

Kommunikationsagentur mit starker Marke (Boutique)

Langjährig etablierte Kommunikationsagentur mit Top-Kunden Portfolio im relevanten Markt / Düsseldorf

Dr. Wolfrum Management-
und Personalberatung

Ansprechpartner

Dr. Carl Gert Wolfrum

E-Mail: info@wolfrum-beratung.de

Mobil: +49 (0) 177 311 73 73

STECKBRIEF

SELBSTVERSTÄNDNIS / GELEBTE WERTE

Inhabergeführt, sehr familiäres Miteinander, das sich im Umgang mit höchst anspruchsvollen Kunden in partnerschaftlichem Dialog und professionellem Arbeitsergebnis widerspiegelt: Handwerkliche und kommunikative Exzellenz

STANDORT

Landeshauptstadt Düsseldorf mit hervorragender Infrastruktur – auch und insbesondere im Hinblick auf das Agenturgeschäft (Kunden, Wettbewerb, Mitarbeitergewinnung, Verkehrsanbindung, Lebensqualität u.v.m.)

KERNKOMPETENZEN

Markenentwicklung und –weiterentwicklung samt komplettem Service von A bis Z für die digitale sowie analoge kommerzielle Kommunikation für anspruchsvolle Kunden – überwiegend aus dem Dienstleistungssektor

ORGANISATION & TEAM

Bundesweit tritt das in GmbH Rechtsform tätige Team mit aktuell 4 festen und zwei freien, hervorragend ausgebildeten Mitarbeitenden auf und gewinnt international tätige Kunden seit über 30 Jahren

HINTERGRUND UND ZIELSETZUNG

Altersbedingter Verkauf mit der Zielsetzung, einen berufserfahrenen Übernehmer zu gewinnen, der das Unternehmen mit persönlichem Einsatz weiterentwickelt auf Basis des bisher Erreichten

ECKDATEN

MARKTPRÄSENZ & ERFAHRUNG / GESCHICHTE

Unternehmensgründung: 1990

RECHTSFORM

GmbH

MITARBEITERANZAHL

Kleiner 10

UMSATZGRÖSSE & RENDITE

Kleiner 1 Mio. Euro p.a. & 20 %

UMSATZANTEILE

80 % der Umsätze werden mit einer Kern-Kundengruppe erzielt, davon 55 % Relaunch- und 45 % lfd. Beratungs- und Serviceanteile

WARUM? - INVESTITIONSGRÜNDE

HOHE SPEZIALISIERUNG UND RUF

Entwicklung und Weiterentwicklung strategischer Marken und umfassende Markenkommunikation im B2B Bereich mit (aktuellem) Schwerpunkt in der Dienstleistung; digitale sowie analoge Produkte / Services – komplett aus eigener Hand

KUNDEN PORTFOLIO

Langjährige, auf der inhaltlichen wie auf der persönlichen Ebene bestens ausgebaute Kundenbeziehungen, die zu Weiterempfehlungen und zu wiederkehrenden / dauerhaften Aufträgen führen

AUSSERGEWÖHNLICHE MARKTPositionIERUNG

Marktführende Agentur in einem besonderen Teilmarkt der Professional Service Firms; jahrzehntelanges Know-How, exzellenter Ruf, einschlägige Referenzen, Top-Team mit hoher Bindung an das Unternehmen

INTERESSANT INSBESONDERE FÜR

Hands-On-Käufer mit einschlägigem beruflichen Background kommt idealerweise aus dem Agenturgeschäft – mit ergänzender oder ohne Spezialisierung auf den hier hoch professionellen Nischenmarkt (Zukauf); Käufer aus der 2. Reihe einer Agentur

