

Success Story: Verkauf der Stickerella AG



STICKERELLA AG: VOM UMSATZSTARKEN STARTUP ZUM NÄCHSTEN SCHRITT

KURZPROFIL

BRANCHE:	e-Commerce
GRÜNDUNG:	2009
ANZAHL MITARBEITER:	7 (inkl. Eigentümer)
UMSATZ:	CHF 601'000 (2014)
STANDORT:	Kanton Zürich

FACTS & FIGURES

90
Interessenten

3
potenzielle Käufer

3
monatige Mandatsdauer

UNTERNEHMENSBSCHRIEB

Seit der Gründung im Jahr 2009 entwirft, produziert und vertreibt die Stickerella AG unter der gleichnamigen Marke wasserfeste und individuelle Klebeprodukte. Die Produkte werden unter dem SWISS LABEL an Privat- und Geschäftskunden sowie über Drittanbieter verkauft. Die Einzigartigkeit der Aufkleber liegt in ihrem personalisierbaren Design und ihrer Langlebigkeit – Waschmaschine, Trockner, Spülmaschine und Mikrowelle überstehen die Sticker problemlos. Die Stickerella AG bedient den deutschsprachigen Markt und erzielte im Jahr 2014 mit 5 Teilzeitmitarbeitern einen Umsatz von rund CHF 600'000.

VERKÄUFERGESCHICHTE

Die Geschichte der Stickerella AG nahm, ähnlich dem Bild einer klassischen Start-Up Erfolgsstory, ihren Anfang im Schutzkeller der Gründerin. Der unternehmerische Geist sowie die Passion von Pauline Geniets - de Leng verhalfen einem innovativen Konzept in kurzer Zeit zum Erfolg. Die Eigentümerin beschreibt: „Nachdem ich das Unternehmen im Schutzkeller angefangen habe, ist es sehr schnell gewachsen. Nach 8 Jahren hatte ich das Gefühl, es wird Zeit für einen neuen Schritt. Das Unternehmen war in eine Grösse, wo es noch wach-

DEAL-STIMMEN

«Der Prozess wurde schnell aufgelegt. Der Kontakt verlief sehr reibungslos und die Verkaufsdokumentation wurde schnell und schön parat gemacht.»

Pauline Geniets - de Leng,
ehem. Inhaber Stickerella AG

«Nach 30 Jahren in der Finanzindustrie - die meisten davon bei einer Grossbank - reizte mich die Herausforderung, eine eigene Firma zu führen.»

Roger Weidmann,
Käufer der Stickerella AG

sen kann und stabile Grundstrukturen besitzt. Meiner Meinung nach der richtige Zeitpunkt für einen Verkauf.“

Aufgrund einer Empfehlung eines Bekannten kontaktierte die Eigentümerin die Business Broker AG. Die Verkäuferin unterstreicht: „Die Business Broker AG hat die Kontakte, wodurch ein möglicher Verkauf schneller vorangetrieben werden konnte.“ Überzeugen konnten dabei insbesondere das grosse Netzwerk und damit die Möglichkeit eines schnellen Verkaufes. Gegeben diesen Wünschen wurde dabei innert kürzester Zeit entsprechende Verkaufsdokumente vorbereitet, um den Vermarktungsprozess rasch voranzutreiben. Die Eigentümerin ergänzt: „Der Prozess wurde schnell aufgelegt. Der Kontakt verlief sehr reibungslos und die Verkaufsdokumentation wurde schnell und schön parat gemacht.“ Erfolgreich konnten dabei über 90 Interessenten generiert werden, welche nach gegebenem Screening auf fünf Personen runtergebrochen werden konnten. Insbesondere der Start-Up Charakter sowie die Wachstumspotentiale der Unternehmung fanden bei den Interessenten äusserst Anklang. Diese Faktoren widerspiegelten sich bereits in den ersten Gesprächen und Verhandlungen, wodurch schnell ein entsprechender Wunschkandidat gefunden werden konnte. So beschreibt Pauline Geniets - de Leng: „Es war ein Verkaufsprozess von nur 3 Monaten und die Übergabe verlief auch sehr gut. Mit dem neuen Eigentümer kam ich direkt gut aus und wir stehen nach wie vor noch in Kontakt.“ Für Pauline Geniets - de Leng war bis zum Abschluss klar: „Der Kontakt mit der Business Broker AG war gut und unkompliziert. Der Prozess wurde mit klar aufgezeigt und alle meine Fragen wurden beantwortet. Ich wurde vom Anfang bis zum Schluss beraten.“ Heute verfolgt die Eigentümerin ihrer Passion weiter und hilft mit ihrem neu gegründeten Unternehmen, der madell GmbH, Jungunternehmern, ihre Ideen zu konkretisieren, Entscheidungen zu treffen und diese erfolgreich umzusetzen.

KÄUFERGESCHICHTE

Die Geschichte des Käufers beginnt in der Finanzindustrie. Nach 30 Jahren Arbeitstätigkeit war die Zeit reif für eine neue Herausforderung. Der Käufer unterstreicht: „Gesamtheitliche Entscheidungen zu fällen und die Verantwortung für alle Bereiche einer Unternehmung zu übernehmen, haben mich fasziniert. Weniger fremdgesteuert zu arbeiten sowie mehr Flexibilität haben mich zudem gereizt.“

Der Käufer suchte bewusst nach einem Unternehmen mit vorhandenen Strukturen und guten Weiterentwicklungsmöglichkeiten – das Zielunternehmen sollte: „Wachstum mit entsprechender Marge“ bieten. Die Stickerella GmbH erfüllte diese Anforderungen. Die Herausforderung für den Käufer bestand hauptsächlich in der fehlenden Branchenkenntnis und der dadurch notwendigen Einarbeitungszeit. Diese ist insbesondere bei einem verhältnismässig jungen Unternehmen und einer vielseitigen Tätigkeit des Eigentümers nicht zu unterschätzen. Der Käufer rät daher, frühzeitig Branchenkenner ausfindig zu machen und diese in den Kaufpro-

zess einzubeziehen. Dadurch kann insbesondere die Due Diligence gezielter angegangen werden – dazu der Käufer: „Machen Sie die Due Diligence nicht nur über die Finanzen, sondern auch über die Branche. Regeln Sie weiter frühzeitig die Finanzierung. Und legen Sie von Anfang an ein oberes Limit beim Kaufpreis fest.“



Ein Unternehmen der Raiffeisen Gruppe

Business Broker AG |
Florastrasse 44 | CH-8008 Zürich
T +41(0)44 420 11 11 | F +41 (0)44 420 11 12
www.businessbroker.ch