

Profilnummer

110490

Reiseveranstalter mit hohem Potenzial, Technologie und Kunden

Standort

Kastilien und León

Persönliche Daten

Branche

Dienstleistung

Art des Unternehmens

Reisebüro

Rechtsperson:

Kapitalgesellschaft

Art der Transaktion

Anteile

Lebensphase Unternehmen

Gründungsphase

Mitarbeiter in FTE

5 - 10

Art des Käufers:

- MBI-Kandidat
- Strategische Akquisition
- Investor

Finanzinformation

Umsatz letztes Geschäftsjahr

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Preisvorstellung

€ 250.000 - € 500.000

Ergebnis vor Steuern

€ Loss - € making

Firmengeschichte / Hintergrund

Geschichte und Hintergrund: Hotelvertriebs-Hub

Das Unternehmen wurde 2022 gegründet und ist ein B2B-Vertriebsknotenpunkt, der auf den Beherbergungssektor spezialisiert ist. Es verfügt über eine robuste Infrastruktur mit zwei zentralen Geschäftsbereichen:

- **Direktverträge:** Exklusive Vereinbarungen mit 300 Unterkünften, die wettbewerbsfähige Margen sichern.
- **Globales Bettenkontingent:** Zugang zu über 450.000 Hotels weltweit.

Technologisch verfügt das Unternehmen über 15+ per XML angebundene Kunden, die aktiv Produkte beziehen, wodurch ein bereits funktionierender Vertriebskanal besteht.

Verkaufsgrund:

Der Eigentümer verkauft aus persönlichen Gründen, die eine notwendige Vollzeitbetreuung verhindern. Durch die Auslagerung der operativen Tätigkeiten wurde die Rentabilität beeinträchtigt, sodass sich das Unternehmen derzeit im technischen Break-even befindet.

Chance:

Ideal für Investoren oder Unternehmen der Branche, die einen bereits aufgebauten Hub mit aktiven Lizenzen und Verbindungen suchen, der skalierbar und direkt profitabel gemacht werden kann.

Geschäftstätigkeit: B2B-Hotelvertrieb und Technologie-Hub

Das Unternehmen agiert als touristischer Vertriebshub, spezialisiert auf die globale Vermarktung von Unterkünften. Die Tätigkeit konzentriert sich auf die Vermittlung von Hotelprodukten über zwei strategische Kanäle:

- Direktverträge (300 Unterkünfte mit bevorzugten Margen)
- Ein Bettenkontingent mit Zugang zu über 450.000 Hotels

Der Betrieb ist vollständig digitalisiert durch einen bestehenden Vertrag mit einer modernen Technologieplattform, die die gleichzeitige Anbindung von 15+ Kunden via XML ermöglicht und Verkaufs- sowie Buchungsprozesse automatisiert.

Betriebsstruktur:

Das Team besteht aus 5 spezialisierten Mitarbeitern (einer in Teilzeit), die alle notwendigen Bereiche abdecken.

Strategischer Wert:

Es handelt sich um eine schlüsselfertige Struktur. Der Käufer erwirbt nicht nur Inventar und Verträge, sondern auch die gesamte technische Architektur und das Team.

Alleinstellungsmerkmale

Geschäftstätigkeit: B2B-Hotelvertriebs-Hub

Das Unternehmen fungiert als technologischer und kommerzieller Knotenpunkt für die Vermittlung globaler Unterkünfte. Die Tätigkeit gliedert sich in zwei strategische Säulen:

- **Direktverträge:** Verwaltung von Vereinbarungen mit 300 Unterkünften für optimierte Margen und

Produktkontrolle

- **Bettenkontingent:** Zugang zu einem großen Inventar von 450.000 Hotels weltweit

Die technische Basis bildet ein Vertrag mit einer modernen Plattform, die die Anbindung von 15+ aktiven XML-Kunden ermöglicht und Verkaufs- sowie Buchungsprozesse automatisiert.

Personalstruktur:

Das Team besteht aus 5 Spezialisten (einer in Teilzeit), die den täglichen Betrieb sicherstellen.

Es wird eine schlüsselfertige Infrastruktur angeboten, inklusive Technologie, Verträge und Team, bereit für eine renditeorientierte Führung.

Andere

Übergabe und ideales Käuferprofil

Übergangsbegleitung:

Der Eigentümer garantiert umfassende Unterstützung während der Übergangsphase, einschließlich der Einführung bei Lieferanten und Kunden sowie der Übertragung von operativem und technischem Know-how.

Käuferprofil:

Diese Gelegenheit richtet sich an:

- Unternehmen oder Unternehmer, die sofort in den Hotelvertrieb einsteigen möchten
- Tourismusgruppen, die ein schlüsselfertiges Projekt mit bestehenden Lizenzen, Direktverträgen (300 Hotels) und XML-Anbindungen (15+ Kunden) suchen