

Projekt „Garten & Lifestyle“ (GuL)

Profitabler Onlineshop mit guter Marktpositionierung ▪ 63% Direktabsatz mit starker Kundenbindung ▪ über 4.000 Artikel ▪ weiteres Wachstumspotenzial



Unternehmen & Geschäftsmodell

- Das Unternehmen wurde **2010 gegründet** und wird im Rahmen der Unternehmensnachfolge verkauft. Der Unternehmer steht zur Einarbeitung und Übergabe zur Verfügung.
- Über den **eigenen Webshop** sowie über Amazon, Google, Otto, Idealo und eBay werden über 4.000 Artikel von über 100 Herstellern vertrieben. Im wesentlichen **hochwertige und innovative Wohnaccessoires und Pflanzgefäße mit Selbstbewässerung**.
- Das Geschäft kann am aktuellen Standort nicht weiterbetrieben werden, aber kann problemlos an jeden neuen Standort mit ca. 1.400 m² Lagerfläche, idealerweise mit Palettenregalen und Kommissionierlager, sowie ca. 3 PC-Arbeitsplätzen verlegt werden.
- Es bestehen **konkrete Wachstumsperspektiven** (s. u.) durch Sortimentserweiterungen und Entwicklung einer Eigenmarke auf über 5 Mio. € Umsatz.

Marketing & Vertrieb

- Der Absatz erfolgt **hauptsächlich über den eigenen Webshop** (63,4%). Weitere 31,8% werden mit Verkäufen über Amazon und Idealo erzielt.
- Es besteht somit eine verhältnismäßig **geringe Abhängigkeit von Marktplätzen** und das aktuelle Umsatzniveau wird mit kalkulierbaren SEO-/SEA-Kosten erzielt.
- Der Besucherstrom mit durchschnittlich ca. 4.640 Aufrufen/Tag erzielt in den Monaten April und Mai seinen saisonbedingten Höhepunkt mit bis zu ca. 14.500 Aufrufen/Tag.

Rentabilität

- 2022 wurde bei einem **Umsatz von 4.142 T€** ein **Ergebnis* in Höhe von 386 T€** erzielt. Damit liegt der Umsatz zwar 17-20% unter den „COVID-Jahren“ 2020/2021, jedoch konnten Rohertrag und Ergebnis* um 7%, bzw. 3,6% vom Umsatz verbessert werden.
- Die **nachhaltige Rohertragsverbesserung** resultiert aus einer stärkeren Fokussierung auf margenstarke Produkte u. strafferer Bestandsführung (WaWi-Nutzung ab 2021) sowie Preiserhöhungen, die aufgrund der allgemeinen Marktstimmung 2022 durchgesetzt werden konnten, obwohl die Einkaufspreise teilweise noch unverändert blieben.
- Zudem konnten 2022 Kosteneinsparungen durch neuen Logistik-DL realisiert werden.
- Bei leichtem Umsatzwachstum (siehe Wachstumsperspektiven unten) sind kontinuierliche **Ergebnisse* von 400-500 T€ realisierbar** (10-12% Umsatzrentabilität; UR).

Investment-Highlights

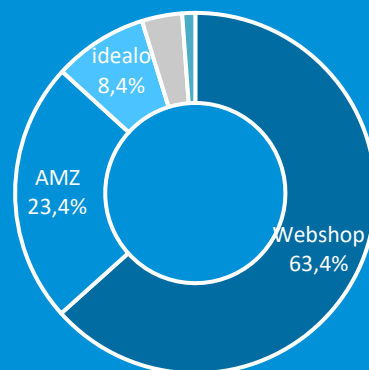
- Post-COVID-Umsatzstärke und Rentabilität:** Stabiles und ertragsstarkes Bestandsgeschäft durch mehrjährige SEA- und SEO-Optimierung (Rang 1-2 in Google-Suchen).
- Online-Geschäft mit zwei starken Saisons:** Neben dem im Onlinehandel üblichen starken Weihnachtsgeschäft bietet das Unternehmen auch ein starkes Frühjahrs-geschäft von März bis Juni.
- Konkrete Wachstumsperspektiven auf >5 Mio. € Umsatz und >600 T€ EBIT*:** Durch Ausbau des Home & Living-Sortiments sowie die Nutzung hoher Margen durch den Vertrieb günstiger Produkte aus Asien unter einer Eigenmarke, besteht kurz- bis mittelfristiges Umsatzpotenzial von zusätzlich 0,4-1,3 Mio. €.

Transaktion

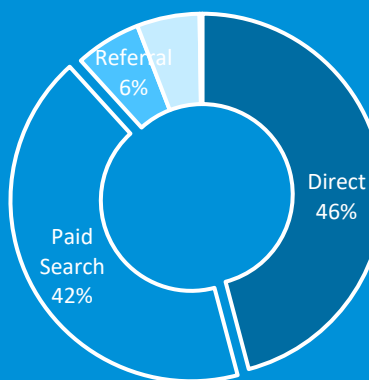
- Übernahme aller Vermögensgegenstände im Rahmen eines Asset Deals.
- Die Transaktion beinhaltet alle Rechte und Umfänge zum Betrieb des Webshops, inkl. Lizenzen des Shopsystems, Domains, Händlerkonten und Einkaufskonditionen. Besucherstrom und Kundenkontakte gehen somit exklusiv auf den Käufer über.**
- Der Verkäufer steht dem Erwerber in begrenztem Umfang kostenlos für zwei Monate als Berater zur Verfügung.
- GuL wird von uns aktuell mit 965 T€ zzgl. Warenbestand, debt & cash free bewertet.

* vor Steuern, Zinsen und Privatentnahmen; vorläufig ** ggf. bestehende Restriktionen

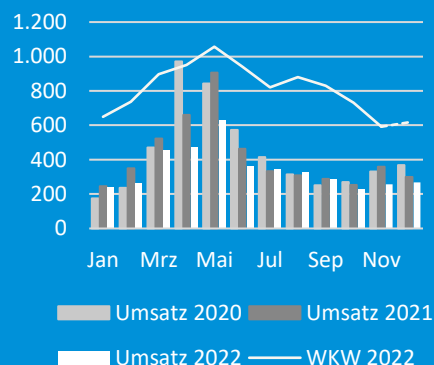
Umsatz nach Auftragsherkunft 2022



Akquisition Webshop nach Kanälen 2022



Umsatzentwicklung (in T€) & WKW (€)



Rentabilitätsentwicklung (in T€)

