

# Projekt „Radsport-Merchandise“ (RAD)

Interessante Marke für Radsport-Begeisterte • Direktmarketingpotenzial bisher ungenutzt • solide Ertragslage als Basis für weiteres Wachstum mit Marke



## Unternehmen & Geschäftsmodell

- Die Marke TRITTKRAFT und der Webshop ([trittkraft.shop](http://trittkraft.shop)) wurden **2020 gegründet**. Nach dem aufwändigen Aufbau und der ersten Etablierung des Geschäftes suchen die Gründer nun einen Käufer, der dieses ausbaut, da sie selbst anderweitig tätig sind.
- Über den eigenen Webshop wird **Radsport-Merchandise vertrieben**, im wesentlichen T-Shirts (83% Umsatzanteil), aber auch andere Kleidung sowie Tassen. Im Vordergrund stehen dabei aktuell **Textaufdrucke, die Radsportbegeisterung ausdrücken**.
- Das Geschäft kann **problemlos verlegt** werden (kein Lagerbedarf wg. Print-on-Demand)
- Durch die verstärkte Nutzung der eingängigen Marke, häufigen Wechsel oder Ergänzung der Designs und zusätzliche Vertriebskanäle bestehen **konkrete Wachstumsperspektiven auf 300 T€ Umsatz und eine wirtschaftliche Vollexistenz**.

## Marketing & Vertrieb

- Der Vertrieb erfolgte bisher ausschließlich über **SMM** (Facebook) und generieren zwischen **750 Tausend bis 1 Million Impressionen pro Monat** mit einer Click-Through-Rate (CTR) von 1,5%-2,5% und ca. 4-5 T€ Kosten monatlich.
- Die Akquise für den Webshop erfolgt hauptsächlich über Facebook, jedoch zeugt der **steigende Direktbesucheranteil** (von 26,5% in 2020 auf 40,1% in 2021; Ø 12 Monate 29,4%) von zunehmender Beliebtheit und Wiederkäufern bei Radsportbegeisterten.
- 5.982 Kundenanschriften und 1.310 Abonnenten (Facebook und Instagram) bieten **Direktmarketingpotenzial**, das bisher **kaum genutzt** wurde.

## Rentabilität

- Nach einem anfänglich starken Wachstum auf bis zu **28 T€ Monatsumsatz im Weihnachtsgeschäft 2020** ist der monatliche Umsatz zuletzt auf durchschnittlich 10 T€ gesunken, da die Gründer kaum noch Zeit für das Geschäft finden und nur noch wenige neue Produktdesigns veröffentlicht haben. Insgesamt wird mit einem **Umsatz 2021 in Höhe von 160 T€ und einem Ergebnis\* von 24 T€** gerechnet.
- Durch häufigere neue Produktdesigns, Ausweitung des Sortiments, zusätzliche Akquise über SEA und SEO und Vertrieb über Marktplätze (bspw. FBA) kann **kurzfristig ein Umsatz von über 300 T€ und ein Ergebnis\* von 50-70 T€** erzielt werden.

## Investment-Highlights

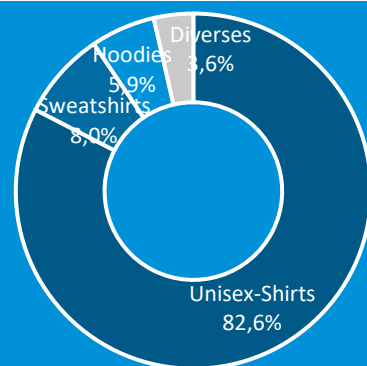
- Authentische Marke für Radsportbegeisterte:** Die Marke TRITTKRAFT ist eingängig und zeugt von authentischer Radsportbegeisterung.
- Etabliertes Geschäft / Proof-of-Concept erbracht:** Die aufwändige Gründungsphase ist abgeschlossen und die Vermarktungs- sowie Ertragsfähigkeit nachgewiesen.
- Erhebliches Markt- und Marketingpotenzial:** Ca. 5,5 Mio. Rennradfahrer u. ca. 4 Mio. Mountainbikefahrer bieten eine breiten Markt mit hoher Bindungskraft.
- Konkrete nächste Wachstumsschritte:** Auf Basis des bestehenden Umsatzniveaus und Besucherstroms können die nächsten Schritte (siehe oben) unternommen werden.
- Weitere Geschäftsentwicklungsmöglichkeiten:** Darüber hinaus besteht weiteres Potenzial, z. B. durch Internationalisierung oder Sortimentserweiterung.

## Transaktion

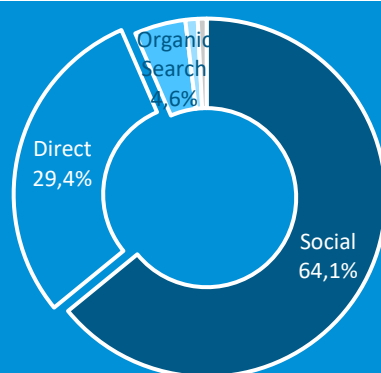
- Übernahme aller Einzelwirtschaftsgüter im Rahmen eines Asset-Deals.
- Die Transaktion beinhaltet alle Rechte und Umfänge zum Betrieb des Webshops, inkl. Markenrechte u. Produktdesigns, Domains, Besucherstrom, Einkaufskonditionen, etc.
- Der Verkäufer steht dem Erwerber in begrenztem Umfang kostenlos für zwei Monate sowie darüber hinaus – falls gewünscht – als Berater zur Verfügung.
- TRITTKRAFT wird von uns aktuell mit mindestens 72 T€ bewertet (Multiple 3,0).

\* Ergebnis vor Steuern ohne Unternehmerlohn

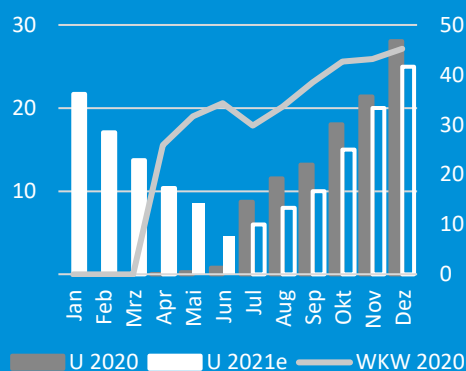
## Umsatz nach Produktgruppen 2020/21



## Akquisition Webshop n. Kanälen 2020/21



## Umsatzentwicklung (in T€) & WKW (in €)



## Rentabilitätsentwicklung (in T€)

