

Projekt „Ösen-Shop“ (ÖS)

Rentabler Onlineshop für Ösen und Ösmaschinen ▪ starke Eigenmarken ▪ breite Kundenbasis ▪ konkrete Wachstumsperspektiven auf >500 T€ Umsatz



Unternehmen & Geschäftsmodell

- Das Unternehmen wurde vom Unternehmer **vor über 10 Jahren gegründet** und wird von ihm allein geführt.
- Über den eigenen Webshop sowie über Amazon und Google Shopping werden **Ösen in allen Arten und Größen sowie Ösmaschinen** vertrieben. **43% des Umsatzes** werden dabei aktuell **mit zwei Eigenmarken** („Marke 1“, „Marke 2“) erwirtschaftet.
- Das Geschäft kann **standortunabhängig** geführt werden (ca. 85 m² Lager-/Bürofläche).

Marketing & Vertrieb

- Der Absatz erfolgt bisher **hauptsächlich über Amazon** (67,4% inkl. FBA und B2B in 2020, aktuell insgesamt ca. 52%) **sowie den eigenen Webshop** (27,3% inkl. manuelle Direkteingaben in 2020, aktuell ca. 37%). 12,5% des Amazon-Umsatzes kamen dabei 2020 aus dem europäischen Ausland (ca. 5% UK, je ca. 2,5% FR/IT/SP).
- Die Akquise für den eigenen Webshop erfolgt mittels **SEO (ca. 31%)** und **geringem SEA-Budget (55%)**; mtl. 200 € Suche u. 400 € Shopping). Ca. 13% sind Direkteingaben.
- 12.736 Kundenkontos und 3.655 Direktmailkontakte bieten **Direktmarketingpotenzial**, das bisher weitgehend **ungenutzt** ist. Retargeting wird in geringem Umfang betrieben.

Rentabilität

- 2020** wurde bei einem **Umsatz von 460 T€ ein Ergebnis* in Höhe von 85 T€** erzielt, wobei hierin Kompressorenumsätze in Höhe von ca. 150 T€ enthalten sind, die inzwischen rückläufig sind (Hersteller vertreibt inzwischen selbst online).
- Aufgrund von nur noch ca. 50 T€ Kompressorenumsätze wird **dieses Jahr ein Umsatz von ca. 350 T€ und ein Ergebnis* in Höhe von ca. 77 T€ erwartet**. Rohertrag und Umsatzrentabilität (UR) sind dabei deutlich verbessert, da der Wareneinsatz im Kerngeschäft nur ca. 33% (vs. 72% bei Kompressoren) beträgt.
- Bei konservativer Planung (Fortsetzung Status-quo) kann **bis 2023** durch übliche Vertriebsmaßnahmen und einen höheren Anteil des Kerngeschäftes ein **Umsatz von 443 T€ mit einem Ergebnis* von 125 T€** angenommen werden (siehe rechts unten).
- Darüber hinaus bestehen **konkrete Geschäftsentwicklungsmaßnahmen** für eine Steigerung auf über 600 T€ Umsatz und ein Ergebnis* von 170-220 T€. (ohne Abbildung)

Investment-Highlights

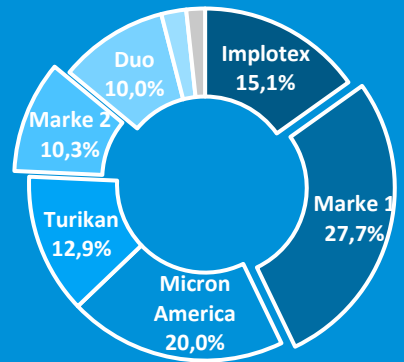
- Etablierter Onlineshop mit starken Eigenmarken:** Der Onlineshop und seine Eigenmarken sind in der Nische gut etabliert und bieten Qualitätsware. Mit „Marke 1“ und „Marke 2“ bestehen zwei renditestarke Eigenmarken (ca. 150 T€ Umsatzanteil).
- Wirtschaftliche Vollexistenz:** Das aktuelle Sortiment erbringt über die derzeitigen Vertriebskanäle ca. 350.000 € Umsatz p. a. Auf diesem Niveau kann ein Ergebnis* von 70.000 bis 80.000 € p. a. konstant und pandemieunabhängig erzielt werden.
- Wachstumspotenzial Marktplätze:** Weitere (auch internationale) Marktplatzanbindungen sind mit dem Shopsystem Plentymarkets einfach und automatisiert möglich.
- Wachstumspotenzial Kompressoren:** Durch Sortimentsausweitung um Kompressoren ist eine unmittelbare Steigerung des Jahresumsatzes auf bis zu 500.000 € möglich.

Transaktion

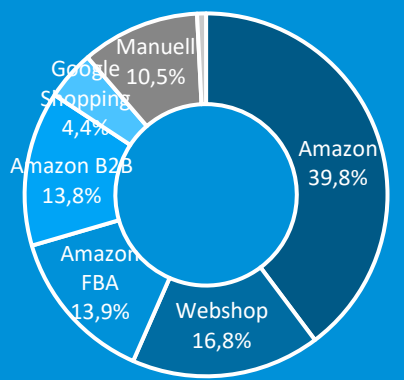
- Übernahme aller Einzelwirtschaftsgüter im Rahmen eines Asset-Deals.
- Die Transaktion beinhaltet die Markenrechte sowie alle Rechte und Umfänge zum Betrieb des Webshops, inkl. Lizenzen des Shopsystems, Domains, Händlerkonten, etc.. Besucherstrom und Kundenkontakte gehen somit exklusiv auf den Käufer über.**
- Der Verkäufer steht dem Erwerber – anfangs kostenfrei – als Berater zur Verfügung.
- ÖS wird von uns inkl. Marken mit mindestens 422 T€ bewertet (EBITDA*-Multiple 5,5).

* EBITDA ohne Unternehmerlohn ** ggf. bestehende Amazon-Restriktionen

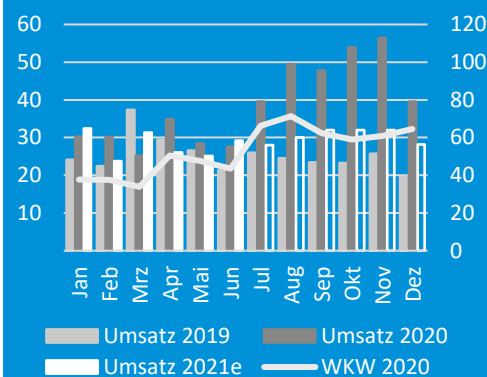
Umsatz nach Herstellern 1. HJ 2021



Umsatz nach Auftragsherkunft 2020



Umsatzentwicklung (in T€) & WKW (€)



Rentabilitätsentwicklung (in T€)

