



# Stephan Buller

Business Development Manager Social Chain AG

“Ich habe 2-3 potentielle Invests angeboten bekommen, eine Markttransparenz erhalten und das Finanzierungs- und Investitionsrisiko durch Marcells Netzwerk abgedeckt bekommen. Dieser Full Service hat mich letztendlich überzeugt.”

# CASE STUDY

## Ausgangssituation

Ich bin in der Social Chain AG, ein Unternehmen mit dem Fokus Social Commerce, für das Thema Business Development und der Weiterentwicklung unserer Start Ups aus der TV Show „Die Höhle der Löwen“ verantwortlich.

Marcel und ich sind 2019 über LinkedIn in Kontakt getreten und sind dann nach einer längeren Ruhephase 2020 geschäftlich bei einem Denkmalimmobilieninvestment zusammengekommen.

Mich hat vor allem das All-In Angebot von Marcel überzeugt, weil ich keine Zeit für Recherche, Prüfung etc. investieren wollte und konnte.

Ich habe bereits Erfahrung mit Denkmalimmobilieninvestments gemacht und mich schon vorher intensiv mit den Themen beschäftigt.

## Herausforderungen

Ich war daran interessiert das Standortrisiko zu reduzieren und die Invests in eine Denkmalimmobilie örtlich zu diversifizieren.

Ich hatte zum einen keine Zeit um intensiv den Markt in einer anderen Region/ Stadt zu screenen, zum anderen möchte ich mich nicht um das Management der Mieter und der Immobilie kümmern.

Ich hatte zwar die feste Absicht in einer anderen Gegend zu investieren, konnte aber den Markt nicht sicher abschätzen. Hier hat mir die Expertise und die Unterstützung von Marcel und dessen Netzwerk sehr geholfen.

Eine geeignete Immobilie für mein nächstes Investment zu finden war mein Hauptproblem. Auch im Screening des Marktes und um das Management der Immobilie brauchte ich dringend Unterstützung.

## Lösungen

Ich habe 2-3 potentielle Invests angeboten bekommen, eine Markttransparenz erhalten und das Finanzierungs- und Investitionsrisiko durch Marcells Netzwerk abgedeckt bekommen. Dieser Full Service hat mich letztendlich überzeugt.