

Standorte (rechtlich selbstständig)

Basel · Bayreuth · Berlin · Bremen · Budapest · Dresden
Eisenach · Essen · Frankfurt/Main · Freiburg · Graz
Halle · Hamburg · Hamm · Hannover · Ingolstadt ·
Kaiserslautern · Kiel · Köln · Krefeld · Lissabon · Linz
Luzern · Memmingen · München · Münster · Nürnberg
Osnabrück · Regensburg · Rottweil · Saarbrücken
Salzburg · Schwerin · Stuttgart · Warschau · Wien
Wiesbaden · Würzburg · Zürich

Unternehmensangebot



B2B-Marketing-Agentur mit über 30 Jahren Marktkenntnis und exzellenten Referenzen

Unternehmensangebot Projekt-Nr.: am005041

Rechtsform:	Kommanditgesellschaft
Firmensitz:	Nordrhein-Westfalen
Inhalt:	Kreative B2B-Marketingagentur die seit mehr als 30 Jahren hochprofessionelle und individuelle Marketinglösungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) aus verschiedenen Branchen entwickelt. Von der Beratung über die Entwicklung von Konzepten und Ideen bis zur Umsetzung begleitet die Agentur ihre Auftraggeber und Kunden.
Angebotsportfolio:	Das Unternehmen ist eine deutschlandweit agierende B2B-Agentur für Online-Marketing, Websites, SEO und Print. Die Agentur entwickelt und implementiert einzigartige und innovative Ideen und Konzepte für Unternehmen aus den unterschiedlichsten Wirtschaftsbranchen, insbesondere in den Bereichen Kunststoff, Maschinenbau und Regenerative Energien.
Highlights:	<ul style="list-style-type: none">• umfassende Expertise für KMU• starke Reputation, Marktkenntnis und exzellente Projekt-Referenzen• wirtschaftlich kerngesundes Unternehmen mit einwandfrei funktionierenden Prozessen• exklusive Kundenliste und langlebige Geschäftskontakte• stabile Nachfrage, die sich aus der besonderen Wettbewerbssituation ohne nennenswerte Konkurrenz ergibt• großes Wachstumspotential und über Jahre kontinuierlich wachsendes Auftragsvolumen• zukunftsweisende selbstentwickelte Software-Lösungen und aktive Nutzung von KI• ein hoher Anteil wiederkehrender Umsätze
Umsatz/EBITDA:	973 T€ / 153 T€ (FC 2024)
Mitarbeiterzahl:	Professionalität und fachliche Kompetenz bilden die Grundlage, auf der das aus 12 Mitarbeitern bestehende dynamische Team kreative Lösungen für renommierte Geschäftskunden im deutschsprachigen Raum realisiert.
Kunden:	Die Kompetenz des Unternehmens fokussiert sich auf kleine und mittelständische Unternehmen.
Status Quo:	Angestrebt wird eine geregelte Nachfolge durch den kompletten Verkauf des Unternehmens. Auf Wunsch stehen die jetzigen Eigentümer nach dem Verkauf fachlich beratend und unterstützend zur Verfügung.

Das Unternehmen ist besonders geeignet für:

- **Strategische Investoren** aus der Marketing-Branche oder aber Agenturen, denen mit der Übernahme die fundierte Kompetenz und die breite Vernetzung eines überregionalen Spezialisten zur Verfügung steht. Ein großes Synergiepotential ergibt sich darüber hinaus auch für Unternehmen aus der IT-Branche, weil IT-Unternehmen oft nach Web-Dienstleistungen gefragt werden und umgekehrt.

- **Management-Buy-In (MBI):** Des Weiteren eignet sich das Unternehmen auch für Einzelpersonen, die zuvor bereits entweder in der B2B-Marketingbranche selbst oder aber in angrenzenden Branchen mit einem Bezug dazu tätig waren, etwa in der Kunststoffbranche, im Maschinenbau oder im Geschäftsbereich der Regenerativen Energien. Ein fachlicher Background ist hilfreich, allerdings nicht zwingend notwendig, da die Geschäftsführung dank der **starken zweiten Führungsebene** nicht am operativen Geschäft beteiligt sein muss, sondern sich drauf fokussieren kann, am Unternehmen zu arbeiten statt im Unternehmen.

Kaufpreisvorstellung:

Es liegen sehr ausführliche Informationen in Form eines Exposés vor, auf deren Basis wir einem ersten **Indikativen Angebot** entgegensehen.

Kontakt:

Alexander Mehnert
KERN Standort Köln/Bonn (rechtl. selbst.)
Email: mehnert@kern-unternehmensnachfolge.com
Telefon: +49 221 650 31 995

Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten.