

WWS-Weinwelt Scheucher

VERKAUFS-EXPOSÉ

Etablierte digitale Weinhandelsplattform
mit integrierter Dropshipping-Struktur



KURZBESCHREIBUNG

WWS-Weinwelt Scheucher ist ein seit 2016 etablierter Online-Weinshop mit gewachsener Kundenbasis und bestehender digitaler Handelsstruktur.

Das Geschäftsmodell verbindet den digitalen Verkaufsprozess mit der Waren- und Versandabwicklung durch einen externen Dropshipping-Partner.

Das Exposé zeigt die bestehende Substanz, die etablierte Prozesskette und das vorhandene Entwicklungspotenzial.

WWS-WEINWELT SCHEUCHER

Etablierte digitale Weinhandelsplattform · Verkaufs-Exposé · Nachfolgeregelung



Die wichtigsten Eckdaten

Etablierte Basis mit attraktivem Entwicklungspotenzial

Kennzahl	WWS
 Bestehen des Online-Shops	seit 2016
 Aktuell eingepflegte Artikel	ca. 1.100
 Kunden	über 3.500
 Umsatz 2025	ca. 102.000 €
 Organisation	schlank / teilzeitfähig
 Dropshipping	etablierte S&K-Struktur
 Zusätzliches Sortimentspotenzial	mehrere tausend weitere Artikel

WWS AUF EINEN BLICK

WWS ist ein seit 2016 bestehender Online-Weinshop mit gewachsener Kundenbasis, etablierter Shopstruktur und einer schlanken digitalen Handelsorganisation.

Der besondere Vorteil von WWS liegt in der **Verzahnung der internen Shop- und Verkaufsprozesse mit einer externen, professionell organisierten Dropshipping-Struktur.**

WWS arbeitet dabei mit einem **externen Dropshipping-Partner** zusammen. Die Prozesse und Strukturen sind auf die Anforderungen von WWS abgestimmt und über Jahre robust aufgebaut.

WWS steuert den digitalen Verkaufsprozess – der externe Dropshipping-Partner übernimmt die nachgelagerte Waren- und Versandabwicklung.

DAS VERKAUFSOBJEKT

Eine etablierte digitale Weinhandelsplattform zur Übernahme

Mit **WWS** steht eine etablierte digitale Weinhandelsplattform zur Übernahme.

Bestandteil des Verkaufsobjekts

Bereich	Vorhandene Substanz
Online-Shop	bestehender digitaler Weinshop
Domain	weinwelt-scheucher.de
Sortiment	ca. 1.100 eingepflegte Artikel
Kunden	über 3.500
Historie	Online-Handel seit 2016
Produktstruktur	bestehende Produkt- und Kategoriestrukturen
Content	vorhandene Content- und SEO-Strukturen
Prozesse	etablierte Shop- und Bestellprozesse
Dropshipping	bestehende Einbindung in die S&K-Struktur;
Know-how	vorhandene Shop- und Prozesskenntnisse

Der Käufer übernimmt damit eine **bereits entwickelte digitale Handelsplattform**. Die wesentlichen Grundlagen für Shop, Sortiment und operative Abwicklung sind vorhanden und müssen nicht von Grund auf neu aufgebaut werden.

Warum WWS nicht bei null startet

Der wesentliche Unterschied zu einem vollständigen Neustart liegt in der bereits vorhandenen digitalen Substanz: **Shop, Domain, Kundenbasis, Sortiment, Produkt- und Kategoriestrukturen, Prozesse und die Einbindung in die bestehende S&K-Dropshipping-Struktur**; sind bereits aufgebaut. Der Käufer übernimmt damit eine gewachsene Handelsstruktur und führt sie auf einer neuen technischen Basis weiter.

Der Verkauf von WWS erfolgt im Rahmen einer **Nachfolgeregelung**. Der bisher zuständige Verantwortliche scheidet aus.

Für die produktive Nutzung des Shops ist zuvor eine Aktualisierung des bestehenden Shop-Systems auf eine aktuelle Magento-Version erforderlich.
Die Kosten hierfür trägt der Käufer.

DAS GESCHÄFTSMODELL

Interne Shopstruktur trifft auf externe Dropshipping-Struktur

Die besondere Stärke von WWS liegt in der **Verzahnung zweier aufeinander abgestimmter Prozesswelten**.

WWS – interne Struktur	S&K; – externe Struktur
Online-Shop	Warenbereitstellung
Produkt- und Sortimentspflege	Versandabwicklung
Preisgestaltung	Tracking
Kundenkommunikation	tägliche Bestands- und Produktdaten
Bestellannahme	Abrechnung der versandten Lieferungen
digitale Verkaufsprozesse	bestehende Waren- und Logistikstruktur
Shop- und Contentpflege	Schnittstelle zu WWS

DROPSHIPPING ALS ZENTRALER USP

Das Dropshipping-Modell ist ein wesentlicher Bestandteil der bestehenden WWS-Konzeption.

Die interne Shopstruktur ist mit den bestehenden Prozessen von **Stecher & Krahn** verzahnt. Die Schnittstelle wurde über Jahre aufgebaut und auf die Anforderungen von WWS abgestimmt.

Dadurch kann WWS den Schwerpunkt auf **digitalen Vertrieb, Sortiment und Kundenbeziehung** legen, während die nachgelagerten Waren- und Versandprozesse über die bestehende externe Struktur abgewickelt werden.

Klare Aufgabenteilung

WWS	Stecher & Krahn (S&K)
Online-Shop	Warenbereitstellung
Produkt- und Sortimentspflege	Versandabwicklung
Preisgestaltung	Tracking-Informationen
Kundenkommunikation	tägliche Lagerlisten
Bestellannahme	Bestands-, EAN- und Preisdaten
Content & SEO	Sammelrechnungen
digitaler Verkaufsprozess	bestehende Waren- und Logistikstruktur

Zwei klar definierte Prozesswelten – über bestehende und robuste Schnittstellen miteinander verzahnt.

DIE ROBUSTE DROPSHIPPING-PROZESSKETTE

Die Zusammenarbeit mit S&K; basiert auf einer **bestehenden, robusten Daten- und Prozessstruktur**.



Die operativen Schnittstellen reichen von den täglichen Lagerdaten über Bestellung, Warenbereitstellung, Versand und Tracking bis zur Sammelrechnung.

Prozessschritte

Prozessschritt	Ablauf
1. Tägliche Lagerdaten	S&K; stellt täglich aktualisierte Lagerlisten mit Bestand, EANs und Preisen bereit.
2. Bestellung	Der Kunde bestellt im WWS-Shop.
3. Warenbereitstellung	S&K; stellt die bestellten Waren innerhalb der bestehenden Struktur bereit.
4. Versand	Die Ware wird direkt an den Kunden versandt.
5. Tracking	Versand- und Tracking-Informationen werden für die weitere Abwicklung bereitgestellt.
6. Sammelrechnung	S&K; stellt Sammelrechnungen für die versandten Lieferungen an WWS bereit.

PLANUNGSSICHERHEIT DURCH ETABLIERTE PROZESSE UND KLARE RAHMENBEDINGUNGEN

Die wesentlichen Abläufe zwischen Shop, Bestandsdaten, Warenbereitstellung, Versand, Tracking und Abrechnung sind bereits etabliert.

Rahmenbedingung	Bedeutung
Keine separate Dropshipping-Nutzungsgebühr	Nutzung der bestehenden Struktur ohne zusätzliche DS-Gebühr
Keine monatlichen Mindestumsätze	keine feste Umsatzverpflichtung
Keine Mindestabnahmemengen	flexible Sortimentsgestaltung
Keine mengenabhängige EK-Preisstaffelung	keine Abhängigkeit des EK von Abnahmemengen

SORTIMENT & AUSBAUPOTENZIAL

Bestehende Basis und erhebliches Erweiterungspotenzial

Das aktuelle WWS-Sortiment umfasst rund **1.100 eingepflegte Artikel**. Neben Weinprodukten umfasst das Sortiment auch weitere Bereiche des Wein- und Genusssegments.



Aktuelles Sortiment

Sortimentsbereich	Sortimentsbereich
Rotwein	Weißwein
Roséwein	internationale Weine
Schaumweine	Spirituosen
Feinkost	Weinpakete
Präsente	

Erhebliches Erweiterungspotenzial

Über die bestehende S&K-Struktur; besteht darüber hinaus Zugang zu einem Sortiment von **mehreren tausend weiteren Artikeln**. Damit verfügt WWS über eine erhebliche Grundlage für eine zukünftige Sortimentserweiterung.

Der wesentliche Vorteil: Für die Erweiterung muss nicht jeweils eine eigene Lager- und Versandstruktur aufgebaut werden.

Die mehreren tausend Artikel stellen ein verfügbares Sortimentspotenzial dar und sind nicht mit dem aktuell im WWS-Shop eingepflegten Sortiment gleichzusetzen.

DIGITALE SUBSTANZ & ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN

Was bereits vorhanden ist

Bereich	Vorhandene Grundlage
Online-Shop	etablierte digitale Verkaufsplattform
Domain	weinwelt-scheucher.de
Kunden	über 3.500
Sortiment	ca. 1.100 eingepflegte Artikel
Historie	seit 2016
Produktdaten	bestehende Produkt- und Kategoriestrukturen
Content	vorhandene Content-Strukturen
SEO	bestehende SEO-Grundlagen
Prozesse	etablierte Shop- und Bestellprozesse
Dropshipping	robuste, auf WWS abgestimmte S&K-Struktur;

Entwicklungsmöglichkeiten

Vorhandene Basis	Mögliche Weiterentwicklung
ca. 1.100 Artikel	Erweiterung auf weitere Produkte aus dem S&K-Sortiment;
bestehende Produktstruktur	neue Themenwelten und Sortimentsschwerpunkte
vorhandene Kundenbasis	systematische Kundenaktivierung
bestehende SEO-Strukturen	Ausbau der organischen Sichtbarkeit
bestehender Online-Shop	strategische Weiterentwicklung der Positionierung
bestehende Produktdaten	Ausbau von Content und Produktpräsentation
Dropshipping-Struktur	Erweiterung des Angebots ohne eigene Lagerorganisation
vorhandene Shopprozesse	zusätzliche digitale Vertriebsmöglichkeiten

Entwicklungsperspektive

WWS bietet damit eine Kombination aus **bestehender digitaler Substanz und konkreten Ausbauoptionen**. Die genannten Möglichkeiten sind Entwicklungsperspektiven und keine Umsatz- oder Erfolgsgarantien.

STRUKTURIERTE ÜBERNAHME

Klare Ausgangsbasis für den nächsten Betreiber

Schlanke Organisation

Die bestehende Organisation ermöglicht grundsätzlich einen **teilzeitfähigen Betrieb**, abhängig von der individuellen Organisation und den Wachstumszielen des neuen Betreibers.

Dabei liegt ein wesentlicher Vorteil in der bestehenden Arbeitsteilung zwischen WWS und S&K.;

WWS	S&K;
digitaler Handelsprozess	nachgelagerte Waren- und Versandabwicklung

Strukturierte Übergabe

Die Übergabe kann insbesondere umfassen:

01	Shop und Domain
02	Produkt- und Kategoriestructur
03	bestehende digitale Prozesse
04	relevante Datenstrukturen
05	vorhandenes Know-how
06	strukturierte Einarbeitung nach Vereinbarung

Die konkreten Übergabemodalitäten werden im weiteren Verkaufsprozess vereinbart. Weitere wirtschaftliche, technische und vertragliche Informationen werden qualifizierten Interessenten im vertraulichen Verkaufsprozess zur Verfügung gestellt.

WWS-WEINWELT SCHEUCHER

Etablierte digitale Weinhandelsplattform

Integrierte und robuste Dropshipping-Struktur	Bestehende Kunden- und Shopbasis
Ca. 1.100 eingepflegte Artikel	Mehrere tausend Artikel als Erweiterungspotenzial

Eine bestehende digitale Handelsstruktur für den nächsten Betreiber.

Vertrauliche Interessensbekundungen

[Kontaktangaben]

Alle Angaben nach aktuellem Kenntnisstand. Weitere wirtschaftliche, technische und vertragliche Details werden im vertraulichen Verkaufsprozess offengelegt.