

Etablierter Onlinehandel seit 2003 mit umfangreicher Artikelbasis

Unternehmensprofil

Zum Verkauf steht ein seit 2003 erfolgreich geführtes Einzelunternehmen im Bereich Onlinehandel mit Schwerpunkt auf Elektronik, Ersatzteilen, Komponenten und technischen Gebrauchtwaren sowie Antiquitäten, Design und Dekoration.

Das Unternehmen verfügt über einen langjährig etablierten Verkaufsauftritt mit rund 13.500 positiven Bewertungen (99,9 %), über 900 Followern und einer über viele Jahre aufgebauten Reputation im Onlinehandel.

Der Betrieb wird aktuell vollständig durch den Inhaber allein geführt.

Geschäftsmodell

Den Schwerpunkt des Geschäfts bilden Elektronik, Ersatzteile und technische Komponenten. Ergänzend werden regelmäßig Designartikel, Antiquitäten, Sammlerobjekte, Dekoration sowie weitere interessante Einzelstücke vermarktet.

Das Unternehmen verbindet damit stabile Umsätze im Ersatzteilbereich mit zusätzlichen Ertragschancen durch margenstarke Einzelverkäufe.

Warenbestand

Das Unternehmen verfügt aktuell über rund **7.000 aktive Angebote** aus den Bereichen Elektronik, Ersatzteile, technische Gebrauchtwaren sowie verschiedenen weiteren Handelswaren.

Die Summe der derzeit hinterlegten Verkaufspreise der aktiv angebotenen Artikel liegt bei rund **220.000 Euro**. Diese Angebotspreise stammen aus dem laufenden Geschäftsbetrieb und wurden nicht im Hinblick auf den geplanten Unternehmensverkauf angehoben oder gesondert kalkuliert.

Die Preisgestaltung basiert auf der bisherigen praktischen Verkaufserfahrung und der Einschätzung der jeweiligen Artikel. Aufgrund des sehr umfangreichen und über viele Jahre gewachsenen Sortiments wurden jedoch nicht sämtliche Angebote fortlaufend einer individuellen Preisoptimierung unterzogen. Bei einer systematischen Überprüfung und Aktualisierung einzelner Angebote kann daher zusätzliches Erlöspotenzial bestehen.

Die rund 220.000 Euro entsprechen der Summe der aktuell hinterlegten Angebotspreise und sind nicht mit einem garantierten Verkaufserlös oder einem gutachterlich ermittelten Warenwert gleichzusetzen. Die tatsächlich erzielbaren Verkaufspreise und Verkaufszeiträume können je nach Artikel und Marktentwicklung abweichen.

Da der laufende Geschäftsbetrieb bis zur Übergabe fortgeführt wird, verändert sich der Artikelbestand kontinuierlich durch Verkäufe sowie neu eingestellte Waren. Sowohl die

Anzahl der aktiven Angebote als auch die Summe der hinterlegten Angebotspreise stellen daher eine aktuelle Momentaufnahme dar.

Weitere Warenbestände können zusätzlich käuflich erworben werden. Umfang, Auswahl und Konditionen dieser zusätzlichen Bestände können im Rahmen der Verkaufsverhandlungen individuell vereinbart werden.

Kaufpreis

Der Kaufpreis für das angebotene Unternehmen einschließlich des zum Zeitpunkt der Übergabe vereinbarten Warenbestands beträgt:

95.000 Euro

Da der Geschäftsbetrieb bis zur Übergabe fortgeführt wird, verändert sich der Warenbestand laufend. Der konkrete Umfang des im Kaufpreis enthaltenen Warenbestands wird daher im Rahmen der Verkaufsverhandlungen beziehungsweise zum Zeitpunkt der Übergabe festgelegt.

Weitere Warenbestände, die über den vereinbarten Verkaufsumfang hinausgehen, können zusätzlich käuflich erworben werden.

Bestehender eBay-Shop

Zum Geschäft gehört ein seit vielen Jahren etablierter eBay-Verkaufsauftritt mit rund 13.500 positiven Bewertungen (99,9 %), über 900 Followern und einer umfangreichen Verkaufshistorie.

Grundsätzlich besteht für den Käufer die Möglichkeit, im Zusammenhang mit der Unternehmensübernahme auch die Übernahme beziehungsweise Fortführung des bestehenden eBay-Shops anzustreben.

Die Klärung und Umsetzung einer möglichen Übernahme des eBay-Shops mit dem Plattformbetreiber obliegt dem Käufer. Der Verkäufer wird einer möglichen Übernahme zustimmen und im erforderlichen und zumutbaren Umfang daran mitwirken, damit dem Käufer die notwendigen Möglichkeiten zur Umsetzung zur Verfügung stehen.

Sofern die Voraussetzungen des Plattformbetreibers erfüllt sind und eine Übernahme beziehungsweise Fortführung des bestehenden eBay-Shops ermöglicht wird, kann dieser **ohne zusätzlichen Kaufpreis** im Zusammenhang mit der Unternehmensübernahme übernommen werden.

Eine Garantie für die tatsächliche Übertragbarkeit oder Fortführung des eBay-Shops kann vom Verkäufer nicht übernommen werden, da die Entscheidung und die hierfür geltenden Voraussetzungen letztlich beim Plattformbetreiber liegen.

Der Kaufpreis von **95.000 Euro erhöht sich bei einer erfolgreichen Übernahme des bestehenden eBay-Shops nicht.**

Entwicklungspotenzial

Der Betrieb wird seit vielen Jahren bewusst als Einzelunternehmen geführt und vollständig durch den Inhaber betrieben.

Aufgrund der verfügbaren Kapazitäten konzentriert sich die bisherige Entwicklung des Unternehmens im Wesentlichen auf die Sicherung und den Ausbau des laufenden Geschäfts. Zahlreiche zusätzliche Vermarktungs- und Wachstumsmöglichkeiten wurden bislang nicht oder nur in begrenztem Umfang genutzt.

Ein wesentlicher Ansatzpunkt für die weitere Entwicklung liegt in der Erweiterung der genutzten Vertriebskanäle. **Bislang wird der umfangreiche Artikelbestand im Wesentlichen über nur ein Online-Verkaufsportal vermarktet.**

Durch den Einsatz geeigneter Schnittstellen beziehungsweise einer entsprechenden Multichannel-Software besteht die Möglichkeit, einen großen Teil des vorhandenen Artikelbestands parallel auf mehreren geeigneten Verkaufsplattformen anzubieten. Dadurch kann die Sichtbarkeit der bestehenden Angebote erheblich erhöht und ein deutlich größerer potenzieller Käuferkreis erreicht werden.

Bereits eine vergleichsweise moderate zusätzliche Verkaufsquote über weitere Vertriebskanäle könnte sich aufgrund des umfangreichen vorhandenen Artikelbestands positiv auf Umsatz und Warenumschlag auswirken. Gleichzeitig bietet eine breitere Aufstellung auf mehreren Verkaufsplattformen die Möglichkeit, die Abhängigkeit von einem einzelnen Vertriebskanal zu reduzieren.

Konkrete Umsatzsteigerungen aus einer Multichannel-Strategie sind von den gewählten Plattformen, dem jeweiligen Artikelsortiment, der Preisgestaltung und der operativen Umsetzung abhängig. Das Unternehmen bietet jedoch mit seinem bereits vorhandenen umfangreichen Artikelbestand eine interessante Ausgangsbasis, um dieses bislang weitgehend ungenutzte Potenzial zu erschließen.

Weiteres Entwicklungspotenzial besteht insbesondere durch:

- Erweiterung des aktiven Artikelbestands
- Erhöhung der Vermarktungskapazitäten
- Personelle Unterstützung bei Aufbereitung und Vermarktung
- Optimierung und Professionalisierung bestehender Abläufe
- Systematische Erschließung weiterer Warenbestände
- Parallele Vermarktung des bestehenden Artikelbestands auf mehreren Verkaufsportalen über geeignete Schnittstellen bzw. Multichannel-Software
- Aufbau und Nutzung zusätzlicher Online-Vertriebskanäle
- Gezielte Nutzung von Social Media zur Reichweiten- und Kundengewinnung
- Systematische Überprüfung und Optimierung bestehender Angebotspreise
- Intensivere Vermarktung besonders attraktiver Einzelstücke und Produktgruppen

Die aktuellen Kennzahlen spiegeln daher in erster Linie die bislang verfügbare Arbeitskapazität des Inhabers sowie die Konzentration auf einen wesentlichen Online-Vertriebskanal wider und nicht das vollständige Entwicklungspotenzial des Geschäftsmodells.

Insbesondere durch zusätzliche personelle und organisatorische Ressourcen, die parallele Nutzung mehrerer Verkaufsplattformen sowie eine gezielte Nutzung moderner Vermarktungs- und Social-Media-Kanäle bestehen Möglichkeiten, die vorhandene

Reichweite deutlich auszubauen, zusätzliche Käufergruppen zu erschließen und das bestehende Geschäftsvolumen weiterzuentwickeln.

Marktumfeld

Steigende Preise für Neuware, ein zunehmendes Kostenbewusstsein der Verbraucher sowie die wachsende Bedeutung von Reparatur, Wiederverwendung und nachhaltigem Konsum unterstützen die Nachfrage nach gebrauchten Komponenten, Ersatzteilen und technischen Gebrauchtwaren.

Das Unternehmen **profitiert bereits heute von diesen Entwicklungen** und ist in einem Marktsegment positioniert, das auch für die weitere Zukunft interessante Perspektiven bietet.

Durch die Kombination aus einem über viele Jahre aufgebauten Waren- und Artikelbestand, einer etablierten Verkaufshistorie und zusätzlichen, bislang weitgehend ungenutzten Vermarktungsmöglichkeiten besteht eine gute Grundlage für die erfolgreiche Weiterführung und den weiteren Ausbau des Unternehmens.

Insbesondere die konsequente Nutzung zusätzlicher Verkaufsplattformen, geeigneter Multichannel-Lösungen, Social Media und weiterer moderner Online-Vermarktungsmöglichkeiten kann dazu beitragen, die Reichweite deutlich zu erhöhen, neue Kundengruppen anzusprechen und das vorhandene Geschäft erheblich auszubauen. Diese Möglichkeiten wurden im bisherigen, vollständig durch den Inhaber geführten Geschäftsbetrieb bislang nur in geringem Umfang genutzt.

Übergabe

Eine strukturierte Einarbeitung und Begleitung durch den Inhaber ist möglich.

Zusätzliche Unterstützungsleistungen, Beratungs- oder Einarbeitungszeiten können nach der Übernahme individuell vereinbart werden. Umfang, Dauer und die entsprechenden Konditionen sind Gegenstand der Verkaufsverhandlungen.

Verkaufsgrund

Der Verkauf erfolgt aus persönlichen Gründen. Das Unternehmen wird seit vielen Jahren erfolgreich als Einzelunternehmen geführt und kontinuierlich weiterentwickelt.

Über den bisherigen Geschäftsbetrieb hinaus bestehen weitere Entwicklungsmöglichkeiten. Deren Realisierung erfordert zusätzliche personelle, organisatorische und gegebenenfalls finanzielle Ressourcen.

Gesucht wird ein Käufer, der die vorhandene Basis und die bestehenden Potenziale erkennt und die nächste Entwicklungsstufe des Unternehmens aktiv gestalten möchte.

Zusammenfassung

- Seit 2003 erfolgreich im Onlinehandel tätig
- **Kaufpreis: 95.000 Euro**

- Rund 13.500 positive Bewertungen (99,9 %)
- Über 900 Follower
- Aktuell rund **7.000 aktive Angebote**
- **Summe der aktuell hinterlegten Angebotspreise: rund 220.000 Euro**
- Angebotspreise stammen aus dem laufenden Geschäftsbetrieb und wurden nicht im Hinblick auf den Unternehmensverkauf angehoben
- Zusätzliches Potenzial durch systematische Überprüfung und Optimierung bestehender Angebotspreise
- Umfangreicher Warenbestand aus Elektronik, Ersatzteilen, technischen Komponenten und weiteren Handelswaren
- Weitere Warenbestände können zusätzlich käuflich erworben werden
- Etabliertes und über viele Jahre gewachsenes Geschäftsmodell
- Schwerpunkt Elektronik, Ersatzteile und technische Komponenten
- Ergänzend Designartikel, Antiquitäten, Sammlerobjekte, Dekoration sowie weitere interessante Einzelstücke
- Über 20 Jahre erfolgreiche Verkaufshistorie
- Unternehmen profitiert bereits heute von der steigenden Bedeutung von Reparatur, Wiederverwendung und kostenbewusstem Einkauf
- Bislang Konzentration der Online-Vermarktung im Wesentlichen auf ein Verkaufsportal
- Erhebliches zusätzliches Reichweitenpotenzial durch parallele Vermarktung auf mehreren Verkaufsplattformen mittels geeigneter Schnittstellen bzw. Multichannel-Software
- Zusätzliches Wachstumspotenzial durch Social Media und eine Intensivierung der Online-Vermarktung
- Möglichkeit zur Übernahme beziehungsweise Fortführung des bestehenden eBay-Shops **ohne zusätzlichen Kaufpreis**
- Klärung und Umsetzung der Shop-Übernahme mit dem Plattformbetreiber durch den Käufer; Zustimmung und erforderliche Mitwirkung durch den Verkäufer
- Übertragbarkeit des eBay-Shops kann nicht garantiert werden und ist von den Vorgaben beziehungsweise der Zustimmung des Plattformbetreibers abhängig
- Strukturierte Übergabe und Begleitung durch den Inhaber möglich
- Weiteres Entwicklungspotenzial durch zusätzliche personelle, organisatorische und finanzielle Ressourcen

Kaufpreis: 95.000 Euro

Der genaue Umfang des Warenbestands sowie die Einzelheiten der Unternehmensübernahme werden im Rahmen der Verkaufsverhandlungen festgelegt.