

KURZPROFIL

Agentur für Meetings, Incentives und Events in Deutschland und Österreich

Referenz-Nr. 518095

AVANDIL GMBH
Mollsfeld 14
40670 Meerbusch
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

TÄTIGKEIT	Das inhabergeführte Unternehmen hat sich spezialisiert auf die professionelle und kreative Organisation von Veranstaltungen für ausländische Firmenkunden in Deutschland und Österreich. Dies schließt die Identifikation von passenden Veranstaltungsorten, die Buchung von Hotels und Tagungslocations, die Auswahl von Catering-Dienstleistungen, Aktivitäten und Teambuilding, sowie die Durchführung von passenden Programmabläufen ein.	Seite 1 / 1
ZIEL	Das Unternehmen steht aus persönlichen Gründen zum Verkauf. Der Inhaber steht für 6-12 Monate zur geordneten Übergabe und Einarbeitung zur Verfügung.	
HISTORIE	Das Unternehmen ist seit mehr als 20 Jahren am Markt etabliert. Auf Grund des konsequent auf die Kundenwünsche ausgerichteten Dienstleistungsportfolios und der gelebten interkulturellen Kompetenz konnte es sich langjährige Kundenbeziehungen aufbauen.	
KENNZAHLEN	Umsatzklasse: ca. 5-8 Mio. €. Das Unternehmen erwirtschaftet im Laufe seiner Historie kontinuierlich stabile Umsatz- und Ertragszahlen.	
KUNDEN	Das Unternehmen verfügt über langjährige Kundenbeziehungen zu Agenturen und Firmen im Ausland und genießt einen exzellenten Ruf in der Branche. Internationale Agenturen und Kunden schätzen das Unternehmen auf Grund seiner hohen Expertise.	
PERSONAL	12 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind in den Bereichen Verkauf, Projekt Management, Marketing und Verwaltung beschäftigt. Ein dynamisches, stabiles und loyales Team, mit sehr guten Markt- und Fremdsprachenkenntnissen, ist für die Projektgewinnung und Kundenbindung verantwortlich.	
LAGE	Der Standort des Unternehmens befindet sich in einer hanseatischen Großstadt.	
SONSTIGES	Die Professionalität des Unternehmens wird durch die Mitgliedschaft in mehreren Verbänden und durch Akkreditierungen unterstrichen. Das Unternehmen wird mit offener Kommunikation und partnerschaftlich geführt.	
POTENZIAL	Wachstumschancen ergeben sich durch das gestiegene Bedürfnis von Unternehmen durch Reisen als Incentive bzw. die Organisation von Events für Mitarbeiter und auch Kunden gemeinsame Erlebnisse zur Unternehmensbindung zu schaffen. Das Thema Nachhaltigkeit spielt bei Destinationsentscheidungen eine zunehmend wichtige Rolle, welche von den Ländern Deutschland und Österreich bestens erfüllt wird. Grundsätzlich bieten beide Destinationen eine sehr gute Infrastruktur, große Planungssicherheit und stabile Sicherheitslage und sind im Ausland sehr positive besetzt. Der strukturierte Ausbau bestehender Kundenbeziehungen und die Gewinnung neuer Kunden in den bestehenden und auch in neuen Auslandsmärkten und Netzwerken birgt weiteres Wachstumspotenzial.	
UMFANG	Es stehen 100% der Geschäftsanteile einer GmbH zum Verkauf.	
KONDITIONEN	Verkauf gegen Gebot. Eine gewissenhafte Einarbeitung wird durch den Veräußerer gewährleistet. Für den Käufer fällt seitens AVANDIL kein Vermittlungshonorar an.	