

Projekt „Juwelier Diamantschmuck“ (JD)

sehr profitabler Onlineshop ▪ 30% Umsatzrentabilität ▪ hohe Warenkorbwerte ▪ Geschäft problemlos verlegbar ▪ weiteres Wachstumspotenzial



Unternehmen & Geschäftsmodell

- Das Unternehmen wurde **2003 gegründet** und wird aus privaten Gründen verkauft.
- JD vertreibt über den eigenen Webshop und eBay Diamanten (lose; 25 % Umsatzanteil), **hochwertigen Diamantschmuck** (insgesamt 53%), Goldschmuck (12,5%) und sonstigen Schmuck (9%). Die Diamanten werden von internationalen Händlern bezogen und dann bei einer Schmuckbestellung bei einer Goldschmiede vor Ort zur Einfassung gegeben.
- Das Geschäft ist **problemlos verlegbar** (Büro-/Lagebedarf ca. 15 m²) und kann an fast jedem Ort betrieben werden, da Goldschmieden in jeder größeren Stadt bestehen.

Marketing & Vertrieb

- Der Absatz erfolgt hauptsächlich über direkte Kontaktaufnahmen (138 Bestellungen in 2021), den eigenen Webshop (65) sowie vereinzelte, kleinere e-Bay-Bestellungen (38).
- Die Webshop-Akquise beruht ausschließlich auf SEO (bisher kein SEA- oder SMM).
- Ca. 450 Kundenkontakte bieten Direktmarketingpotenzial, das bisher nicht genutzt wird.
- Kundenbewertung mit 4,88 von 5,00 bei ProvenExpert (69 veröffentlichte Bewertungen).

Rentabilität

- 2021 wurde **bei einem Umsatz von 771 T€ ein Ergebnis** in Höhe von 218 T€** (28,3% Umsatzrendite) erzielt, wobei darin 348 T€ Sondereffekt durch den Verkauf eines Diamant-Colliers enthalten sind (Ergebniseffekt ca. 80 T€). Eine solch ungewöhnlich hohe Einzelbestellung wird weder im Forecast für dieses Jahr noch in den Planzahlen angenommen (somit auch nicht in der Bewertung enthalten).
- Dieses Jahr wird unter vorsichtigen Planungsgesichtspunkten mit einem **Umsatz von mindestens 300 T€** und einem **Ergebnis** von 99 T€** gerechnet. Die verbesserte Umsatzrendite (33%) beruht auf Preisanpassungen, die letztes und dieses Jahr vorgenommen wurden.

Investment-Highlights

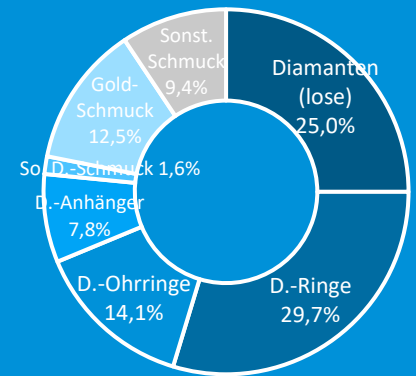
- Gute Rentabilität:** Das Geschäft weist eine sehr gute Umsatzrentabilität um die 30% auf. Operative Personalkosten sind hierbei bereits kalkulatorisch berücksichtigt (im Moment macht der Unternehmer alles selbst). Es verbleibt ein Unternehmerlohn um 100 T€/Jahr.
- Hoher Warenkorbwert:** Der durchschnittliche Warenkorbwert ohne besonders hochwertige Bestellungen liegt bei ca. 1.500 €. Hinzu kommen einzelne, hochwertige Bestellungen mit Bestellwerten zwischen 10-50 T€ (Ausnahme 09/21 mit 348 T€).
- Großes Entwicklungspotenzial:** Durch aktives Marketing (SEA, SMM, Direktmarketing) Ausweitung der Marktplatangebote, Internationalisierung (bspw. Frankreich; Proof-of-Concept bereits erbracht) besteht großes Potenzial zur Umsatz- und Ergebnissteigerung.
- Werterhaltender Warenbestand:** Im Gegensatz zu den meisten Handelswaren unterliegt der Warenbestand (85% sind lose Diamanten) keiner Haltbarkeit oder Wertverlusten – ganz im Gegenteil: Diamanten steigen seit Jahrzehnten konstant im Wert.
- Geringer Platz & Aufwand:** Das Geschäft kann fast überall und auf kleinstem Raum betrieben werden. Es wird kein Lager, keine Verpackungsstraße o. ä. benötigt.

Transaktion

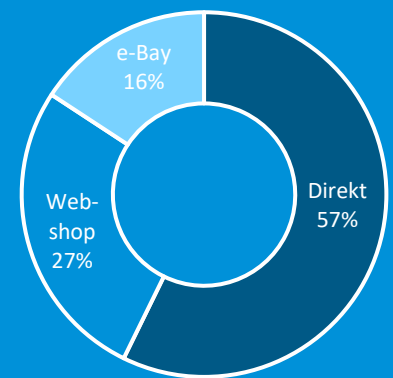
- Übernahme aller Einzelwirtschaftsgüter im Rahmen eines Asset-Deals.
- Die Transaktion beinhaltet alle Rechte und Umfänge zum Betrieb des Webshops, inkl. Lizenz des Shopsystems, Domains, Händlerkonten und Einkaufskonditionen. Besucherstrom und Kundenkontakte gehen somit exklusiv auf den Käufer über.***
- Der Verkäufer steht dem Erwerber in begrenztem Umfang kostenlos für zwei Monate sowie darüber hinaus – falls gewünscht – als Berater zur Verfügung.
- JD wird von uns aktuell mit mindestens 347 T€ (zzgl. ca. 270 T€ Warenbestand) bewertet.

* nur Webshop-Bestellungen ** inkl. 24 T€ kalk. Personalk., excl. Unternehmerlohn *** ggf. Restriktionen

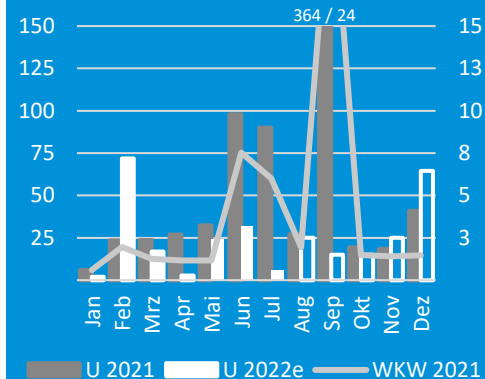
Bestellungen nach Produktgruppen 2021 *



Bestellungen nach Kanälen 2021



Umsatzentwicklung & WKW (in T€)



Rentabilitätsentwicklung (in T€)

