

1. Kurzprofil

Unternehmen: MeierZilke GmbH

Branche: Onlinehandel in den Bereichen Möbel, Baumarkt und Einrichtung

Sitz: Münster (Westfalen)

Gründung: 2022

Mitarbeiter: 2 (Geschäftsführer)

2. Verkaufsanlass

Verkauf aus **strategischen Gründen**, weil die Ressourcen fehlen um die weitere Nachfrage und Wachstumspotenziale auszuschöpfen.

3. Unternehmensbeschreibung

Die MeierZilke GmbH ist seit Mai 2022 mit dem eigenen **Onlineshop** (herbeschick.com) vertreten. Weitere Standbeine im E-Commerce folgten mit **Ebay** (Mai 2022), **Otto** (Juli 2022), **Amazon** (November 2022), **Kaufland** (Juni 2023) und **Home24** (Juli 2025).

Der Kern der Produkte sind **nachhaltige Vollholzmöbel aus Kiefernholz**. Die Hauptzielgruppe sind Familien mit Kindern. Sie schätzen die helle und freundliche Optik der Möbel sowie die Qualität und Beschaffenheit von Vollholz. Weitergehend spricht es Menschen an, die Wert auf eine stilvolle und nachhaltige Einrichtung aus Holz legen. Mit den Massivholzmöbeln aus Kiefernholz bedienen wir die **Nische zwischen günstigeren Möbeln aus Holzwerkstoffen und teureren Echtholzmöbeln aus hochwertigerem Holz**. Zudem sind **Eigenmarkenprodukte** im Bereich Einrichtung bereits am Markt etabliert.

4. Organisation & Personal

Die operativen Abläufe (Fulfillment, Listing, Content, Customer Service, Einkauf) sowie strategischer Ausbau werden zu 100 % von den beiden Geschäftsführern geleistet. Die Lohn- und Finanzbuchhaltung ist bei einem Steuerberater ausgelagert.

Knapp **90% aller Kunden kommen aus Deutschland**. Frankreich und Österreich sind die größten ausländischen Märkte. Weitere Kunden kommen aus anderen EU-Ländern. Die Rate wiederkehrender Kunden beträgt 5 %. Es bestehen wenige aber **gute Handelsbeziehungen** mit Herstellern aus Deutschland und dem EU-Ausland, die ebenfalls weitergeben werden.

Die Basis aller Geschäftsabläufe ist der **voll funktionsfähige Shopify-Store**. Es sind alle Integrationen zum Versenden mit DHL, DPD und GLS in DE und EU-Ausland eingerichtet sowie die Schnittstelle zu allen Marktplätzen, sodass Bestände, Preise und Bestellimporte automatisch laufen. Ebenso ist ein Rechnungstool angebunden, welches automatisch Rechnungen und Gutschriften erstellt und eine direkte Anbindung zum Steuerberater ermöglicht. Social Media Präsenzen auf Meta und Pinterest sind ebenfalls an den Shopify-Store angebunden.

Weitere technische Infrastruktur umfasst die typische Ausstattung eines Lagers mit Versandabwicklung. Hierzu gehören ein Gabelstapler, Umreifungsmaschine, Label-Drucker, PC, Luftpolstermaschine, Papierpolstermaschine, Schwerlastregale und eine manuelle Ameise.

5. Rechtliches

Die Geschäftsanteile liegen zu **100 % (jeweils 50 %)** bei den beiden **Gesellschafter-Geschäftsführern**. Es sind keine Investoren in die MeierZilke GmbH involviert. Die Unternehmung ist schuldenfrei.

herbeschick. ist eine **eingetragene EU-Marke**. Die Markenrechte liegen ebenfalls zu 100% bei der MeierZilke GmbH.

6. Wirtschaftliche Kennzahlen

Folgend wirtschaftliche Kennzahlen aus den Jahren 2023 bis heute, sowie Prognosen für das laufende Jahr 2026. Werte sind gerundet.

Umsatzerlöse:

- 2023: 198.000 €
- 2024: 295.000 € (+49 %)
- 2025: 402.000€ (+36 %)
- 2026 (Prognose): 573.000€ (+43 %)

Durchschnittliche **EBIT** 2024-2026 (Prognose): 12.000 €

Retourenquote insgesamt (2026): 3,75 %

Durchschnittlicher Bestellwert über alle Kanäle (2026): 89,58 €

Conversion-Rate Onlineshop (2026): 0,4 % / Otto: 1,33 %

Der gesamte Betrieb ist Cashflow finanziert. Es bestehen keine offenen Kredite oder Verbindlichkeiten.

7. Zukunftsaussichten & Potenziale

Der Onlineshop macht mit ca. 15 % noch einen geringen Anteil am Umsatz aus. Hier ist noch viel **Potenzial durch mehr Aufmerksamkeit in Form von SEO und SEA** den Umsatz über den Shop zu erhöhen. Gerade SEA wird durch knappe finanzielle Ressourcen nur sehr wenig genutzt. Der größte Anteil am Umsatz wird auf Otto und Amazon erzielt.

Die bisher wenigen Handelsbeziehungen sind sehr gut und es gibt keinen Anlass, dass diese wegbrechen könnten. Durch **größere Investitionen könnten bessere Einkaufskonditionen verhandelt werden**, sodass Umsatz und Margen steigen.

Wird die Unternehmung örtlich in ein bestehendes Lager eingebettet, fällt ein großer Fixkostenblock weg. Denn in der aktuellen Größe des Unternehmens sind die **Fixkosten der Lagermiete verhältnismäßig hoch**.

Weiter bestehen Potenziale, durch **Übersetzung des Onlineshops auf Englisch und Französisch**, mehr Umsatz zu generieren.

8. Interessenten

Ein **Verkauf** des gesamten Unternehmens inklusive Onlineshop, Marke, Marktplatzpräsenzen, Handelsbeziehungen und Warenbestand ist **jederzeit möglich**. Für Interessenten, die einen **etablierten und gesunden Onlinehandel übernehmen möchten** und die Ressourcen haben, um weitere Wachstumsschritte zu gehen.

Ebenfalls ist ein **Asset Deal** möglich (Kauf von lediglich dem Warenbestand, Marke, GmbH ohne Warenbestand, einzelne Marktplatzzugänge o.ä.)

9. Kaufpreisvorstellungen

Nach dem vereinfachten Ertragswertverfahren errechnet sich der Unternehmenswert wie folgt:

12.000 € (EBIT) x 10,5 (Kaptialisierungsfaktor) = 126.000 €

Weitere immaterielle Vermögenswerte belaufen sich auf:

- Eingetragene Marke: 2.000 €

Der Warenbestand kann ebenfalls übernommen werden. Dieser variiert stetig. Üblich ist ein Warenbestand unter Betrachtung der Einkaufspreise von 15.000 €.

Weitere Lagerinfrastruktur wie oben genannte Maschinen und Regale können ebenfalls übernommen werden. Der Wert liegt bei ca. 2.500 €.

Somit lässt sich ein **Unternehmenswert von 145.500 €** annehmen.

Wenn Ihnen unser Exposé zusagt, freuen wir uns auf ein erstes Kennenlernen. Rufen Sie uns hierfür bitte unter folgender Nummer an: 02506 5049370.

Viele Grüße

David Meier und Andreas Zilke

