

Projekt „Home Automation“ (HA)

Profitabler Onlineshop mit guter Marktpositionierung - 3,7 Mio. € Webshop- (42%) und rentable FBA-Umsätze (58%) - weitere Wachstumsperspektiven



Unternehmen & Geschäftsmodell

- Das Unternehmen wurde vom Unternehmer **vor ca. 15 Jahren gegründet** und wird aus Altersgründen verkauft.
- Über den eigenen Webshop sowie über Amazon (FBA) werden **Smart Home Lösungen** vertrieben, insbesondere Produkte zur Heizungs- und Rollladensteuerung.
- Das Geschäft kann **am aktuellen Standort** zu vergleichsweise günstigen Mietkonditionen und der Möglichkeit zur Übernahme von Mitarbeitern **weiterbetrieben oder problemlos verlegt** werden (Lagebedarf aktuell ca. 160 m²).
- Es bestehen **konkrete Wachstumsperspektiven auf >5,5 Mio. € Umsatz**, die am aktuellen Standort und fast ohne weitere Personalkosten (nur TZ) realisiert werden können.

Marketing & Vertrieb

- Der Vertrieb erfolgt hauptsächlich über **SEA** (CPC ca. 50 ct) für den eigenen Webshop (WS) **sowie über Amazon** und weitere Marktplätze für das Portalgeschäft.
- Die WS-Direktakquise konnte auf über 17% (Direkt & Social) gesteigert werden.
- 11.088 Kundenanschriften und 835 Abonnenten (NL + Social) bieten **Direktmarketingpotenzial**, das bisher **kaum genutzt** wurde.

Rentabilität

- 2020 wurde bei einem **Umsatz von 3,33 Mio. €** ein **Ergebnis* in Höhe von 145 T€** erzielt. Dieses Jahr kann der Umsatz voraussichtlich auf 3,7 Mio. € und das Ergebnis* auf ca. 197 T€ gesteigert werden. Dies entspricht dem Wachstum der VJ von ca. 10%.
- HA hat damit ein rentables Umsatzniveau erreicht, das nun eine **Kostendegression** ermöglicht. In den nächsten Jahren kann der **Umsatz** daher auf **über 4 Mio. € mit nur geringen Personalmehrkosten** gesteigert werden, sodass ein **steigende Umsatzrentabilität (UR)** und ein Ergebnis* von bis zu 285 T€ erzielt werden kann.

Investment-Highlights

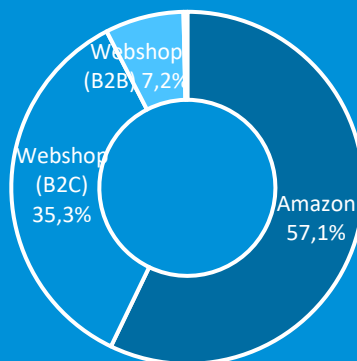
- Umsatzstärke und Rentabilität:** Kontinuierliches Umsatzwachstum mit Ø 10% p. a. und etablierter Rentabilität mit mind. 25% Rohertrag und mind. 5% Umsatzrendite.
- Profitable Vertriebsstrategie:** Umfangreiches Sortiment und Beratung bei Bestellung über Webshop vs. wenige, margenstarke Bundles für Absatz über Marktplätze.
- Erhebliches Markt- und Marketingpotenzial:** Der Markt soll bis 2025 von aktuell 5,5 auf 8,5 Mrd. € wachsen. Zudem wurde das Direktvermarktungspotenzial kaum genutzt.
- 10% Umsatzwachstum und 6,3% UR bei konservativer Planung (s. unten rechts):** Allein durch das allgemeine Marktwachstum bestehen 10% Umsatzpotenzial p. a., was aufgrund der Kostendegression zu einem Anstieg der Umsatzrentabilität führt.
- Weitere Wachstumsmöglichkeiten auf 5,8 Mio. € Umsatz:** Durch die mögliche Einführung weiterer Markenshops, Zusatzgeschäft mit Gewerbekunden, Erweiterung des Amazon-Bundle-Geschäftes mit Produkten weiterer Hersteller sowie Ausweitung auf weitere Marktplätze sind zusätzlich 900 T€ WS- und 450 T€ Marktplatz-Umsatz sowie eine Steigerung des Ergebnisses auf ca. 470 T€ (8% UR) erzielbar.

Transaktion

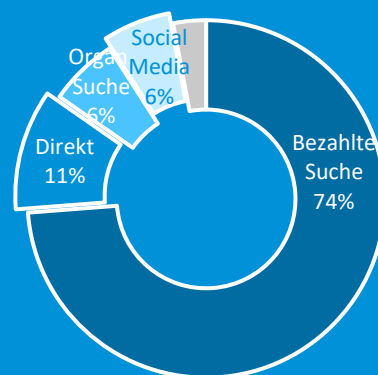
- Übernahme aller GmbH-Anteile im Rahmen eines Share-Deals.
- Die Transaktion beinhaltet alle Rechte und Umfänge zum Betrieb des Webshops, inkl. Lizenzen des Shopsystems, Domains, Händlerkonten und Einkaufskonditionen. Besucherstrom und Kundenkontakte gehen somit exklusiv auf den Käufer über.**
- Der Verkäufer steht dem Erwerber in begrenztem Umfang kostenlos für zwei Monate sowie darüber hinaus – falls gewünscht – als Berater zur Verfügung.
- HA wird von uns aktuell mit mindestens 984 T€ (zzgl. Warenbestand) bewertet.

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

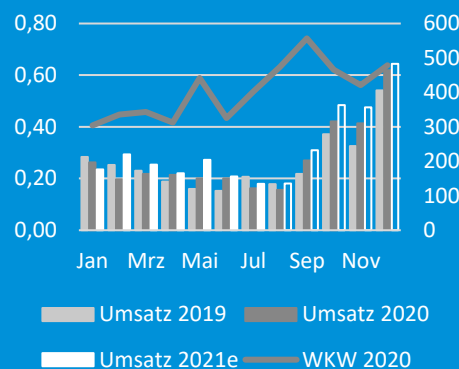
Umsatz nach Auftragsherkunft 2020



Akquisition Webshop nach Kanälen 2020



Umsatzentwicklung (in Mio. €) & WKW



Rentabilitätsentwicklung (in Mio. €)

