

Exposé Drift-King.de

1. Zusammenfassung

Drift-King ist ein seit 2015 bestehender, etablierter E-Commerce Online / Ebay Shop, der sich auf den Verkauf von Tuning, Motorsport und Drift Teilen spezialisiert hat. Das Sortiment richtet sich insbesondere an Fahrzeuge der Marken BMW, Mercedes, Porsche, VW und Nissan und umfasst überwiegend Komponenten für den Motorsport und Drift-Einsatz, inklusive Zubehörteilen, teils ohne StVZO-Zulassung.

Der Vertrieb erfolgt ausschließlich online über den eigenen Webshop und Ebay. Ein stationärer Handel oder Verkaufsraum besteht nicht. Der operative Betrieb läuft stabil und aktiv, mit täglichen Bestellungen und Versandabwicklung.

Der Versand erfolgt aus dem eigenen Lager in Barsbüttel. Die Logistik ist vollständig etabliert und erfolgt täglich über DHL und GLS. Alle Prozesse rund um Lagerhaltung, Verpackung und Versand sind eingespielt und sofort übernehmbar .

Drift King generiert kontinuierliche Umsätze durch den täglichen Verkauf von Produkten und verfügt über eine klare Positionierung innerhalb der Drift und Motorsport-Szene. Die Marke ist seit vielen Jahren am Markt präsent und genießt eine hohe Wiedererkennbarkeit in ihrer Zielgruppe.

Der Verkauf des Unternehmens erfolgt im Rahmen einer strategischen Neuausrichtung der Eigentümer, mit dem Ziel, den Fokus künftig auf andere Geschäftsbereiche zu legen. Drift-King bietet einem Käufer die Möglichkeit, ein laufendes, funktionierendes E-Commerce-Geschäft mit bestehender Infrastruktur, Marke und Kundenstamm zu übernehmen und weiter auszubauen.

Der operative Betrieb ist aktuell so schlank aufgestellt, dass er vollständig von einer einzelnen Person gemanagt werden kann. Sämtliche Prozesse sind klar strukturiert, effizient und ohne personelle Abhängigkeiten organisiert. Dies ermöglicht nicht nur einen unkomplizierten Einstieg für den Käufer, sondern bietet zugleich ein erhebliches Wachstumspotenzial durch gezielten Ausbau von Marketing, Sortiment oder Internationalisierung ohne unmittelbaren zusätzlichen Personalaufwand.

Die Kaufpreisvorstellung für Drift-King beträgt 250.000 €.

2. Unternehmensprofil

Marke:

Eigenständige Marke im Bereich Drift und Motorsport Tuning mit klarer Szenen-Ausrichtung. Die Marke wurde 2015 Gegründet und ab diesem Zeitpunkt mit steigenden Zahlen erfolgreich geführt.

Geschäftsmodell:

Reines E-Commerce-Geschäftsmodell.

Der Vertrieb erfolgt ausschließlich über den eigenen Onlineshop und Ebay.

Fokus auf den Verkauf von Tuning, Motorsport und Drift Komponenten sowie zugehörigem Zubehör für ausgewählte Fahrzeugmarken.

Standort / Struktur:

- Unternehmensstandort: Barsbüttel (Schleswig-Holstein)
- Keine stationäre Verkaufsfläche
- Schlanke, effiziente Unternehmensstruktur
- Tägliche Bestellabwicklung und Versand aus eigenem Lager

Eigentumsverhältnisse:

Der Verkauf erfolgt im Rahmen einer vollständigen Übertragung der Marke sowie der zugehörigen operativen Geschäftseinheit.

Die Marke Driftking ist kein eigenständiges Unternehmen, sondern Bestandteil einer bestehenden GmbH.

Exposé Drift-King.de

Gegenstand des Verkaufs ist ausschließlich die Marke inklusive der operativen Einheit; die GmbH selbst ist nicht Teil des Verkaufs und verbleibt vollständig beim bisherigen Eigentümer. Der Verkauf erfolgt im Rahmen einer vollständigen Übertragung der Marke und der operativen Geschäftseinheit-

3. Positionierung & Marke

Marktposition:

Drift-King ist klar im Bereich Driftsport, Motorsport und Tuning Szene positioniert. Der Fokus liegt auf Performanceorientierten Komponenten und Zubehör für den Einsatz im Motorsport und Driftbereich. Die Marke richtet sich bewusst an eine spezialisierte Zielgruppe.

Zielgruppe:

Die Kernzielgruppe liegt im Altersbereich 18-30 Jahre.

Die Kunden sind motorsportaffin, aktiv in der Drift und Tuning-Szene und beschäftigen sich intensiv mit dem Umbau, der Optimierung und dem Betrieb von Projekt und Motorsportfahrzeugen.

Durch den hohen Verschleiß im Drift und Motorsportbereich sowie den kontinuierlichen Optimierungsbedarf besteht eine hohe Wiederkaufsfrequenz und somit viele Stammkunden.

Markenimage & Wiedererkennungswert:

Drift-King ist ein bekannter Name innerhalb der Drift und Motorsport-Szene, insbesondere im norddeutschen Raum. Der Onlineshop zählt zu den größten spezialisierten Anbietern für Drift und Motorsportzubehör.

Ein Teil des Sortiments wird mit Drift-King Branding angeboten, wodurch die Marke zusätzlich sichtbar ist und einen eigenständigen Wiedererkennungswert besitzt.

Abgrenzung zum Wettbewerb:

Drift-King unterscheidet sich vom Wettbewerb durch:

- klare Fokussierung auf Drift- und Motorsportanwendungen
- spezialisierte Produktauswahl statt breitem Massenangebot
- schnelle, unkomplizierte Bestell- und Zahlungsprozesse
- sehr kurze Lieferzeiten innerhalb der EU

Relevanz in der Drift- & Motorsport-Szene:

Die Marke ist fest in der Szene etabliert und wird von aktiven Driftern, Motorsportlern und Tuning Enthusiasten genutzt. Die Kombination aus spezialisierten Produkten, schneller Verfügbarkeit und zuverlässiger Lieferung macht Drift-King zu einem relevanten Anbieter innerhalb der europäischen Drift und Motorsport-Community.

Lieferungen außerhalb der EU sind auf Anfrage ebenfalls möglich.

4. Produkte & Sortiment

Produktkategorien

Das Sortiment von Drift-King deckt ein breites Spektrum an Komponenten für Drift- und Motorsportfahrzeuge ab. Die Produktkategorien umfassen unter anderem:

- Aufhängung
- Bodengruppen
- Bremsen
- Domstreben
- Interior
- Exterior
- Fly-Off-Komponenten
- Motor
- Outdoor
- Short Shifter
- Spoiler
- Zubehör
- Accessoires
- Werkstatt-Zubehör

Exposé Drift-King.de

Der Fokus liegt auf funktionalen, performanceorientierten Bauteilen für den Motorsport- und Drift-Einsatz.

Eigenmarke und Fremdprodukte

Drift-King betreibt keine eigene Produktion.

Ein Teil des Sortiments ist mit Drift-King Branding versehen, die Produkte stammen jedoch aus dem Zukauf von spezialisierten Herstellern und Lieferanten. Der überwiegende Teil des Sortiments besteht aus Fremdprodukten etablierter Anbieter aus dem Motorsport und Tuningbereich.

Bestseller / umsatzstarke Produkte

Zu den besonders umsatzstarken Produktgruppen zählen:

- Domstreben (insbesondere für BMW E36 / E46)
- Short Shifter (ebenfalls Schwerpunkt BMW E36 / E46)

Diese Produkte weisen eine hohe Nachfrage innerhalb der Drift- und Motorsport-Szene auf und tragen maßgeblich zum Umsatz bei.

Durchschnittlicher Warenkorb:

Der durchschnittliche Warenkorbwert liegt bei ca. 500 € bis 1.000 €, was auf die spezialisierte Zielgruppe sowie den Fokus auf Motorsport und Performance-Komponenten zurückzuführen ist.

Wiederkaufsrate / Kundenstruktur:

Die Kundschaft besteht überwiegend aus Endkunden (B2C).

Wiederverkäufer spielen nur eine untergeordnete Rolle und machen maximal eine kleine, einstellige Anzahl an Kunden aus.

Wiederholungskäufe entstehen hauptsächlich durch Verschleiß, Umbauten und fortlaufende Optimierung von Projektfahrzeugen.

5. Vertrieb & Verkauf

Verkaufskanäle:

Der Verkauf erfolgt ausschließlich über den eigenen Onlineshop, [ebay.de](https://www.drift-king.de) und Ebay Kleinanzeigen. Dadurch besteht volle Kontrolle über Marke, Preise, Kundendaten und Margen.

Tägliches Bestellvolumen:

Das tägliche Bestellvolumen liegt im Durchschnitt bei ca. 8-12 Bestellungen pro Tag, abhängig von Saison und Kampagnen.

Ein Großteil der Bestellungen erfolgt in den Abendstunden, was auf eine aktive, berufstätige Zielgruppe hinweist.

Versand & Logistik:

- Versand aus dem eigenen Lager
- Logistik intern organisiert
- Regelmäßiger, täglicher Versand
- Versanddienstleister: DHL und GLS

Die Versandprozesse sind etabliert, zuverlässig und ohne externe Abhängigkeiten.

Zahlungsarten

Folgende Zahlungsarten werden angeboten:

- PayPal
- Kreditkarte
- Überweisung
- Nachnahme (beschränkt auf den DACH-Raum)

Exposé Drift-King.de

Retourenquote:

Die Retourenquote ist äußerst gering und liegt aktuell bei lediglich ca. 3 % aller Bestellungen. In der Praxis bedeutet das eine nahezu vernachlässigbare Anzahl an Rücksendungen, was für eine hohe Kundenzufriedenheit sowie eine sehr gute Produkt- und Servicequalität spricht. Vereinzelt Rücksendungen entstehen hauptsächlich durch Fehlbestellungen seitens der Kunden und stehen nicht im Zusammenhang mit Produktqualität oder Lieferperformance.

6. Zahlen & Statistiken

Jahresumsatz:

- 2023: 261.243,25€
- 2024: 280.650,23€
- 2025: 288.197,25€

(Detaillierte Umsatznachweise werden auf Anfrage nachgereicht.)

Durchschnittlicher Monatsumsatz:

Der durchschnittliche Monatsumsatz liegt im Zeitraum 2023–2025 bei ca. 23.000 €.

Wachstum / Entwicklung:

Drift-King weist über mehrere Jahre hinweg eine stabile bis steigende Umsatzentwicklung auf. Die Nachfrage nach Drift und Motorsportkomponenten entwickelt sich kontinuierlich positiv, getragen durch eine aktive Szene und wiederkehrende Kunden.

Website & Traffic:

- Monatliche Besucher 2952

Conversion Rate:

- Conversion Rate: 1,42%

Herkunft der Kunden:

- Hauptabsatzmarkt: EU
- Schwerpunktregion: DACH-Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz)

Top-Traffic-Quellen:

- Eigene Website (Direktzugriffe / Stammkunden)
- eBay-Shop
- Mundpropaganda / Szeneempfehlungen

7. Marketing & Reichweite

Aktuelle Marketingkanäle:

Das Marketing von Drift-King erfolgt überwiegend über organische Kanäle. Hauptsächlich werden Instagram und Facebook genutzt, um die Community über neue Produkte, Angebote und Deals zu informieren.

Social Media Status:

Die Social Media-Präsenz ist vorhanden, jedoch bewusst schlank gehalten. Inhalte werden regelmäßig veröffentlicht, insbesondere produktbezogene Beiträge und Angebotskommunikation für die bestehende Community.

Die Social Media Aktivitäten von Driftking wurden bislang bewusst nicht priorisiert und nahezu nicht genutzt. Der Fokus lag ausschließlich auf dem operativen Geschäft mit entsprechend starkem Umsatz und klarer Marktnachfrage, ganz ohne aktives Social-Media oder Performance Marketing.

Gerade daraus ergibt sich für einen neuen Eigentümer ein erhebliches Wachstumspotenzial: Durch den gezielten Ausbau von Social Media (z. B. Instagram, TikTok, YouTube) sowie

Exposé Drift-King.de

ergänzende digitale Marketingmaßnahmen ließe sich die Markenbekanntheit deutlich steigern, die Community aktiv aufbauen und zusätzlicher Umsatz generieren. Content rund um Produkte, Anwendungsbeispiele, Einblicke hinter die Kulissen oder Kooperationen mit Creatoren bietet großes Potenzial, um Reichweite, Vertrauen und Conversion nachhaltig zu erhöhen.

Abhängigkeit von Ads / organischem Traffic:

Drift-King ist nicht abhängig von bezahlter Werbung.

Es wurden bislang wenig bis keine Paid-Ads-Kampagnen geschaltet. Der Großteil des Traffics und der Verkäufe entsteht durch:

- organische Reichweite
- Stammkunden
- Mundpropaganda innerhalb der Szene

Dies bietet einem Käufer erhebliches Wachstumspotenzial durch gezielten Einsatz von Performance-Marketing.

Branding außerhalb Social Media:

Die Marke Drift-King ist vor allem innerhalb der Drift und Motorsport-Szene bekannt. Die Markenwahrnehmung entsteht primär durch:

- Produkte im Einsatz an Fahrzeugen
- Szeneempfehlungen
- persönliche Weiterempfehlungen
- sichtbares Branding auf ausgewählten Produkten

8. Kundenstruktur

B2C / B2B Anteil:

Die Kundschaft von Drift-King besteht überwiegend aus Endkunden (B2C).

- B2C-Anteil: 95 %
- B2B-Anteil: 5 %

Regionale Verteilung:

- Hauptabsatzmarkt: DACH und die innerhalb der EU
- Schwerpunktmärkte: DACH

Kaufhäufigkeit:

Die Kaufhäufigkeit ist abhängig von Projektfahrzeugen, Umbauten sowie dem Verschleiß im Drift und Motorsportbetrieb.

- Durchschnittliche Kaufhäufigkeit pro Kunde: 500-1000€

9. Prozesse & Betrieb

Bestellabwicklung:

Bestellungen werden strukturiert und zeitnah bearbeitet.

Alle Bestellungen, die am Vorabend eingehen, werden am folgenden Werktag versendet.

Bestellungen, die bis zur täglichen Abholung eingehen, werden noch am selben Tag bearbeitet, sofern zeitlich möglich.

Der letzte tägliche Abholzeitpunkt der Versanddienstleister liegt bei ca. 14:00 Uhr.

Für das derzeitige Umsatzniveau wird eine Lagerfläche von ca. 100 m² benötigt.

Die Lagerung erfolgt überwiegend in einem Schwerlastregalsystem, das sich über mehr als drei Ebenen erstreckt und eine platzsparende sowie effiziente Nutzung der Lagerfläche ermöglicht.

Die Lagerstruktur ist funktional aufgebaut, übersichtlich organisiert und auf schnelle Kommissionierung ausgelegt.

Lagerhaltung:

Die Lagerhaltung erfolgt vollständig in einer eigenen, geschlossenen Halle.

- konstante Temperatur von ca. 20 °C

Exposé Drift-King.de

- keine Außenlagerung
- Lagerung in Hochregalen
- alle Produkte befinden sich in originalen Kartons und Verpackungen
-

Versandprozesse:

Der Versand erfolgt täglich über etablierte Logistikpartner:

- DHL
- GLS

Die Versanddienstleister holen täglich Pakete und Päckchen direkt vor Ort ab.

Die Prozesse sind eingespielt und zuverlässig.

Tools & Systeme

- Shopsystem: Ecas mit Verknüpfung zu Billbee
- Versandsoftware / Schnittstellen: DHL Verknüpfung zu Billbee

10. Wettbewerb & Marktumfeld

Relevante Wettbewerber:

Drift-King bewegt sich in einem klar abgegrenzten Nischenmarkt innerhalb der Drift und Motorsport-Szene.

Es existiert lediglich eine überschaubare Anzahl relevanter Mitbewerber, die ein vergleichbar breites Sortiment für Drift und Motorsportanwendungen anbieten. Der Markt ist nicht stark fragmentiert und kein klassischer Massenmarkt.

Marktgröße / Trend:

Der Markt für Drift, Motorsport und Performance Komponenten zeigt eine stabile bis wachsende Entwicklung.

Motorsport, Drift und Performance Umbauten erfreuen sich insbesondere bei jüngeren Zielgruppen zunehmender Beliebtheit. Projektfahrzeuge, Trackdays und Szene Events sorgen für eine anhaltende Nachfrage nach spezialisierten Komponenten.

Eintrittsbarrieren:

Der Markteintritt ist mit relevanten Hürden verbunden:

- erforderliches Fachwissen im Drift- und Motorsportbereich
- Zugang zu geeigneten Lieferanten
- Aufbau von Markenvertrauen innerhalb der Szene
- Notwendigkeit einer schnellen Warenverfügbarkeit

Diese Faktoren erschweren es neuen Anbietern, kurzfristig eine vergleichbare Marktposition zu erreichen.

Wettbewerbsvorteile Drift-King:

Drift-King verfügt über mehrere klare Wettbewerbsvorteile:

- schnelle Lieferung durch eigenes Lager und tägliche Versandprozesse
- etabliertes Markenimage innerhalb der Szene
- langjährige Marktpräsenz seit 2015
- breites, spezialisiertes Sortiment für Drift und Motorsportanwendungen
- hohe Verfügbarkeit im Vergleich zu vielen Wettbewerbern

11. Wachstumspotenzial

Social Media Ausbau:

Der Ausbau der Social Media-Präsenz, insbesondere auf Instagram, bietet erhebliches Wachstumspotenzial. Durch neue Content-Formate, eine stärkere Einbindung der Community sowie eine aktivere Markenkommunikation kann Drift-King deutlich an Reichweite gewinnen. Dabei steht nicht nur der Onlineshop, sondern vor allem der Ausbau der Marke und des Brandings im Fokus. Das Unternehmen verfügt bereits über zahlreiche Ideen und Ansätze, um Drift-King als starke Szene-Marke weiterzuentwickeln.

Exposé Drift-King.de

Internationalisierung:

Ein Ausbau in weitere europäische Länder sowie perspektivisch auch außerhalb der EU ist möglich und sinnvoll.

Darüber hinaus bietet sich langfristig auch die Eröffnung eines stationären Handelsstandorts an, um die Marke erlebbar zu machen und zusätzliche Umsatzkanäle zu erschließen.

Sortimentserweiterung:

Das bestehende Sortiment kann durch:

- zusätzliche Produktkategorien
- neue Marken
- weiterführende Motorsport und Performance Komponenten gezielt erweitert werden.

Auch ein stärkerer Fokus auf gebündelte Produkte oder Sets bietet weiteres Umsatzpotenzial.

Kooperationen / Events:

Die Teilnahme an Drift-, Motorsport- und Szene-Events wurde bislang nicht aktiv genutzt, stellt jedoch ein großes Potenzial dar. Events bieten die Möglichkeit:

- Reichweite aufzubauen
- direkte Verkäufe zu generieren
- qualifizierte Leads zu sammeln
- die Marke Drift-King weiter in der Szene zu verankern

Performance Marketing:

Gezieltes Online Marketing und Performance Marketing bietet erhebliches Skalierungspotenzial. Bisher wurde nur minimal mit bezahlter Werbung gearbeitet, wodurch ein Käufer hier klare Wachstumshebel vorfindet.

Der gezielte Einsatz von Ads, Kampagnen und datengetriebenem Marketing kann Umsatz und Markenbekanntheit nachhaltig steigern.

12. Übergabe & Know-how

Übergabezeitraum:

Der Übergabezeitraum ist flexibel gestaltbar und kann individuell vereinbart werden, mit einer maximalen Dauer von bis zu sechs Monaten. Eine Übernahme von Mitarbeitern ist nicht vorgesehen.

Angestrebt wird eine vollständige Übergabe bis [Datum / Zeitraum einfügen], abhängig von den individuellen Anforderungen des Käufers sowie dem gewählten Übergabemodell.

Einarbeitung des Käufers:

Eine umfassende Einarbeitung des Käufers wird angeboten.

Die Einarbeitung erfolgt vor Ort im bestehenden Lager und Betriebsstandort und umfasst alle relevanten operativen Bereiche wie:

- Bestellabwicklung
- Lagerorganisation
- Versandprozesse
- Lieferanten- und Produktmanagement

Die Dauer der Einarbeitung beträgt ca. 182 Tagen

Es ist kein fortlaufender Lager oder Betriebsstandort vorgesehen. Das bestehende Lager dient ausschließlich der Abwicklung bis zum Verkauf und wird im Zuge der Übergabe vollständig aufgelöst. Eine Weiterbeschäftigung von Personal oder ein operativer Betrieb vor Ort nach dem Verkauf ist nicht vorgesehen.

Support nach dem Verkauf:

Ein Support nach der Übergabe kann optional vereinbart werden.

Dieser kann beispielsweise in Form von:

- telefonischer Unterstützung

Exposé Drift-King.de

- digitalem Support
- punktueller Beratung erfolgen

Und ist für einen Zeitraum von bis zu 3 Monaten nach Verkauf möglich.

Dokumentation & Prozesse:

Alle wesentlichen Abläufe und Prozesse des Unternehmens sind strukturiert dokumentiert oder können im Rahmen der Übergabe dokumentiert werden.

Hierzu zählen unter anderem:

- Bestell- und Versandprozesse
- Lagerstruktur und Artikelorganisation
- Lieferanten und Einkaufsprozesse
- System und Tool-Nutzung
- Standardabläufe im Tagesgeschäft

13. Verkaufsumfang

- Marke & Name
- Domain(s)
- Website & Shop
- Kundendatenbank
- Lieferantenkontakte
- Lagerbestand
- Social-Media-Accounts

Der aktuelle Warenbestand sollte idealerweise vollständig vom Käufer übernommen werden. Der Warenwert beläuft sich auf ca. 30.000 € und ist zusätzlich zum Kaufpreis zu vergüten. Alternativ kann das Unternehmen nach individueller Vereinbarung auch ohne Warenbestand („leer“) übernommen werden.

14. Kaufkonditionen

Kaufpreis:

Der Kaufpreis für Drift-King beträgt 250.000 €.

Der Verkauf erfolgt als Asset Deal:

Gegenstand des Asset Deals sind insbesondere:

- Marke und Name „Drift-King“
- Domain(s)
- Website und Onlineshop
- Kundendatenbank (DSGVO-konform)
- Lieferantenkontakte
- Social-Media-Accounts
- ggf. Lagerbestand (nach gesonderter Vereinbarung)

Zahlungsmodalitäten:

Die Zahlungsmodalitäten werden im Rahmen der Vertragsverhandlungen individuell abgestimmt. Mögliche Modelle sind:

- Einmalzahlung bei Closing

Zeitlicher Ablauf:

- Vertragsverhandlungen: [Zeitraum einfügen]
- Vertragsabschluss (Signing): [Datum / Zeitraum einfügen]
- Übergabe des operativen Geschäfts (Closing): [Datum / Zeitraum einfügen]

Der Warenbestand ist nicht zwingender Bestandteil des Asset Deals.

Bei Übernahme des Lagerbestands erhöht sich der Kaufpreis um ca. 30.000 €.

Exposé Drift-King.de

Eine Übernahme ohne Warenbestand ist nach vorheriger Abstimmung ebenfalls möglich.

Der zeitliche Ablauf ist flexibel gestaltbar und kann an die Anforderungen des Käufers angepasst werden.

15. Zahlen / Daten

1. Unternehmenskennzahlen (Drift-King)

Der Geschäftsbereich Drift-King erzielte in den letzten Jahren eine stabile wirtschaftliche Entwicklung mit einem klaren Wachstum bis 2021 und anschließender Konsolidierung.

Im Geschäftsjahr 2022 wurde ein Gesamtumsatz von 336.646,26 € erzielt. Für das Jahr 2023 (6 Monate) beläuft sich der Umsatz auf 129.033,28 €, was hochgerechnet auf 12 Monate in etwa dem Niveau der Vorjahre entspricht. Der durchschnittliche Jahresumsatz liegt bei 310.453,03 €.

Die Kostenstruktur stellt sich wie folgt dar:

Wareneinsatz: Ø 138.341,10 €
Kosten der Warenabgabe: Ø 64.915,18 €
Personalkosten: Ø 45.719,42 €
Sonstige Kosten: Ø 6.000,00 €

Das durchschnittliche operative Ergebnis (EBIT) beträgt 55.477,32 €, bei einem EBIT von 78.482,74 € im Jahr 2022.

Das Unternehmen arbeitet ohne Fremdkapital und ist damit finanziell unabhängig.

2. Unternehmensbewertung

Auf Basis der EBIT und Umsatzmultiplikatoren ergibt sich folgende Bewertung:

Unternehmenswert (EBIT-basiert):
Minimum: 350.900 €
Maximum: 442.200 €
Näherungswert: 396.600 €

Unternehmenswert (umsatzbasiert):

Minimum: 155.000 €
Maximum: 244.900 €
Näherungswert: 200.000 €

3. Umsatzentwicklung (2019–2025)

Die Umsatzentwicklung zeigt ein starkes Wachstum von 2019 bis 2021:

2019: ca. 150.000 € Gesamtumsatz
2020: deutlicher Anstieg auf bis zu 43.971 € im Dezember
2021: Peak-Jahr mit Monatsumsätzen bis 47.933 €

Ab 2022 ist eine Stabilisierung zu erkennen, gefolgt von einem leichten Rückgang in 2023.

Für die neueren Jahre ergibt sich folgendes Bild:

2023
Monatliche Umsätze zwischen ca. 7.433 € und 32.140 €

Exposé Drift-King.de

Deutlicher Rückgang im Jahresverlauf, besonders im Q4

2024

Stabilisierung auf Niveau von ca. 20.000 € – 29.000 € pro Monat

Höchstwerte: ca. 29.817 € (Mai)

2025

Aktuell stabile Umsätze zwischen ca. 18.000 € – 30.000 € monatlich

Leichte Schwankungen, aber insgesamt konstantes Niveau

2026 (Start)

Januar: ca. 18.039 €

4. Umsatzverteilung nach Verkaufskanälen

Die Umsätze verteilen sich stark auf zwei Hauptkanäle:

Drift King Onlineshop:

Umsatz: 183.390,90 €

Verkäufe: 1.235

Ø Warenkorb: 148,49 €

eBay:

Umsatz: 160.531,83 €

Verkäufe: 1.482

Ø Warenkorb: 108,32 €

Amazon EU:

Umsatz: 10.927,03 €

Sonstige / nicht zugeordnet:

Umsatz: 12.843,22 €

Höchster Warenkorb: 188,87 €

Interpretation:

Eigener Shop = höherer Warenkorb + bessere Marge

eBay = größeres Volumen

Amazon spielt aktuell keine relevante Rolle

5. Tages und Verkaufsstruktur

Die täglichen Verkäufe zeigen:

Stetige Grundlast an Verkäufen pro Tag

Regelmäßige Peaks bis über 2.000–3.000 € Tagesumsatz

Einzelne Ausreißer (z. B. negative Werte durch Rückgaben)

Die durchschnittliche Anzahl liegt bei:

ca. 2–6 Verkäufe pro Tag

Spitzenwerte bis zu 10+ Verkäufe täglich

6. Produktanalyse (Top-Seller)

Die Umsatzanalyse nach Artikeln zeigt eine klare Konzentration auf wenige Kernprodukte:

Top-Produkte nach Umsatz:

BMW E46 Hinterachs-Reparatur-Kit: 16.295 €

BMW E46 / E36 Domstreben Sets: bis zu 15.000 €

Short Shifter (verschiedene Varianten): über 12.000 €

Exposé Drift-King.de

Floor Plates & Verstärkungen: ~9.000 € – 13.000 €

Erkenntnisse:

Fokus klar auf BMW Performance & Drift-Parts

Hohe Nachfrage bei:

Domstreben

Fahrwerkskomponenten

Verstärkungen

Short Shifter

7. Geschäftsmodell & Marktposition

Positionierung als spezialisierter Anbieter für BMW Performance Parts

Starke Marke im Drift-/Motorsportbereich

Hauptmarkt: Europa

Geringe Diversifikation (Produkte + Märkte)

Gesamtfazit

Das Unternehmen Drift-King ist ein profitables, eigenfinanziertes Nischenunternehmen mit:

stabilen Umsätzen um 300.000 € jährlich

solider EBIT-Marge (~55.000 €)

klar definiertem Kernmarkt

starken Bestsellern im BMW Performance-Bereich

Nach einer starken Wachstumsphase bis 2021 befindet sich das Unternehmen aktuell in einer stabilen Konsolidierungsphase mit konstantem Umsatzniveau.