

Nachfolgelösung Beleuchtungstechnik für Sport & Industrie

Führend bei der LED-Beleuchtung für Sportplätze, In-/Outdoor

Renditestarkes KMU

Beratung - Lichtberechnung - Verkauf - Montage - Service



Umsatz	CHF 1.2 Mio
Personal FTE	3
EBITDA	17%
ROI	25%
EK/FK	80%/20%
Verkaufspreis	Nach Vereinbarung

Ø-Zahlen, basierend auf JR 2022-2023-2024

Der Markt

Bedarf
& Anforderungen

Seit 2012 gelten auch in der Schweiz die von der EU vorangetriebenen Mindestanforderungen an die **Energieeffizienz vieler Leuchtmittel**. Diese Vorschriften wurden seither laufend verschärft. So dürfen ab 2023 lineare Leuchtstofflampen T8, Hochvolt-Halogenlampen und Niedervolt-Halogenlampen nicht mehr in Verkehr gebracht werden. Das «Retrofit» bestehender Beleuchtungskonzepte und der Ersatz durch energieeffiziente, langlebige und umweltverträglichere Produkte bildet die Geschäftsgrundlage für das Unternehmen.

Produkte
& Kompetenzen

Das Unternehmen selektiert und bezieht einen Grossteil ihrer LED-Leuchten entsprechend den eigenen hohen Qualitätsanforderungen direkt von ausgewählten und zertifizierten Lieferanten in Europa und Fernost und vertreibt sie teilweise unter **eigenem Markennamen**. Ergänzende Produkte werden als Handelsprodukte geführt. Die **Kompetenz zur lichttechnischen Berechnung und Simulation** von Anlagen wurde intern aufgebaut und über die Jahre verfeinert.

Kunden
& Geschäftsfelder

Produktions- und Verwaltungsräume für die Industrie und das Gewerbe. **Sport- und Mehrzweckhallen sowie Sportplätze** für Vereine und die öffentliche Hand.

Die Gesellschaft

Geschichte
& Hintergrund

Die Gesellschaft wurde vom heutigen Inhaber gegründet. Sie ist seit mehr als **15 Jahren aktiv** und hat sich in der **Deutschschweiz** einen ausgezeichneten Ruf erarbeitet.

Struktur
& Eigentümer

Die Aktien der Gesellschaft werden direkt vom operativ hauptverantwortlichen Geschäftsführer privat gehalten.

Mitarbeiter
& Organisation

Das Unternehmen beschäftigt 2 Festangestellte und 1 Teilzeitmitarbeiter auf Erfolgsbasis in der Key-Account-Betreuung. 3 spezialisierte Montageteams arbeiten auf Vertragsbasis. Die gesamte Administration inklusive Kalkulation, Buchhaltung wird intern abgewickelt.

Finanzen

Die Gesellschaft ist mit rund 80% **stark eigenfinanziert**. Die Offert- und Auftragsbestände sind solide.

**Chancen
& Risiken**

Perspektiven
& Investitionsbedarf

Durch die erarbeitete Praxis und jahrelange Erfahrung wurden **detaillierte Arbeitsabläufe und Checklisten definiert und ein Höchstmass an erfolgreicher Projektabwicklung** etabliert. Dies wird auch einem Nachfolger die Einarbeitung wesentlich erleichtern. CRM und ERP inkl. Buchhaltungsprogramm sind vorbildlich aufeinander abgestimmt, bilden die Basis für eine äusserst effiziente Abwicklung und ermöglichen jederzeit einen zeitnahen Einblick in die Projektabläufe und den finanziellen Status. Ausserordentliche Investitionen sind nicht geplant. Der Betrieb ist grundsätzlich **standortunabhängig**.

Nachfolge
& Verkauf 100%

Der Inhaber möchte aus Altersgründen kürzertreten und die Verantwortung in neue Hände legen. Er steht aber nicht unter Zeitdruck und ist gerne bereit, nach freier Wahl des Interessenten für eine Einarbeitung zur Verfügung zu stehen.

Strategische
Chancen
& Risiken

Im Bereich Sport, bei Vereinen und Gemeinden ist der Markt für Retrofit sehr gross. In der Industrie konzentriert sich das Unternehmen auf anspruchsvolle Renovationen und Umbauten, wo attraktive Margen winken. Die Gesellschaft ist im Projektgeschäft tätig, welches naturgemäss ein Risiko in der Volatilität der Aufträge in sich birgt.

Strategischer Investor
oder
Unternehmer

Ideale Voraussetzungen bietet vermutlich ein strategischer Investor, der den Bereich **«Sport» als zusätzliches Standbein** übernehmen oder ausbauen möchte. Einem **ambitionierten «Jungunternehmer»**, ggf. mit Erfahrungen aus dem Bereich Elektrotechnik, bietet sich hier eine solide, zukunftsorientierte und erprobte Geschäftsgrundlage, die er nach eigenen Vorstellungen weiterentwickeln kann. Die attraktiven Renditen ermöglichen auch eine Fremdfinanzierung des Kaufpreises.

Preisvorstellung

Kaufpreis für
100% der Aktien

Der Kaufpreis ergibt sich einerseits aus dem zum Verkaufszeitpunkt bestehenden Substanzwert und andererseits aus dem durchschnittlich erzielten Ertragswert. Die Gesellschaft besitzt keine eigenen Grundstücke und Immobilien.

**Weiteres
Vorgehen**

NDA
Persönliche Treffen
Term-Sheet
Due Diligence
Kaufvertrag

Der Verkäufer möchte den Auswahlprozess idealerweise nur mit einer begrenzten Anzahl von potenziellen Interessenten durchführen. Die Kommunikation mit Interessenten soll bis zur Vereinbarung von persönlichen Gesprächen bevorzugt über die Beauftragte laufen.

Kontakt

Beauftragte

MENZI & PARTNER AG
Rolf Menzi, Managing Partner
Chaltenbodenstrasse 4 B
8834 Schindellegi, SZ

+41/ 55 511 05 25
office@menzi.com