

Success Story: Verkauf der Sunconnect GmbH



FACTS & FIGURES

95
Interessenten

4
potenzielle Käufer

5
monatige Mandatsdauer

VERKAUF DER SUNCONNECT GMBH UNTER ZEITDRUCK

KURZPROFIL

| | |
|---------------------|----------------------|
| BRANCHE: | Solarindustrie |
| GRÜNDUNG: | 2009 |
| ANZAHL MITARBEITER: | 4 (inkl. Eigentümer) |
| UMSATZ: | CHF 1.8 Mio. (2013) |
| STANDORT: | Kanton Zürich |

UNTERNEHMENSBEREICH

Die im Jahr 2009 gegründete sunconnect GmbH aus Thalwil hat sich voll und ganz auf die Planung, die Montage, die Überwachung und den Unterhalt von Photovoltaikanlagen spezialisiert. Das erfahrene und professionelle Team der sunconnect GmbH berät seine Kunden zu allen Fragen rund um Photovoltaikanlagen, berechnet die optimale Grösse der Solaranlage, evaluiert den bestmöglichen Wirkungsgrad und führt die Installation der Solarstromanlagen fachgerecht durch. Zum Kundenkreis zählen sowohl Geschäfts- als auch Privatkunden, wobei erstere ein stabiles Netzwerk aus Architekten, Energieberatern und Gemeinden bilden, das der Firma wiederkehrende Aufträge beschert. Innert lediglich vier Jahren konnten dabei Umsätze von über CHF 1.8 Mio. erzielt werden.

VERKÄUFERGESCHICHTE

Als leidenschaftlicher Inhaber eines Bildhauerateliers und Gründer der sunconnect GmbH war Beat Eschmann stets einer Doppelbelastung ausgesetzt. Nach dem Aufbau und der über die Jahre äusserst erfolgreichen Geschäftsführung der sunconnect GmbH ergab sich für Herrn Eschmann die Möglichkeit, durch den

DEAL-STIMMEN

«Für mich war der Verkaufsprozess bei der Business Broker AG extrem positiv. Die Gespräche waren sehr gut vorbereitet, es gab einen klaren Ablauf und es fand sich eine geschickte Gesprächsführung seitens des Brokers wieder. Er war in seinem Vorgehen sehr konsequent und überzeugend. Dies imponierte mir sehr und wäre mir so in dieser Art nicht gelungen.»

Beat Eschmann,
ehem. Inhaber Sunconnect GmbH

Zukauf einer weiteren Bildhauerei in der Umgebung seine Marktposition markant auszubauen. Gegeben dieser Opportunität entschied sich Herr Eschmann im Frühjahr 2014, die sunconnect GmbH zu verkaufen, damit er sich voll und ganz auf seine Berufung konzentrieren kann.

Als unternehmerische Persönlichkeit versuchte er zuerst, die Unternehmung auf eigene Faust zu veräussern. Erfolgreich konnte er über sein Netzwerk zwei Interessenten generieren. Aufgrund des schleppenden Prozesses und den sich hinauszögernden Verhandlungen wurde Herr Eschmann schnell bewusst, dass er nebst der Führung seiner beiden Unternehmungen mit dem Verkauf komplett überfordert war. Aus diesem Grund entschied er sich, professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen. Über das Internet stiess er erstmals auf die Business Broker AG. Nach dem Erstgespräch war Herr Eschmann augenblicklich klar, den gesamten Verkaufsprozess in die Hände der Business Broker AG zu geben. Er wusste, dass die Business Broker AG ihm erlauben würde, dem Tagesgeschäft nachzugehen und dabei seinem Wunsch, die sunconnect GmbH innert kurzer Zeit zu verkaufen, entsprechen würde.

Nach dem Aufbereiten der Verkaufsdokumente sowie den darauffolgenden Interessentengespräche konnte rasch ein wünschenswerter Nachfolger gefunden werden. Herr Eschmann beschreibt: „Für mich war der Verkaufsprozess bei der Business Broker AG extrem positiv. Die Gespräche waren sehr gut vorbereitet, es gab einen klaren Ablauf und es fand sich eine geschickte Gesprächsführung seitens des Brokers wieder. Er war in seinem Vorgehen sehr konsequent und überzeugend. Dies imponierte mir sehr und wäre mir so in dieser Art nicht gelungen.“ Als Eigentümer und Verkäufer ergänzt Herr Eschmann: „Mühe bereitete mir der zeitliche Druck, der ohnehin durch mein Bildhaueratelier bestand.“ Zudem war die Ungewissheit, den Deal effektiv abschliessen zu können, ein ständiger Begleiter. Aus diesem Grund ist eine gewisse Ruhe und Geduld unabdingbar. Herr Eschmann weiter: „Man macht sich anhand eines ersten guten Interessentengesprächs bereits Hoffnungen und ist deshalb immer angespannt. Umso wichtiger war es, einen erfahrenen „Guide“ an seiner Seite zu wissen.“

Mit diesem Verständnis und der passenden Unterstützung war es letzten Endes dem Eigentümer möglich, die sunconnect GmbH innerhalb von nur 5 Monaten erfolgreich zu verkaufen. Danach folgte ein 3-monatiger Wissenstransfer, in welchem der Verkäufer zu 100% mitwirkte und dem Käufer tatkräftig zur Seite stand. Aufgrund des guten Verhältnisses zwischen dem Käufer und dem Verkäufer wurde diese Phase beidseitig als äusserst angenehm empfunden.

Nach der Frage bezüglich seinen Erfahrungen und Learnings hinsichtlich des Verkaufes konkludiert der Eigentümer: „Den Verkauf unter keinen Umständen alleine machen. Der Weg bis zum Verkauf ist gespickt mit

„Fallen“, in welche sogar gestandene Unternehmer tappen. Ein erfahrener Partner ist unabdingbar. Ich bin froh, dass ich dabei das nötige Vertrauen in Business Broker, die Prozesse sowie den Interessenten aufbauen konnte. Ein gewisses Mass an Offenheit war dabei notwendig.“



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