

Chance auf Wachstums-Schub für Mitbewerber

## IT-Dienstleister „Server & Netzwerke“ Installation, Support



Region	Mittelland
Umsatz Ø p.a. letzte 3 Jahre	~ CHF 400'000
Bruttogewinn Ø p.a. letzte 3 Jahre	~ CHF 210'000
Preisvorstellung 100% GmbH-Anteile	~ CHF 280'000

### Ausgangslage

Etablierte IT-Dienstleistungen

Das Unternehmen wird seit vielen Jahren von zwei aktiv mitarbeitenden Teilhabern geführt. Branchenübergreifend betreuen sie zahlreiche KMU im Mittelland, angefangen von ein paar wenigen bis zu 120 Client-Installationen pro Kunde, bei der Evaluation, dem Kauf und der Installation sowie bei der Überwachung und dem Support von Servern, Netzwerken und deren Komponenten.

Langjährige KMU-Kundschaft

Gesundheitsbedingter Ausfall eines Partners

Aus gesundheitlichen Gründen war der ältere Partner im Frühjahr 2018 gezwungen, sich aus der aktiven Mitarbeit zurückzuziehen. Seither führt der zweite Partner den Betrieb alleine.

Die glaubwürdige Betreuung der anspruchsvollen Kundschaft kann auf Dauer nicht durch einen einzigen Systemingenieur garantiert werden.

### Gesucht wird

Zusammenarbeit mit Mitbewerber

Idealerweise kommt es zu einer Form der Zusammenarbeit mit einem vergleichbaren IT-Dienstleister, wo der jetzt aktive Teilhaber Umsatz, Kundenbeziehungen und Know-how mit einbringen kann.

Gesamt- oder Teilverkauf

Der jüngere Partner (Mitte Dreissig) ist bezüglich Form einer Zusammenarbeit sehr offen. Die gesicherte Kundenbetreuung liegt aber beiden Verkäufern am Herzen.

### Gesellschaft Teilhaber Organisation

GmbH

Das Unternehmen ist seit Jahren als GmbH organisiert. Das operative Geschäft wird aus gemieteten Räumlichkeiten betrieben, die Tätigkeit ist nicht ortsgebunden.

Solide Finanzierung

Das Stammkapital ist vollständig einbezahlt. Die Gesellschaft ist stark eigenfinanziert und hat ausreichend eigene Liquidität, um grössere Projekte alleine vorzufinanzieren. Sie ist in der Lage, kontinuierlich beträchtliche Erträge zu erwirtschaften.

Professionelle Organisation, dokumentierte Arbeitsabläufe

Die beiden Teilhaber, beide mit mehr als 10 Jahren Branchenerfahrung, halten je 50% der Anteile und vertreten die Gesellschaft seit je auch nach aussen partnerschaftlich.

Sie haben von Anfang an darauf hingearbeitet und ihre gesamte interne Organisation und Dokumentation so aufgebaut, dass alle Kunden unabhängig von einem Partner, professionell betreut werden können. Der aktive, jüngere Partner kümmerte sich zudem um die gesamten administrativen, auch betriebsinternen Belange.

<b>Stellung im Markt</b>	Kunden	Die Kunden, oft inhabergeführte KMU mittlerer Grösse, mehrheitlich im Mittelland schätzen den vertrauenswürdigen, fachlich versierten, neutralen Ansprechpartner. Viele Kundenbeziehungen sind über die Jahre in Umfang und Vertrauen sukzessive gewachsen.
	Dienstleistungen	Verkauf, Installation und Wartung von Clients, Servern und allen Netzwerkkomponenten, remote und vor Ort. Der Betrieb empfiehlt verschiedene Lieferanten, operiert aber herstellerunabhängig.
	Positionierung	Die Gesellschaft und die bekannte, einprägsame Marke, wurden gezielt auf die Betreuung von anspruchsvollen Netzwerken in professionellen Umgebungen ausgerichtet.

<b>Zielvorstellungen</b>	Verkaufspreis Verhandlungssache	Die Erzielung eines maximierten Verkaufspreises steht nicht im Vordergrund. Indes soll der langjährige Aufbau der heutigen Kundenbasis marktkonform entschädigt werden. In der erwähnten Preisvorstellung für 100% der GmbH-Anteile ist eine solide Barreserve eingeschlossen.
	Engagement für die Zukunft	Der aktive Partner wäre interessiert, die Kunden als Mitgesellschafter oder Angestellter auch in Zukunft weiter zu begleiten. Er ist aber nicht darauf angewiesen und insofern, falls vom Käufer angestrebt, auch bereit eine andere Anstellung zu suchen.
	Zeitpunkt offen	Der aktuelle Betrieb ist gesichert. Die Integration kann nach Absprache, allenfalls auch kurzfristig oder z.B. per 1.1.2019 erfolgen.
	Einbindung in grössere Organisation	Die nahtlose Weiterführung der Kundenbetreuung hat Priorität. Die Einbindung in eine grössere Organisation erscheint somit naheliegend.

<b>Chancen &amp; Risiken</b>	+ Kundenstamm + Umsatzvolumen + Systemingenieur	Wir erachten die Chancen für einen Mitbewerber, der die eigene Kundenbasis durch Zukauf erweitern und den Systemingenieur einbinden will, als ideal. Der grosse, treue Kundenstamm garantiert Kontinuität.
	+ Potential + Synergien	Der Akquisition von Neukunden haben die beiden Partner, - beide eher Technik fokussiert -, bisher zu wenig Achtung geschenkt. Auch bei der aktuellen Kundschaft sehen wir bisher ungenutztes Umsatzpotential. Synergien erwarten wir beim Einkauf und beim Personal.
	- Marktauftritt	Der aktuelle Markt- und Webauftritt wirkt eher sachlich bescheiden und bietet aus unserer Sicht Möglichkeiten für Optimierungen.

<b>Weiteres Vorgehen</b>	Interessenaustausch	- Klärung der gegenseitigen Interessen
	Vertraulichkeitserklärung Detailinformationen Vertragsgestaltung	- Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung - Austausch von Detailinformationen, Kennenlernen - Vertragsverhandlung, -abschluss

<b>Kontakt</b>	Beauftragte	MENZI & PARTNER AG	+41/ 44 250 21 50
		Rolf Menzi, Managing Partner Beethovenstrasse 5 8002 Zürich	zurich@menzi.com