

Projekt „Räucherwerk“ (RWK)

Etablierter Onlineshop für Hausräucherungen und Esoterik ▪ 100% Direktabsatz mit starker Kundenbindung ▪ solide Ertragslage ▪ Wachstumspotenzial



Unternehmen & Geschäftsmodell

- Das Unternehmen wurde **2002 gegründet** und wird aus Altersgründen verkauft.
- Über den eigenen Webshop wird Räucherwerk, Zubehör (Räuchergefäße/-stövchen, Räucherfedern, etc.), Kräuter (einzeln), Kohle, Räucherstäbchen und Sonstiges (Trommeln/Rasseln, Deko, etc.) vertrieben. Als **Räucherwerk** dienen **hauptsächlich selbst hergestellte Räuchermischungen** aus Kräutern, natürlichen Harzen, Hölzern, Nadeln, Wurzeln und Blüten nach traditionellen, schamanischen oder spirituellen Rezepten.
- Das Geschäft ist **problemlos verlegbar** (Lager-/Bürobedarf max. 200 m²).
- Es bestehen **konkrete Wachstumsperspektiven auf >300 T€ Umsatz** (s. u.), die ohne erhebliche Personalzusatzkosten realisiert werden können (nur Fulfillment-Aushilfen).

Marketing & Vertrieb

- Der Absatz erfolgt **ausschließlich über den eigenen Webshop**. Perspektivisch könnten aber bspw. auch ausgewählte Produkte/Sets auf Amazon etc. angeboten werden.
- Die WS-Direktakquise beruht überwiegend auf **SEO** (i. d. R. auf Platz 3-5) sowie Direktangaben aufgrund eines hohen Stammkundenanteils (ca. 3.800 Kundenkonten).
- Sowohl das **Direktmarketingpotenzial** im Kundenkreis als auch das Akquisepotenzial durch **SEA, Google Shopping und SMM** wird **bisher nicht genutzt**.

Rentabilität

- 2021 wurde bei einem Umsatz von 197 T€ ein Ergebnis* in Höhe von 64 T€ (32,5% Umsatzrentabilität) erzielt. Dieses Jahr wird unter vorsichtigen Planungsgesichtspunkten mit einem **Umsatz von mindestens 175 T€** und einem **Ergebnis* von 47 T€** (26,6% UR) gerechnet. Die verringerte Umsatzrentabilität beruht dabei überwiegend auf hinzugerechneten kalkulatorischen Kosten, um gegenüber der heutigen, sehr schlanken, inhabergeprägten Kostenstruktur eine **operativ vollumfängliche und realistische Kostenstruktur** abzubilden. Die Planergebnisse können somit als tatsächlicher Unternehmerlohn ohne die notwendige Übernahme operativer Tätigkeiten angesehen werden.
- Erhebliches Wachstumspotenzial** liegt bspw. in der aktiven Webshop-Akquise durch SEA (Szenario 1: geschätzt +80 T€ Umsatz, +23 T€ DB-II) sowie der Ausweitung des Angebotes auf Online-Marktplätze (Szenario 2: geschätzt +50 T€ Umsatz, +10 T€ DB-II).

Investment-Highlights

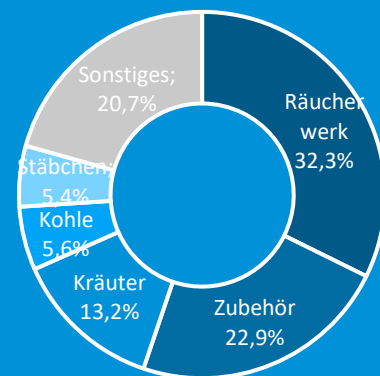
- Umsatzstärke und Rentabilität:** Solides Bestandskundengeschäft ohne erhebliche COVID-Pandemie-Auswirkungen und mit stabilem Unternehmensertrag von 45-60 T€.*
- Trendthema „Rauhnächte“:** Die Nutzung der Rauhnächte zwischen Weihnachten und Dreikönigstag wird zunehmend auch von breiteren Bevölkerungsschichten zum „Innehalten“ und für eine gewisse Spiritualität genutzt. Der Handel (bspw. Tchibo) vermarktet das Thema „Rauhnächte“ daher verstärkt für die gesamte Zeit November bis Januar. Dies eröffnet B2B-Absatzmöglichkeiten im (Groß-) Handel, stationär und online.
- Unternehmensentwicklungspotenzial:** Das Geschäft bietet in den Bereichen B2B, SEA, SMM, Direktmarketing und (internationale) Marktplatzangebote vielfältige Chancen.

Transaktion

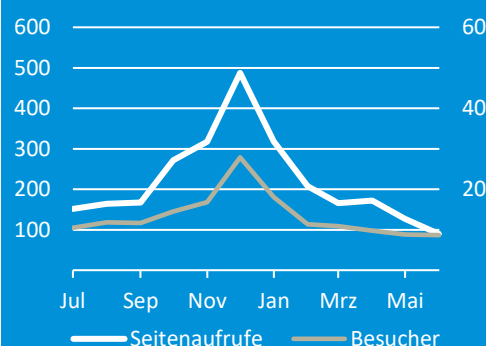
- Übernahme aller Einzelwirtschaftsgüter im Rahmen eines Asset-Deals.
- Die Transaktion beinhaltet alle Rechte und Umfänge zum Betrieb des Webshops, inkl. Lizenzen des Shopsystems, Domains, Bewertungen** und Einkaufskonditionen. Besucherstrom und Kundenkontakte gehen somit exklusiv auf den Käufer über.**
- Die Verkäuferin steht dem Erwerber in begrenztem Umfang kostenlos für drei Monate sowie darüber hinaus – falls gewünscht – als Beraterin zur Verfügung.
- RWK wird von uns mit 105 T€ (EBIT-Multiple 2,25) zzgl. Warenbestand bewertet.

* vor Steuern u. Zinsen, ohne Unternehmerlohn ** ggf. bestehende Restriktionen

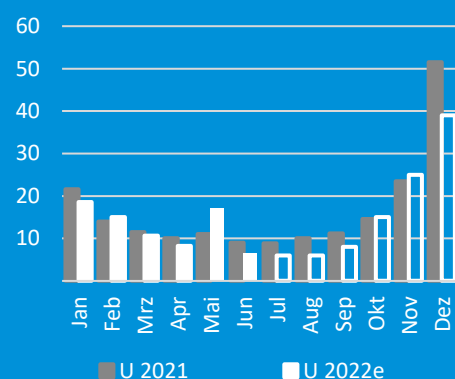
Klicks nach Produktgruppen Q4 2021



Webshop-Traffic 2021/2022



Umsatzentwicklung (in T€) 2021 & 2022



Rentabilitätsentwicklung (in T€) 2021-

