

**AUDEO Unternehmensvermittlung GmbH**  
**Überseetor 20, 28217 Bremen**  
**Gebietsdirektor Süddeutschland**  
**Tel. 0170 222 6788 - Mail: buck@audeo-online.de**



**Vertrauliche Kurzdarstellung**

**Erfolgreiches Unternehmen im Bereich Parkplatz-,  
Transfer- und Shuttlemanagement**

Stand 04.10.2024

Alle Informationen basieren auf Angaben des Verkäufers und wurden nach bestem Wissen von der Audeo Unternehmensvermittlung GmbH zusammengestellt. Die Firmenangaben sind daher ohne Gewähr, alle Angaben sind streng vertraulich zu behandeln.

## **Beschreibung Unternehmen:**

In dem erfolgreichen Unternehmen steht auf Sicht die Altersnachfolge an.

Das Tätigkeitsfeld des Unternehmens liegt in einem kompletten und vielseitigen Mobilitymanagement.

Schwerpunkt ist der Parkplatz- und Zubringerservice für einen Flughafen in Süddeutschland. Hier werden bis zu 20 000 Kunden pro Monat auf rd. 1 000 Parkplätzen betreut. Die Einbuchung erfolgt über ein eigenentwickeltes Online-Portal, internationale Portale und selten noch über das Telefon (Hotline Outsourcing). Es werden ergänzende Dienstleistungen wie Clean-Service über Partner angeboten. Es besteht eine eigene Marke, sehr gutes Google-Ranking. Die Stellflächen sind gemietet. Weitere Flächen für 600 Parkplätze stehen zur Übernahme an.

Zweites Standbein ist ein Transferservice für Fahrzeugüberführungen europaweit. Neben einzelnen Fahrzeugen (neuer Standort, Reinigung, Wartung etc.) werden auch ganze Flotten in einen neuen Standort gebracht. Außerdem besteht ein Express-Service, Fahrzeuge werden nach Buchung zu einem bestimmten Platz gebracht. Der Service geht bis zu der Ersteinweisung bei neuen Autos.

Das dritte Standbein ist ein Shuttleservice Einzelpersonen oder in der Gruppe, mit eigenem Kleinbus oder privat Shuttle mit dem Auto des Kunden (z.B Homeservice bei Veranstaltungen). Ergänzend wird ein VIP Shuttle und Luxustransfers angeboten.

Die Geschäftsleitung hat es verstanden durch Kreativität, Engagement und aufgebaute Netzwerke, das ursprüngliche Geschäftsmodell um interessante Dienstleistungen zu erweitern.

Zum Kundenstamm gehören viele Stammkunden, u.a, auch ein namhafter Verein im Spitzensport.

Hohe Flexibilität, Innovation und Zuverlässigkeit, haben zu einer sehr guten Auftragslage führt.

Das Unternehmen hat einen sehr guten Ruf, die hohe Kundenzufriedenheit ist der Erfolgsschlüssel. Werbeinstrument ist insbesondere die persönliche Weiterempfehlung und die genutzten Internetauftritte, sowie Google Adwards.

Es besteht eine flache Hierarchie, der Inhaber leitet alleine und in den Privaträumen seinen Betrieb, unterstützt durch die Ehefrau im kaufmännischen Bereich. Angestellt sind rd. 35 Mitarbeiter/innen, davon 4 Vollzeit, 1 Teilzeit und 30 im Minijob.

Der Inhaber ist bereit, seine langjährige Erfahrung weiter mit einzubringen und den Käufer tatkräftig operativ und strategisch zu unterstützen. Es besteht auch die Bereitschaft im Rahmen von Akquise längerfristig mitzuwirken.

Gesucht wird ein/e engagierte/r Unternehmer/in mit kaufmännischer Erfahrung, Autoaffinität mit hohem Dienstleistungsverständnis und Organisationsgeschick. Gute Fremdsprachenkenntnisse in Englisch sind unerlässlich, Französisch und im Idealfall eine weitere geläufige Fremdsprache wären vor Vorteil.

#### Entwicklungspotential:

Eine weitere Expansion wurde bisher nicht angestrebt, ist jedoch basierend auf das exzellente Fundament möglich. Mit dem notwendigen Engagement und Unternehmergegeschick können weitere Geschäftsfelder und Kunden akquiriert werden, bisher fremdvergebene Dienstleistungen könnten zurückgeholt werden.

#### Personal:

Mit einem kleinen, zuverlässigen Team an erfahrenen, guten Mitarbeitern, können die Kunden authentisch und mit Begeisterung bedient werden.

#### Planung 2024:

Die Umsatz- und Ertragsentwicklung ist mit Blick auf den Forecast 2024 stabil und durch „gesundes“ Wachstum geprägt.

#### Historie:

Das Unternehmen ist seit über 30 erfolgreich tätig, hat im Lauf der Jahre marktgerechte Veränderungen vollzogen. Expansionspotential besteht, skalierungsfähig.

#### Unternehmensübergang:

Zur Übertragung des Know-Hows und insbesondere der Kundenkontakte ist eine ausführliche Einarbeitung sinnvoll und vorgesehen. Der Inhaber steht hierzu auf Wunsch für eine Übergangszeit operativ und strategisch zur Verfügung.

Umsatz/Basis Verkaufspreis/Modalitäten:

Der Umsatz beträgt bei normalem Geschäftsverlauf rd. rd. 1,1 Mio. €, der bereinigte Ertrag incl. Ehegattengehalt (bereinigter EBT rd. 430 T€)

Die Unternehmensübergabe wird durch die Audeo Unternehmensvermittlung GmbH betreut und ist für den Käufer provisionsfrei. Der Kaufpreis wird mit dem Käufer über ein Angebotsverfahren fair ermittelt.