

Die Branche

Das Unternehmen ist spezialisiert auf den Verkauf und Service von Fahrzeugen einer japanischen Automarke, sowohl im Bereich von konventionellen als auch von elektrifizierten Antrieben. Es bietet eine breite Auswahl an Fahrzeugen, darunter Neuwagen, Plug-in-Hybrid-Modelle und vollelektrische Fahrzeuge. Zusätzlich zum Fahrzeugverkauf bietet das Unternehmen umfassende Beratungs- und Serviceleistungen rund um das Thema Elektromobilität an, inklusive Informationen zu Förderprogrammen und Ladeinfrastruktur.

Die Automobilbranche in Deutschland bleibt mit einem Umsatz von etwa 410 Mrd. Euro im Jahr 2023 und rund 820.000 Beschäftigten eine der bedeutendsten Branchen. Besonders die zunehmende Elektrifizierung des Antriebsstrangs, die Weiterentwicklung autonomer Fahrfunktionen und das Aufkommen neuer Mobilitätsdienstleistungen prägen den Markt. Als Teil der Energiewende und der Systemintegration erneuerbarer Energien ist die Elektromobilität ein entscheidender Faktor für die Zukunft der Branche.

Durch die enge Zusammenarbeit mit dem Vertragspartner und die frühzeitige Fokussierung auf nachhaltige Mobilitätslösungen ist das Unternehmen gut aufgestellt, um den zukünftigen Herausforderungen und Chancen im Automobilmarkt erfolgreich zu begegnen. Als Green Mobility Center bietet es seinen Kunden nicht nur erstklassigen Service, sondern auch zukunftsorientierte Beratung für eine nachhaltige Mobilität.

Das Unternehmen

Das Unternehmen wurde im Jahr 1991 gegründet und operiert als GmbH. Der Standort des Unternehmens erstreckt sich über eine Gesamtfläche von rund 13.000 qm. Als Green Mobility Center verstärkt das Unternehmen sein Engagement im Bereich der nachhaltigen Mobilität und positioniert sich als wichtiger Akteur in der fortschreitenden Entwicklung umweltfreundlicher Verkehrslösungen.

Die Servicepalette deckt alle gängigen Fahrzeugmarken ab und umfasst unter anderem Haupt- und Abgasuntersuchungen, Servicetermine, Winter-Komplettäder, Klimawartungen, Rädereinlagerung sowie Glasreparaturen. Dieses umfassende Leistungsspektrum stellt sicher, dass die Mobilität der Kunden nicht nur sicher, sondern auch effizient und nachhaltig bleibt.

Die Kundenstruktur des Unternehmens ist überwiegend privatwirtschaftlich geprägt, mit einem Anteil von 90 % Privatkunden und 10 % gewerblichen Kunden. Insgesamt werden rund 2.000 aktive Kunden betreut.

Ein weiterer wesentlicher Erfolgsfaktor ist das qualifizierte und erfahrene Team von 9 Mitarbeitern, die durch ihre Expertise und ihr Engagement maßgeblich zum anhaltenden Erfolg des Unternehmens beitragen und sicherstellen, dass die Kunden stets den bestmöglichen Service erhalten.

Umsatz- und Ertragslage

Die Umsatzerlöse des Unternehmens lagen in den letzten Jahren durchschnittlich bei etwa 2,2 Millionen Euro. Im Jahr 2022 betrug der Rohertrag rund 600.000 Euro, was etwa 29 % des Umsatzes entspricht. Trotz eines Materialaufwands von 1,5 Millionen Euro verdeutlicht dies das effektive Kostenmanagement des Unternehmens, das stabile Gewinnmargen sicherstellt. Das Geschäftsjahr 2023 war von einer politischen Unsicherheit geprägt, die zu einem Rückgang im Neuwagenverkauf und erhöhten Zinsaufwendungen führte. Diese Krise wurde erfolgreich überwunden, und aktuell verzeichnet das Unternehmen wieder einen Aufschwung im Neuwagenverkauf sowie eine hohe Auslastung der Serviceleistungen. Dank des angepassten Geschäftsmodells und des aktuellen Aufschwungs wird das Unternehmen im laufenden Jahr wieder deutlich positiv abschließen.

Langjährige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen bilden einen zentralen Erfolgsfaktor des Unternehmens. Zudem begünstigt die Tatsache, dass das Unternehmen keinem Tarifvertrag unterliegt und keinen Betriebsrat hat, eine flexible und anpassungsfähige Arbeitskultur.

Neben dem operativen Geschäft sollen auch die im Unternehmensbesitz befindlichen Immobilien veräußert werden. Die Gesamtfläche beträgt 13.000 qm, davon entfallen 1.440 qm auf die Gebäudefläche. Ein angrenzendes Grundstück mit einer Erweiterungsfläche von 1.650 qm, das sich ebenfalls im Besitz des Unternehmens befindet und zum Verkauf steht, bietet zusätzliches Potenzial für zukünftige Erweiterungen.

Verkauf und Unternehmensnachfolge

Der Geschäftsführer des Unternehmens wird sich in den Ruhestand zurückziehen, steht jedoch für eine angemessene Einarbeitungs- und Übergabezeit zur Verfügung, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten.

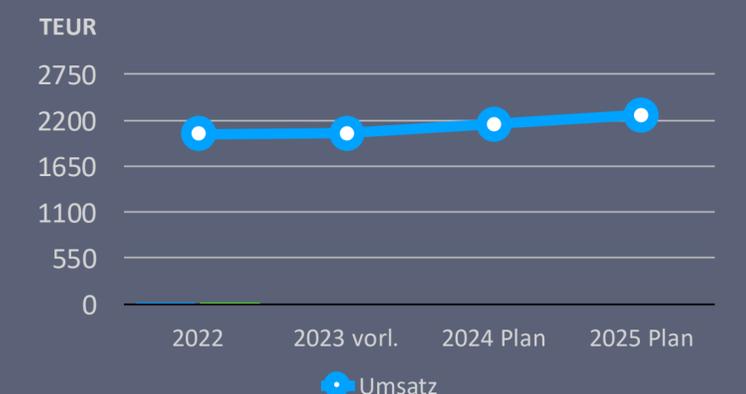
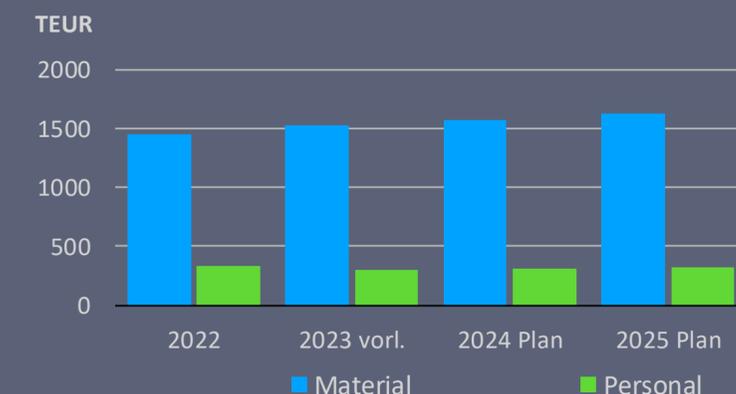
Der Verkäufer wird im Sinne seiner Interessen eigenständig beraten. Zur Wahrung seiner Interessen als Verkäufer steht ihm ein fachkundiger Berater zur Seite. Der Verkäufer ist für Angebote offen und bereit, nach Abgabe eines attraktiven Angebotes und Abschluss eines Letter of Intent (LOI), Exklusivität für die abschließenden Verhandlungen zu gewähren.

Kontakt über:

m+a expert ViVERiO GmbH
Melanie Schlosser
 Senior Consultant

Burghausener Str. 2a
 80634 München

mail: melanie.schlosser@ma.expert
 mobil: +49 (0) 174 77 200 17



Impressum:
 ViVERiO GmbH
 m+a expert
 Burghausener Straße 2a
 80634 München

Kontakt:

fon: +49 (0) 89 80 99 111 30
 mobil: +49 (0) 174 77 200 17
 mail: melanie.schlosser@ma.expert