

## Projekt MOTORBIKE

# Motorradfachhandel mit regionalem Bestandsschutz für Ducati



Kaufpreis

**Gegen Gebot**

Jahresumsatz

**~2.440.850 €**

EBITDA

**~146.500 €**

Geschäftsführergehalt

**80.000 €** NRW

## Unternehmensdaten

|                    |          |
|--------------------|----------|
| Branche            | Motorrad |
| Rechtsform         | GmbH     |
| Gründungsjahr      | 2012     |
| Hauptniederlassung | NRW      |

## Das Unternehmen in Zahlen

|                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|
| Kaufpreis             | Gegen Gebot           |
| Jahresumsatz          | 2,29 Mio - 2,59 Mio € |
| EBITDA                | 107 Tsd - 186 Tsd €   |
| Geschäftsführergehalt | 80 Tsd €              |
| Provisionspflichtig   | Nein                  |



## Das Unternehmen

### Unternehmensprofil:

Das Motorradcenter ist seit 14 Jahren ein etablierter Fachhandel für Motorräder, der sich durch Qualität, Fachkompetenz und ein umfassendes Leistungsangebot auszeichnet. Mit einem breiten Sortiment an renommierten Marken und einem herausragenden Kundenservice hat sich das Unternehmen in der Region einen exzellenten Ruf erarbeitet. Kernkompetenzen und Exklusivpartnerschaften

Das Motorradcenter ist stolzer Exklusivpartner für Ducati, Vespa, Aprilia, Piaggio und Moto Guzzi. Darüber hinaus führt das Unternehmen auch (gebrauchte) Motorräder von BMW und kümmert sich um deren Service. Besonders hervorzuheben ist der regionale Bestandsschutz für Ducati, der dem Motorradcenter eine einzigartige Marktstellung und ein exklusives Angebot ermöglicht. Leistungsangebot:

Im Motorradcenter finden Kunden alles unter einem Dach: Verkaufsräume: Eine großzügige und moderne Ausstellungshalle, in der die neuesten Modelle der Partner präsentiert werden. Werkstatt: Eine hochmoderne Werkstatt, die mit neuester Technik ausgestattet ist und von einem erfahrenen Mitarbeiter geleitet wird. Teile- und Zubehörhandel: Ein umfangreiches Sortiment an Bekleidung und Helmen als auch Ersatzteilen und Zubehör. Büros: Es gibt separate Büros außerhalb der Verkaufsflächen, in denen man ungestört arbeiten oder Kundengespräche führen kann. Unternehmensziele und Visionen: Die Vision des Motorradcenters ist es, die erste Anlaufstelle für Motorradliebhaber in der Region zu bleiben und das Serviceangebot kontinuierlich zu erweitern. Das Unternehmen strebt danach, durch Innovation und Kundenorientierung stets den höchsten Standard zu bieten und die Leidenschaft für Motorräder zu fördern.

## Wirtschaftlichkeit & Potenzial

Das Center erwirtschaftet einen Umsatz von 2,3 - 2,6 Mio. € und erzielt dabei ein adj. EBITDA von durchschnittlich 146.000 €, nach einem kalkulatorischen Geschäftsführergehalt i.H.v. 80.000 €.

Um kurze Lieferzeiten und eine besonders hohe Kundenzufriedenheit zu erreichen hat das Fachzentrum stetig einen ausreichenden Bestand von Motorrädern auf Lager.

Durch den regionalen Bestandsschutz für Ducati beträgt der Umsatz für diesen Hersteller rund 1,6 Mio. €.

### Unternehmensdaten

|                    |          |
|--------------------|----------|
| Branche            | Motorrad |
| Rechtsform         | GmbH     |
| Gründungsjahr      | 2012     |
| Hauptniederlassung | NRW      |
| Standorte          | 1        |
| Mitarbeiter        | 2        |

### Das Unternehmen in Zahlen

|                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|
| Kaufpreis             | Gegen Gebot           |
| Umlaufvermögen        | > 700 Tsd €           |
| Jahresumsatz          | 2,29 Mio - 2,59 Mio € |
| EBITDA                | 107 Tsd - 186 Tsd €   |
| Geschäftsführergehalt | 80 Tsd €              |
| Abzugebender Anteil   | 100 %                 |
| Provisionspflichtig   | Nein                  |
| Zahlungskonditionen   | Nach Absprache        |
| Verkaufsgrund         | Gesundheitsbedingt    |

## Immobilie

Das Motorrad-Center teilt sich in drei nebeneinanderliegende Gebäude auf, wovon zwei unterirdisch miteinander verbunden sind. Das Haupthaus, indem neben einer großen Verkaufsfläche auch die zentrale Werkstatt angesiedelt ist, kann mit erworben werden. Die anderen Räumlichkeiten möchten die Verkäufer langfristig an die Erwerber verpachten, da hier auch externe Büros und die eigene Wohnung angesiedelt ist.

## Einarbeitung & Übergabe

Der Verkäufer verkauft vorausschauend aus alters- und gesundheitlichen Gründen und ist bereit, solange es die Gesundheit zulässt, nach dem Verkauf im Unternehmen mitzuwirken und den Käufer proaktiv beim weiteren Ausbau zu unterstützen.

### Ihr zuständiges Projekt-Team



**Sven Rößner**

Senior Consultant für  
Unternehmensnachfolge




**Dr. Rainer Ammon**

Geschäftsführer

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

[Weitere Informationen anfragen](#) 

## Kontakt

 Tel: 0211 82269914

 [projekt-motorbike@calandi.de](mailto:projekt-motorbike@calandi.de)

 [Projektanfrage versenden](#)



**Hauptsitz:**

Calandi GmbH  
Steinstraße 11  
40212 Düsseldorf



**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](http://www.calandi.de)