

Unternehmensverkauf: Fotoboxenspezialist für Eventmarketing

Kurzbeschreibung

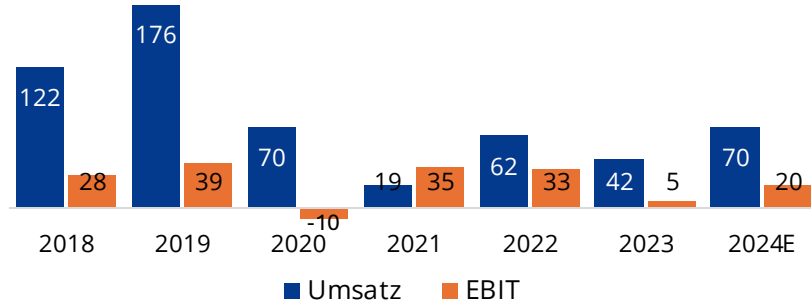
- Das Unternehmen hat sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von modernen Augmented Reality (AR) Fotoboxen im Premium B2B-Eventsegment (insbesondere Messen) spezialisiert
- Das Produktportfolio umfasst vornehmlich die Vermietung eigens entwickelten AR-Fotoboxen vom Typ „Goldie“, welche individuell an die Kundenbedarfe anpassbar sind
- Die beiden Gründer leiten das Unternehmen mit einem geringen Ressourceneinsatz von ca. 8 Stunden/Woche mit hochautomatisierten operativen Abläufen ergänzt durch den Einsatz von Logistik- und Design-Partnern

Key Facts

- **Unternehmensform:** GmbH
- **Standort:** Berlin
- **Industrie:** Event-, Messe- und POS-Marketing
- **Verkaufsziel:** Verkauf von 100% der Gesellschafteranteile
- **Verkaufsgrund:** Umzug der Gründer ins Ausland

Umsatz & EBIT - Entwicklung

Einheit: TEUR



KPIs

8 Stunden/
Woche
Arbeitszeit-
Einsatz

15-20%
Ø EBIT-Marge

82 TEUR Ø
Umsatz

7 Jahre am
Markt

Kunden (exemplarische Projekte):

SIEMENS



Unternehmensverkauf: Fotoboxenspezialist für Eventmarketing

Weitere Informationen

- **Langjährige und stabile Geschäftsverbindungen** zu B2B-Kunden sowie einen skalierbarer und effektiver Online-Zugang zu Neukunden
- **Liste mit ca. 500 bestehenden B2B-Kunden**, die aktiv bespielt werden können
- Eingespielte operative Abläufe und Kommunikationswege mit **sehr hohem Digitalisierungsgrad**: Sehr geringer operativer Aufwand zum Betrieb des Geschäfts mit **annähernd 90% Remote Tätigkeiten**
- Modulares Feature-Booking-System für Kunden: Die AR-Software ist einfach (Plug-and-Play) an die individuellen Bedürfnisse der Kunden anpassbar – **kein technisches Know-how notwendig**
- Schulungen zur Benutzung der Fotoboxen sowie Hinweise zur technischen Weiterentwicklung sind Teil des Verkaufsprozesses: Der Verkäufer ist bereit, **nach dem Verkauf unterstützend** und beratend in einem zu definierenden Umfang zur Seite zu stehen (für einen Zeitraum von bis zu einem Jahr)
- **Hohe Wachstumschancen** im komplementären Eventgeschäft sowie leicht ausbaubare Vertriebs- und Marketing-Potenziale
- Gewünscht ist die Übernahme durch einen strategischen Käufer oder MBI-Kandidaten

Weiteres Vorgehen

1

Erstgespräch per Telefon oder Videocall

2

Unterzeichnung der Vertraulichkeitserklärung

3

Vertrauliches Erstgespräch mit Gründer

Ansprechpartner

Simon Seibold
Geschäftsführer

E-Mail: simon@sigubald.com
Telefon: +49 (0) 89 2152 5244

Als exklusiv mandatierte M&A-Beratung koordinieren wir den Verkaufsprozess. Kontaktieren Sie uns gerne jederzeit.

Sigubald Company GmbH
Tölzer Str. 1
D-82031 Grünwald

www.sigubald.com