

Chance zum Einstieg in die Selbständigkeit
für einen Technischen Kaufmann / Ingenieur

Sourcing von Maschinen - & Gussteilen in Asien/Osteuropa für KMU (in CH-D)



Umsatz	CHF 500'-600'000
Nettorendite	8 - 13 %
Preis netto = Goodwill	CHF 180'000
Finanzierungsvolumen	CHF 430'-480'000

Der Markt

Bedürfnis

Der hohe Kostendruck auf die Maschinenindustrie zwingt zunehmend auch kleinere und mittlere KMU ihre Zulieferer international zu suchen.

Zielgruppe:
Schweizer KMU
ohne eigenes
internationales Sourcing

Das dennoch relativ bescheidene Einkaufsvolumen der KMU und die hohen Anforderungen an damit verbundenem Know-how, Produkte in der gewünschten Qualität international beschaffen und konform einführen zu können, eröffnete dem hier zur Disposition stehenden Betrieb über die letzten Jahre ausserordentlich gute Möglichkeiten, sein Geschäftsmodell zu etablieren und zu festigen.

Die Zielgruppe sind kleinere, mittelständische Maschinen-Hersteller, die keine direkten Möglichkeiten zur Produktion oder Beschaffung im Ausland haben oder das Risiko scheuen.

Der Betrieb

Beschaffung von

- Gussteilen
- Frästeilen u.a.m

Der Betrieb hat sich in den vergangenen Jahren einen guten Namen für die alternative Beschaffung von Gussteilen, Schweisskonstruktionen, Frästeilen u.a.m. geschaffen.

Business-Modell

Dieses Business-Modell ist insofern besonders, da es die Kunden nicht nur vom Beschaffungs-Aufwand, sondern auch vom Risiko befreit, die Importe zu organisieren und Vorauszahlungen leisten zu müssen.

Fachleute unter Vertrag

Diese Leistung kann nur mit bewährten Fachleuten, mit engem Bezug zum Hersteller-Land erbracht werden, indem sie den gesamten Prozess mit ihrem Fachwissen und ihrer Erfahrung begleiten und überwachen. Sie stehen in permanentem, engen Kontakt mit dem Betrieb.

Mitarbeiter

1 Inhaber

Der Inhaber kann die Geschäfte nach einer Einarbeitungszeit gut und ohne volle Auslastung selbst abwickeln. Es bleibt Raum für weiteres Wachstum.

Struktur Organisation

Standortunabhängig
ISO-Zertifizierung
ERP

Der Betrieb kann standortunabhängig geführt werden. Lager- und Logistikdienstleistungen können bei Drittanbietern bezogen werden. Die strukturelle Führung wurde über die Jahre ständig verbessert. Alle Prozessabläufe sind klar dokumentiert. Die sorgfältig aufgebaute Dokumentation und Projektführung, wie auch die ISO-Zertifizierung werden gelebt. Die gesamte Organisation darf als vorbildlich bezeichnet werden.

Angebot	Verkauf des Betriebsteils	Der Betrieb ist als Sparte organisiert, eines der zwei Kerngeschäfte einer AG in der Deutschschweiz, die seit rund 10 Jahren erfolgreich am Markt tätig ist.
	<ul style="list-style-type: none">• ISO-zertifiziert• Laufende Aufträge• Bestehende Kunden• Lokale Fachleute• Marke, Logo• etc.	Aufgrund von fehlenden Synergien zwischen den beiden Kerngeschäften und weil beide Sparten kontinuierliches Wachstum zeigen, erwägen die Gesellschafter den Verkauf der in Frage stehenden Sparte, um sich fortan auf nur noch ein Kerngeschäft fokussieren zu können.
Sanfte Übergabe und sichere Einführung	Garantierte Einarbeitung	Der heute verantwortliche Inhaber und die involvierten Mitarbeiter stehen alle für eine sanfte und lückenlose Übergabe der Geschäfte zur Verfügung.
	Polymechaniker Technischer Kaufmann Ingenieur	Die ideale Besetzung stellen sich die Verkäufer mit einem Fachmann aus der metallbearbeitenden Branche, wie Polymechaniker o. ä. vor mit einer kaufmännischen Weiterbildung.
	Fachleute teils vor Ort	Mit den teils vor Ort stationierten Fachleuten kann ohne Veränderung weitergearbeitet werden.
Chancen und Risiken	Ideale Möglichkeit zum Start in die Selbständigkeit	Für einen interessierten Allrounder wird hier eine ideale Plattform angeboten, um sich zu verselbständigen. Es können Infrastrukturen, Kunden und Aufträge übernommen werden, zusätzlich kann noch während genügend langer Dauer von der Erfahrung und dem Wissen der Vorgänger profitiert werden.
	Eingliederung in neue GmbH oder AG	Diese abgespaltene Sparte könnte in eine neue oder bestehende Gesellschaft integriert werden. Es besteht die Möglichkeit, bei Interesse eine dafür bestehende Marke und Logo etc. zu übernehmen.
Preisvorstellung	Finanzierung total: CHF 430'-480'000	Der Verkaufspreis für diese Sparte liegt bei total rund CHF 430'000 - 480'000 je nach Auftragsbestand.
	Nettorückfluss aus festen Aufträgen CHF 250'000 Goodwill CHF 180'000	<ol style="list-style-type: none">1. Aus dem per Stichtag zu ermittelnden festen Auftragsbestand fließen dem Erwerber rund CHF 250'000 Cash netto wieder zurück.2. Weitere CHF 180'000 entsprechen dem Entgelt für den Aufbau des Geschäftsmodells, der Übernahme der Kundschaft und des Offert-Bestandes (rund CHF 1 Mio.).
	Notwendiges Eigenkapital rund CHF 100'000	Wir erachten ein minimales Eigenkapital im Bereich von rund CHF 100'000 zur Finanzierung des Geschäftes als notwendig.
	Pay-Back 3 Jahre	Bei einem auch nur gleich bleibenden Umsatz und unveränderter Nettomarge kann ein Käufer mit einem "Pay-Back" innert rund 3 Jahren rechnen.

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

«Sourcing» Seite 2/2