

Projekt MEDICA

Agentur für medizinische Publikationen



Kaufpreis	Jahresumsatz	Betriebsergebnis	Geschäftsführergehalt
Gegen Gebot	2.800.000 €	~930.000 €	85.000 €

 NRW



Unternehmensdaten

Branche	Medical content
Rechtsform	Einzelunternehmen
Hauptniederlassung	NRW
Standorte	1

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	2,8 Mio €
Betriebsergebnis	900 Tsd - 960 Tsd €
Geschäftsführergehalt	85.000 €
Provisionspflichtig	Nein



Zum Unternehmen

Der Unternehmensgegenstand der im Folgenden präsentierten Agentur besteht in der Erbringung von medizinisch-wissenschaftlichen Dienstleistungen. Der Kundenkreis besteht aus Ärzten, Ärzteverbänden sowie Unternehmen und Konzernen der Pharmaindustrie.

Als Spezialistin für Medical Content entwickelt die Agentur an den spezifischen Kundenanforderungen orientierte Konzepte für die schnelle, zeitgemäße und zielgruppengerechte Vermittlung von medizinischen Inhalten und medizinischem Wissen über für die jeweilige Zielgruppe maßgeschneiderte Kanäle. Typische Aufträge und Projekte umfassen neben medizinischen Texten für Marketingzwecke wissenschaftliche Publikationen, Fort- und Weiterbildungen sowie die Erstellung von Medien und Inhalten für medizinische Kongresse und Veranstaltungen. Hierbei können sämtliche Fachgebiete und Indikationen durch die Agentur abgedeckt und bedient werden.

Das Dienstleistungs- und Tätigkeitsprofil der Agentur umfasst von der zielgruppenspezifischen inhaltlichen Ausarbeitung und graphischen Aufbereitung gewünschter medizinischer Inhalte in verschiedenen Formaten (Print, Digital, Video und Audio) über die Ausarbeitung ganzer Fortbildungen inklusive der Abwicklung der erforderlichen Zertifizierungsprozesse sowie deren zielgruppenspezifische Vermarktung bis hin zur Übernahme eines vollständigen Veranstaltungsmanagements im Rahmen medizinischer Kongresse, Symposien und Expertentagungen inklusive deren Evaluation ein breites Produkt- und Angebotsspektrum. Das gesamte Fulfillment von der Auftragsentgegennahme über die Konzeptionierung, Planung und Umsetzung bis hin zur Auslieferung beim Kunden erfolgt zu nahezu 100 Prozent durch eigene Personalkapazitäten inhouse und ermöglicht dem Unternehmen eine große Handlungsautonomie und Preissetzungsmacht am Markt.

Seit ihrem Bestehen konnte sich die Agentur erfolgreich in einem Segment mit hoher Markteintrittsbarriere bei einem bezogen auf das Gesamtdienstleistungsspektrum überschaubaren Wettbewerbsumfeld platzieren und sich im Laufe der Jahre ein renommiertes Kundenportfolio bestehend aus Konzernen und Weltmarktführern im Bereich der Pharmaindustrie aufbauen, aus welchem sich regelmäßig wiederkehrende Aufträge und Anschlussaufträge sowie ein kalkulierbarer Auftragsbestand aus bestehenden Rahmenverträgen ergeben. Aus einem weitreichenden Kooperationsnetzwerk mit Ärzteverbänden, Landesärztekammern, Kliniken sowie allen relevanten fachbezogenen Onlineplattformen ergibt sich ein hoher Vernetzungsgrad.

Neben ihren Hauptgeschäftsfeldern betreibt die Agentur eine unternehmenseigene Fortbildungsplattform für Ärzte und Apotheker mit derzeit über 50.000 registrierten Usern aus der DACH-Region, von denen monatlich durchschnittlich 7.000 Nutzer das CME-Fortbildungsangebot der Plattform

Unternehmensdaten

Branche	Medical content
Rechtsform	Einzelunternehmen
Hauptniederlassung	NRW
Standorte	1
Mitarbeiter	27

Das Unternehmen in Zahlen

Kaufpreis	Gegen Gebot
Jahresumsatz	2,8 Mio €
Betriebsergebnis	900 Tsd - 960 Tsd €
Geschäftsführergehalt	85.000 €
Abzugebender Anteil	100 %
Provisionspflichtig	Nein
Zahlungskonditionen	Nach Absprache
Verkaufsgrund	Altersnachfolge

nutzen.

Die spezialisierte Agentur wurde im Jahr 2012 an ihrem Standort in Nordrhein-Westfalen durch den derzeitigen Unternehmensinhaber gegründet. Sie wird aktuell mit bis zu 30 festangestellten, hochqualifizierten wissenschaftlichen Mitarbeitern aus dem naturwissenschaftlichen Bereich sowie den Bereichen Germanistik, graphische Gestaltung und Visualisierung betrieben. Eine zweite Führungsebene ist fest implementiert und in der Lage, den Geschäftsführer im (operativen) Tagesgeschäft vollständig zu vertreten. Die Veräußerung des Unternehmens erfolgt aus Altersgründen.

Zusammenfassung

Das Unternehmen verfügt über ein stabil etabliertes Geschäftsmodell mit hoher Skalierbarkeit und dem Potenzial zu weiterem Unternehmenswachstum. Es besteht eine gesicherte und stabile Marktposition in einem spezialisierten Geschäftsfeld mit steigender Nachfrage, welche auf Basis der installierten Strukturen mit hoher Planungssicherheit in einem überschaubaren Wettbewerbsumfeld weiter ausgebaut werden kann. Das umfassende Angebotsportfolio, die langjährige Präsenz am Markt und die hervorragende Reputation als Experte und Spezialist auf ihrem Gebiet sowie bestehende Rahmenverträge und eine stabile Finanzstruktur bieten dem Unternehmen erhebliche Marktvorteile gegenüber potenziellen Mitbewerbern und Neugründungen innerhalb der Branche.

Ihr zuständiges Projekt-Team



Lukas Kapp
Senior Consultant für
Unternehmensnachfolge



Lena Lith
Senior
Transaktionsmanagerin für
Unternehmensnachfolge

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

[Weitere Informationen anfragen](#) 

Kontakt

 Tel: 0211 41746137

 projekt-medica@calandi.de

 [Projektanfrage versenden](#)



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