

Projekt „Kochgeschirr-Profi“ (KP)

sehr profitabler Onlineshop ▪ hohe Authentizität durch Ladengeschäft ▪ Markenprodukte & Eigenmarke ▪ über 110.000 Kontakte ▪ weiteres Wachstumspotenzial



Unternehmen & Geschäftsmodell

- Das Einzelunternehmen wurde **vor über 15 Jahren gegründet** und ist als Anbieter langjähriger Produkte bestens positioniert. Der Verkauf erfolgt aus privaten Gründen.
- Über den eigenen **Webshop** und das **Ladengeschäft** in einem wohlhabenden In-Viertel einer deutschen Großstadt wird beliebtes Koch-, Back- und Ess-/Trinkgeschirr hochwertiger, traditioneller Marken sowie einer eingetragenen Eigenmarke verkauft.
- Das Geschäft kann **am aktuellen Standort** zu üblichen Mietkonditionen und den bestehenden ca. 5 Mitarbeitern weiterbetrieben werden. Alternativ kann das Onlinegeschäft **problemlos verlegt** (ca. 120 m² Lagebedarf) und der Laden bspw. verpachtet werden.
- Es bestehen **konkrete Wachstumsperspektiven auf >1,8 Mio. € Umsatz** (s. u.), die ohne weitere Kostenstrukturen oder Lagerinvestitionen realisiert werden können.

Marketing & Vertrieb

- 85% (1.232 T€) des Umsatzes** resultieren aus dem **Online-** und 15% (217 T€) aus dem Ladengeschäft. Onlineumsätze sind jedoch auch teilweise durch den Laden bedingt.
- Der **Onlineabsatz** erfolgt **ausschließlich über den Onlineshop**, nicht über Marktplätze.
- Die Webshop-Akquise resultiert überwiegend aus SEO (42%) und Google Shopping (33%). Der hohe Anteil von Direkteingaben (20%) belegt die Markenetablierung und den **großen Anteil von Stammkunden** (ca. 19% der Kundenbestellungen 2021).
- KP 's Produkte haben eine große emotionale Anziehungskraft und viele Fans – ideale Voraussetzungen für **Social Media Marketing (SMM)**, was **bisher kaum genutzt** wird.
- >110k Kundenkontakte (20k in 2021) bieten zudem **großes Direktmarketingpotenzial**.

Rentabilität

- 2021 wurde bei einem Umsatz von 1.466 T€ ein Ergebnis* in Höhe von 176 T€ erzielt. Dieses Jahr wird unter vorsichtigen Planungsannahmen ein aufgrund von höheren Margen verbessertes **Ergebnis* von 215 T€** bei ähnlichem **Umsatz von 1.450 T€** erwartet**
- Die Verbesserung der Rohertragsmarge (aktuell: 50,3%!; 2022e: 48,5%, 2021: 46,1%) resultiert aus dem Gesamtjahreseffekt der Preiserhöhungen 2021 (möglich durch allgemeinen Stimmung der Knappheit) und verbessertem Produkteinkauf der Eigenmarke.

Investment-Highlights

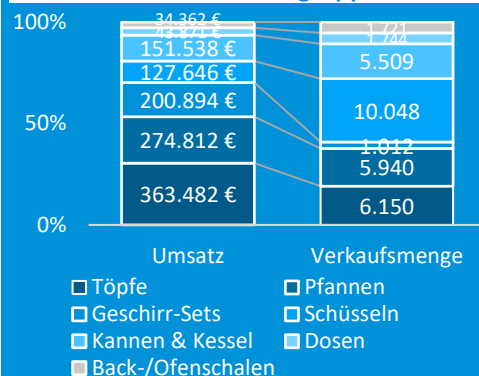
- Sehr gute Ertragskraft:** Steigende Rohertrags- und EBIT-Quoten (2021=12%, aktuell ca. 15%, 2023ff >16%) durch gute Marktlage und geringe Preissensibilität bei Produkten.
- Hohe Kundenbindung durch Ladengeschäft:** Die lokale Beratungsmöglichkeit, Authentizität und Expertenwissen des Ladengeschäfts garantiert ein hohe Kundenbindung.
- Erhebliches Marketingpotenzial:** Das SMM- und Direktmarketingpotenzial (s. o.) kann zur Steigerung der Stammkunden-Einkaufsfrequenz und des WKW genutzt werden.
- Konkrete Wachstumsperspektiven auf >1.800 T€ Umsatz und >300 T€ EBIT*:** Durch Erweiterung des Produktsortiments (weitere Marke + mehr Eigenmarke-Artikel) besteht kurzfristiges Umsatzpotenzial von +150 T€ und durch Angebot von Bundles und Sale-Artikeln auf Marktplätzen (Amazon, Otto, etc.) von weiteren +200-300 T€ Umsatz.

Transaktion

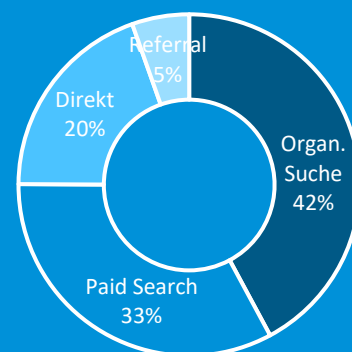
- Übernahme aller Einzelwirtschaftsgüter im Rahmen eines Asset-Deals.
- Die Transaktion beinhaltet alle Rechte und Umfänge zum Betrieb des Webshops (insb. Domains, Einkaufskonditionen, Besucherstrom, Kundenkontakte), die Einrichtung des Ladengeschäftes sowie die eingetragene Marke.
- Der Verkäufer steht dem Erwerber in begrenztem Umfang kostenlos für zwei Monate sowie darüber hinaus – falls gewünscht – als Berater zur Verfügung.
- KD wird von uns aktuell mit mindestens 967 T€ bewertet (zzgl. Warenbestand).

* vor Steuern u. Zinsen, ohne Unternehmerlohn ** konservatives Szenario ohne Zusatzpotenziale

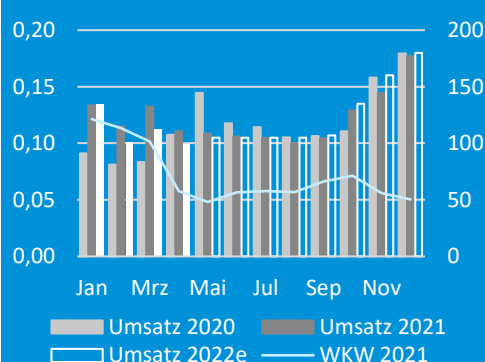
Umsatz nach Produktgruppe 2021



Umsatz nach Kanälen 2021



Umsatzentwicklung (in T€) & WKW (€)



Rentabilitätsentwicklung (in Mio. €) **

