

Projektname:  
Matterhorn

## Plattform zur Leadgenerierung im Energiebereich / Gebäude

Eine einmalige Möglichkeit eine der führenden Leadgenerierungsplattformen in der Schweiz zu erwerben. Bekommen Sie schnell den Marktzugang, um die Projekte im Bereich Steigerung der Energieeffizienz, Erneuerung des Gebäudeparks, energetische Renovation durchzuführen. Die Projekte können Sie mit eigenem Personal realisieren oder auf das vorhandene Partnernetzwerk zurückgreifen.

### Plattformprofil

- **Marktzugang:** deutschsprachige Schweiz
- **Branche:** Gebäudetechnik. Kundenanfragen für Gewerbe wie: Photovoltaik, Batteriespeicher, Heizungersatz, E-Ladestation, Dämmung, Fenster, Türe.
- **Kunden:** Haus- und Wohnungseigentümer (B2C)
- **Besucher:** kontinuierliches Wachstum, > 0.6 Mio. Website-Besucher p.a., 78% aus der organischen Suche (unpaid traffic).
- **Partnernetzwerk:** in der ganzen Deutschschweiz zur Realisierung der Projekte (B2B)
- Durchschnittlicher Jahresumsatz über 5 Jahre: CHF 360'000.-
- Auftragsvolumen
- **USP:** die Kombination von hoher Sichtbarkeit, Besucheranzahl sowie starkem Partnernetzwerk gibt dem neuen Eigentümer den Marktzugang, um eigene Produkte und Dienstleistungen zu vermarkten und das Portfolio zu komplettieren.
- **Marktpotenzial:** Basierend auf einer Studie der Raiffeisen haben mehr als die Hälfte der Immobilien in der Schweiz einen Renovationsbedarf (1.5 Millionen Häuser). Die energetische Sanierung wird sowohl kantonale als auch staatlich gefördert.

### Käuferprofil

- Firmen der Gebäudetechnik, welche:
  - o Mit eigenen Installateuren die Kundenprojekte umsetzen
  - o Expansionsambitionen in die anderen Regionen der Schweiz haben
  - o Den Marktzugang zur Vermarktung eigener Produkte benötigen
- Strategische Partner und Netzbetreiber, welche:
  - o in den Bereichen der Energieeffizienzsteigerung und Nachhaltigkeit das Wachstum planen
  - o den Marktzugang zur Vermarktung eigener Produkte benötigen

Verkauf

- Hersteller, welche:
  - o die eigenen Produkte zur Realisierung der Kundenprojekte anbieten wollen, wie Solarmodule, Batteriespeicher, Energiemanagementsysteme, Dämmung, Wärmepumpen, Wartung der obigen Anlagen

### **Zielsetzung**

Der Eigentümer will sich zukünftig strategisch neu orientieren und aus dem Geschäft zurückziehen. Die Plattform wird als Asset-Deal angeboten. Geplant ist der Verkauf der ganzen Plattform mit dem Marktzugang in der ganzen deutschsprachigen Schweiz, Übergabe der Domains, der permanent aktualisierten Webseite mit vielen nützlichen Informationen zu den Projekten, des Partnernetzwerkes, der Konfiguratoren und Anfragenformulare zur Leadgenerierung.

### **Nächster Schritt**

Detaillierte Informationen erhalten Sie nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung. Danach erhält der potenzielle Käufer Zugang zum Datenraum mit weitergehenden Informationen und der Möglichkeit Fragen zu stellen.

### **Ihr Ansprechpartner**



#### **Severin Aliprandi**

Leiter Fachteam Führung und Organisation

Dipl. Experte in Rechnungslegung und Controlling

Telefon 041 319 93 09

[severin.aliprandi@gewerbe-treuhand.ch](mailto:severin.aliprandi@gewerbe-treuhand.ch)