe Güte und Funktionalität. Im Rahmen von Kundenbefragungen wurde das Unternehmen in den letzten Jahren regelmäßig mit Prädikaten ausgezeichnet, welche für Service in seiner Bestform, eine hervorragende Kundenbetreuung sowie ein besonderes Qualitätsniveau vergeben werden.

Seit der Übernahme des Unternehmens durch die derzeitigen Inhaber konnten zunehmend auch renommierte B2B-Kunden, darunter die Deutsche Post, Rettungsdienste sowie Abteilungen eines nahegelegenen Flughafens als feste Kunden mit bestehenden Konditionsvereinbarungen gewonnen werden. Darüber hinaus ist das Unternehmen aufgrund seines hohen Spezialisierungsgrades im Bereich des Karosseriebaus und der Aluminiumverarbeitung seit mehreren Jahren fester Vertragspartner eines führenden Versicherungsunternehmens und im Rahmen der Unfallinstandsetzung für alle Kraftfahrzeugmarken für dieses tätig. Alleine aus dem bestehenden Rahmenvertrag mit dem Versicherungshaus ergibt sich für das Unternehmen ein kalkulatorischer Auftragsbestand in Höhe von 1,3 Millionen Euro pro Jahr.

Der Umsatz wird jeweils ungefähr hälftig mit dem Verkauf von Gebrauchtfahrzeugen und im Service-Bereich erwirtschaftet. Das Kerngeschäft besteht jedoch zunehmend im Service-Bereich, in welchem sich auch die höchsten Netto-Gewinnmargen und in den vergangenen drei Geschäftsjahren die größten Wachstumsraten abbilden ließen. Rund 15 bis 20 Prozent des Umsatzes werden durch den Verkauf von Zubehör und Ersatzteilen erwirtschaftet. Das Fulfillment liegt in Abhängigkeit vom jeweils zu bearbeitenden Auftrag mit Ausnahme von Lackierungen in der Regel bei 100 Prozent inhouse. Auf Basis modernster Technik, einer fortlaufenden Mitarbeiterqualifikation, effizienter Betriebsabläufe und einer durchgehenden Qualitätssicherung resultieren eine hohe Rentabilität und eine steigende Profitabilität durch eine enge Kundenbindung, einen stetig wachsenden Kundenstamm sowie in Zusammenhang mit der hohen Kundenzufriedenheit zahlreiche resultierende Neu- und Folgeaufträge. Als Kompetenzzentrum für andere Werkstätten sowie aufgrund ihrer Sonderzertifizierungen, einer guten Standortsichtbarkeit und einer hohen Weiterempfehlungsrate gelingt es dem Unternehmen, einen stetigen Aus- und Aufbau seines Kundenkreises sowie ein stetiges Umsatzwachstum im Service-Bereich zu realisieren.

Unternehmensdaten

Branche	Handel
Rechtsform	GmbH
Gründungsjahr	1955
Standorte	1
Mitarbeiter	60

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	18 Mio €
EBITDA	1,4 Mio €
Geschäftsführergehalt	150 Tsd €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Verkaufsgrund	Altersnachfolge

Ihr zuständiges Projekt-Team



Dr. Isabell Ofer


Senior Consultant für Unternehmensnachfolge



Kevin Gwozdz

Leiter Transaktionsmanagement

Kontakt

 Tel: 0211 41746122

 projekt-mobilito@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



Im Jahr 2023 wurden 215 Fahrzeugverkäufe und 9.008 Service- und Reparaturaufträge durch das Unternehmen erfolgreich abgewickelt. Je nach beauftragter Dienstleistung ruft das Unternehmen Stundensätze in Höhe von bis zu 350 Euro im Bereich Service auf. Der durchschnittliche Rechnungsbetrag für Werkstatt- und Serviceleistungen betrug 1.006 Euro. In einem durchschnittlichen Monat werden 20 bis 25 Fahrzeuge durch das Unternehmen veräußert, woraus ein durchschnittlicher Umsatz in Höhe von 800.000 Euro pro Monat in diesem Geschäftsfeld für das Unternehmen resultiert.

Es besteht eine stabile Lieferanten- und Finanzstruktur.

Die Veräußerung des Unternehmens erfolgt im Zuge einer angestrebten Altersnachfolge der beiden derzeitigen Gesellschafter. Ein strategischer Exit ist durch die bereits erfolgte Übertragung von Aufgabenbereichen an Mitarbeiter im Unternehmen sowie die installierten zweiten Führungsebenen nach Absprache nahtlos und kurzfristig möglich.

Mit dem Erwerb des Unternehmens erhält ein Käufer einen Unternehmensbetrieb mit einer leistungsstarken Betriebs- und Geschäftsausstattung, derer er sich unmittelbar für die weitere Unternehmensentwicklung bedienen kann. Mit einem stabilen Stamm aus gut eingearbeiteten und qualifizierten Mitarbeitern und Auszubildenden sowie stabil installierten zweiten Führungsebenen im Sinne einer kaufmännischen und einer technischen Leitung bietet sich dem Käufer des Unternehmens eine hohe Sicherheit in Hinblick auf die Abwicklung des operativen Geschäfts auch nach der Unternehmensübernahme. Ein unternehmenseigener Maschinen- und Werkzeugpark, der stetig vorgenommene Ausbau und die Modernisierung und Erweiterung der Werkstatt- und allgemeinen Standortkapazitäten sowie ein unternehmenseigener Fuhrpark mit eigenen Fahrern reduzieren die Abhängigkeit von externen Dienstleistern und erhöhen die Flexibilität des Unternehmens, auch auf kurzfristige Änderungen der betrieblichen Anforderungen und Marktentwicklungen, jedoch auch auf kurzfristige Kundenanfragen reagieren zu können.

Die Veräußerung des Unternehmens erfolgt gegen Gebot.

Ihr zuständiges Projekt-Team



Dr. Isabell Ofer

Senior Consultant für
Unternehmensnachfolge




Kevin Gwozdz

Leiter
Transaktionsmanagement

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

[Weitere Informationen anfragen](#) 

Kontakt

 Tel: 0211 41746122

 projekt-mobilito@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