

Vorschlag:

Übernahme der Produktion mit Exklusivvereinbarung für 125.000 € Asset Deal

Eure Vorteile auf einen Blick:

- Prognostizierter EBIT von 300.000 € nach 5 Jahren
- Keine Sorge um den Vertrieb der Leuchten, das übernehmen wir
 - Die Käuferin konzentriert sich auf das Kerngeschäft, die Produktion.
 - Bei uns verbleibt der Vertrieb und wir bauen diesen weiter aus!
 - Wir verdienen beide an der Synergie & dem Wachstum
- Einen für noch 30 Monate geförderten Tischler
- Eine noch 12 Monate geförderte und geniale Bauzeichnerin & Produktdesignerin
 - Mit der Möglichkeit neue Aufträge an Land zu ziehen, neue Designs und eigene Produkte zu entwerfen uvm.
- Warenbestand der Rohmaterialien von ca. 25.000 €
 - Investment reduziert sich so auf effektiv 100.000 € (netto)
- Exklusive Produktion für etabliertes Unternehmen mit laufenden B2B & D2C Umsätzen
 - Geringes Ausfallrisiko
- Die Möglichkeit direkt Leuchten an eure eigenen Kunden zum UVP zu verkaufen, z.B.
 - Wir nehmen davon nur 15 % Kommission statt der vereinbarten Einkaufspreise wie üblich (mehr dazu weiter unten).

Festgelegte Preise

Die Kosten für die Herstellung eines Produkts, exklusive Lohnkosten, Miete und sonstige Ausgaben, belaufen sich auf durchschnittlich 65 € netto. Um eine angemessene Marge für euch sicherzustellen, sollten wir eine Handelsmarge von \approx 145 % vereinbaren. Nach unseren Berechnungen sollten wir davon in keine Richtung großartig abweichen.

Demnach würden die Produkte zu einem festgelegten Preis von durchschnittlich 159 € netto an uns verkauft. Diese Preise werden jedoch in einer detaillierten Preisliste pro Produkt festgehalten, die für einen Zeitraum von mindestens 1,5 Jahren gültig wäre. Vorschlag: Nach Ablauf dieses Zeitraums darf die Preisliste nur mit einer Vorankündigung von 3 Monaten geändert werden. Änderungen müssen in Bezug auf eventuell gestiegene Herstellungskosten stehen und angemessen begründet werden.

Abnahmemengen

Produktion Jahr 2023: 949 Leuchten

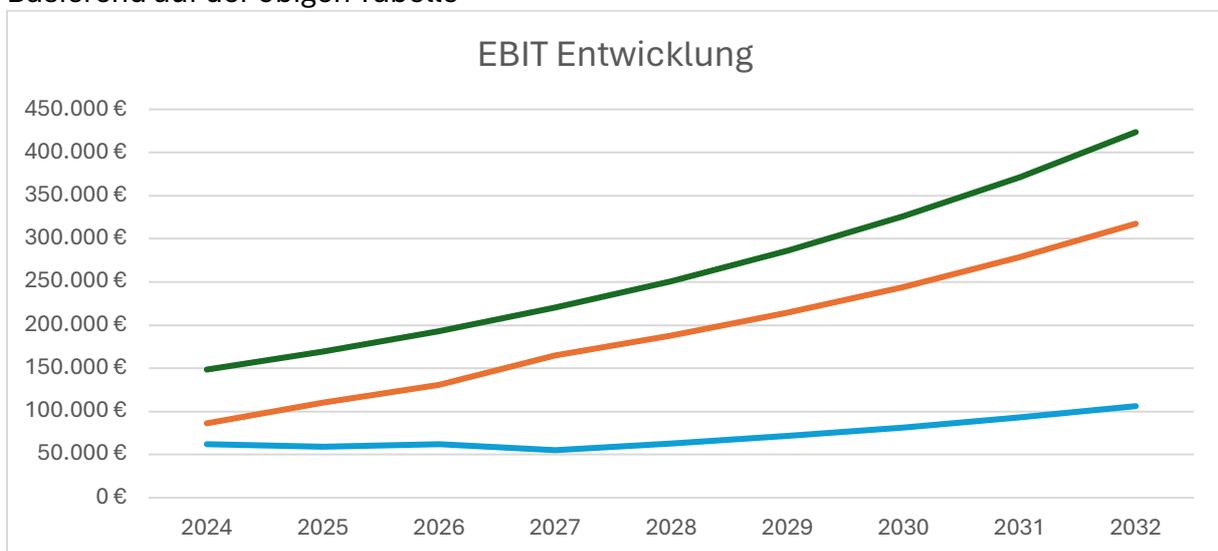
Wir gehen davon aus, dass mindestens 500 Stück, die innerhalb eines Jahres abgenommen werden sollen, zu vereinbaren wäre.

Wir sind uns beide bewusst, dass diese Prognosen auf historischen Daten beruhen und dass sich die tatsächliche Nachfrage ändern kann. *(Sie verpflichten sich, eng zusammenzuarbeiten, um die Produktionskapazitäten und Lagerbestände entsprechend anzupassen und eine kontinuierliche Lieferfähigkeit sicherzustellen.)*

In der folgenden Tabelle wird mit ø 65 € Materialkosten und ø159 netto VK und einer produzierten Menge von insgesamt 538 Stück gerechnet, sowie 14 % Wachstum pro Jahr. Hier würde der prognostizierte EBIT bei 150k nach 5 Jahren liegen. Das ist eine sehr konservative (Mindest-)Prognose.

	# Leuchten	Mitarbeiter	Sonstiges	Miete	Materialeinsatz	Eigene Kunden	Kosten	Einnahmen	EBIT
2024	538	7.622 €	8.000 €	7.000 €	34.970 €	5.756,60 €	57.592 €	91.272 €	33.680 €
2025	613	15.844 €	9.120 €	7.980 €	39.866 €	6.562,52 €	72.810 €	104.050 €	31.240 €
2026	699	20.976 €	10.397 €	9.097 €	45.447 €	7.481,28 €	85.917 €	118.617 €	32.700 €
2027	797	33.477 €	11.852 €	10.371 €	51.810 €	8.528,66 €	107.510 €	135.223 €	27.713 €
2028	909	38.164 €	13.512 €	11.823 €	59.063 €	9.722,67 €	122.561 €	154.154 €	31.593 €
2029	1036	43.507 €	15.403 €	13.478 €	67.332 €	11.083,84 €	139.720 €	175.736 €	36.016 €
2030	1181	49.598 €	17.560 €	15.365 €	76.758 €	12.635,58 €	159.280 €	200.339 €	41.058 €
2031	1346	56.541 €	20.018 €	17.516 €	87.504 €	14.404,56 €	181.580 €	228.386 €	46.807 €
2032	1535	64.457 €	22.821 €	19.968 €	99.755 €	16.421,20 €	207.001 €	260.360 €	53.360 €
Nach 5 Jahren	3556	116.082 €	52.881 €	46.271 €	231.155 €	38.052 €	446.389 €	603.315 €	156.927 €
Nach 9 Jahren	8654	330.185 €	128.683 €	112.597 €	562.505 €	92.597 €	1.133.969 €	1.468.137 €	334.168 €

Basierend auf der obigen Tabelle



Exklusivitätsvereinbarung

Wir werden der einzige Abnehmer der Produkte und es ist nicht gestattet, direkt an Wiederverkäufer zu verkaufen. Um diesen Deal abzuschließen, benötigen wir eine kleine Marge, auch für Verkäufe an bereits bestehende sowie neue B2B-Kunden. Diese Marge beträgt 15%, was bedeutet, dass wir die Produkte an B2B-Kunden mit einem Aufschlag von 15% verkaufen dürfen. Das ändert nichts an der oben vorgeschlagenen zu - vereinbarenden - Preisliste. Da wir diese Beziehung aufgebaut haben und nur die Produktion abgeben, bleibt dieser Teil bei uns um unsere zukünftigen Kosten zu decken.

Daher ist es von entscheidender Bedeutung, eine Exklusivitätsvereinbarung zu treffen, die auf alle bisherigen Kollektionen und alle zukünftigen Kollektionen von Leuchten aus Holz furnier zutrifft. Alle weiteren Produkte, die in Zukunft entworfen werden und nicht mit der Kategorie "Leuchten" oder dem Rohstoff "Furnier" zu tun haben, sind von dieser Vereinbarung ausgenommen. Preise für neu entwickelte Kollektionen von Holz furnierleuchten sollten sich an die 145 % Handelsmarge anpassen.

(Diese Exklusivitätsvereinbarung ist bindend und kann nur gekündigt werden, wenn die neuen Partner die gesamte Produktion von Leuchten abgeben. In diesem Fall ist eine

schriftliche Kündigung erforderlich, die eine angemessene Vorankündigungsfrist von [Anzahl der Tage/Monate/Jahre] enthält.)

Übernahme der Mitarbeiter:

Die Käuferin wird die Mitarbeiter von uns übernehmen, um einen reibungslosen Übergang sicherzustellen und das Know-how sowie die Arbeitskraft der Mitarbeiter zu nutzen. Dies schließt einen Tischler sowie eine Produktdesignerin/Bauzeichnerin ein. Die Übernahme der Mitarbeiter erfolgt unter Berücksichtigung ihrer bestehenden Arbeitsverträge, Förderungen und Rechte gemäß den geltenden gesetzlichen Bestimmungen.

Vertriebskanäle:

Die Käuferin müsste zustimmen, dass wir die exklusiven Vertriebspartner sind und keine anderen Kunden direkt beliefert werden. Wir lassen unter dem Vertrag dann nirgendwo anders unsere bisherigen Produkte produzieren.

Unsere Marke und GmbH bleibt erhalten und behält die Rechte als einziger Abnehmer, die Produkte zu erwerben und in den Handel zu bringen.

Lieferbedingungen:

Es werden klare Lieferbedingungen vereinbart, einschließlich der Lieferzeiten, Transportkosten und Versicherungen, um sicherzustellen, dass die Produkte rechtzeitig und sicher geliefert werden. Der Versand erfolgt direkt von der Betriebsstätte der Käuferin, wobei die Markenrechte von uns berücksichtigt werden.

Bei der aktuellen überschaubaren Menge erfolgt der Versand an B2B- und Endkunden direkt von der Betriebs- oder Produktionsstätte der Käuferin aus (Dropshipping). Wir übernehmen die Kosten für die Versandlabels. Speditionsware wird eh vom B2B-Kunden bezahlt.

Qualitätskontrolle:

Es werden Mechanismen zur Qualitätskontrolle vereinbart, um sicherzustellen, dass die Produkte den vereinbarten Standards entsprechen. Diese Mechanismen können Stichprobenprüfungen, Rückgaberegelungen oder andere geeignete Verfahren umfassen.

Rücknahmen und die Behandlung defekter Ware werden von der Käuferin durchgeführt, da defekte Ware direkt ausgebessert werden kann. Reparierte Ware darf, wenn sie den Standards entspricht, auch wieder in Umlauf gebracht werden.

Kostenberechnung der Materialien:

Die Kosten für die Materialien der Produkte wurden anhand zweier Verfahren berechnet. Zum einen wurden die Nettokosten der einzelnen benötigten Materialien inklusive eines 10-15 %igen Verschnitt/Buffer bei Materialien berücksichtigt. Zum anderen wurde die Berechnung anhand der Betriebswirtschaftlichen Auswertung (BWA) aus dem letzten Jahr durchgeführt.

Basierend auf der genauen Berechnung liegt der Materialeinsatz bei etwa 65 €. Bei der Berechnung anhand des Materialeinkaufs geteilt durch die Anzahl der verkauften Leuchten liegt der Wert sogar etwas niedriger, bei etwa 58 € netto. Hierbei ist kein

Verschnitt und kein Buffer eingerechnet. Mit einem 13%igen Verschnitt würde dies ebenfalls auf etwa 65 € kommen.

Prognosen:

Basierend auf einer prognostizierten Gesamtabnahme von 900 Leuchten (Menge gesamt 2023 war 949 Leuchten), aufgeteilt zu jeweils 50% für den B2B- und D2C-Vertrieb, wird ein geschätztes EBIT (Gewinn vor Zinsen und Steuern) von ca. 300.000 € nach 5 Jahren für die Käuferin erwartet.

Diese Prognose berücksichtigt die Förderung der Mitarbeiter, die jedoch ausläuft, sowie die potenzielle Notwendigkeit der Einstellung weiterer Mitarbeiter für die Produktion bei erhöhter Nachfrage, was mit Kosten verbunden ist. Es wurde auch eine erhöhte Miete (Opportunitätskosten) für größere Flächen mit einem Anstieg von 14% einberechnet, um das Wachstum widerzuspiegeln.

Des Weiteren wurde der Verkauf an eigene Kunden mit etwa 3% des Gesamtumsatzes berücksichtigt, wobei bereits eine Kommission von 15% abgezogen wurde.

	# Leuchten	Mitarbeiter	Sonstiges	Miete	Materialeinsatz	Eigene Kunden	Kosten	Einnahmen	EBIT
2024	!	#\$&'")	*%""()	&""()	'%""()	((((((b+'&.""()	*-\$'")	#+%'#\$()	-\$-\$-\$()
2025	#*\$-\$	\$-\$'")	!#\$(())	&!'")	---'")	((((((!\$S",!*)	#*"\$S'()	#-!%, "+()	'!\$""!()
2026	##&*	.'!"+!()	#%!.!&()	!'!&()	&-!"\$&()	((((((&!"!#,!\$)	#.%-#""()	#!.%""-()	-\$!.!-()
2027	#...	'-\$"*\$()	##%*\$ \$()	#"%.&#()	*-!-&'")	((((((%*"+"&!()	#-+!*"!-()	\$S"%\$&()	'!#.#()
2028	#*\$"	-\$*+.)	#.%#\$(())	##%*\$.\$()	!%*"+"()	((((((!\$#-.-()	#*&!*"#()	\$'"%*.#()	-\$!*"")
2029	#&..	&\$&*#()	#'%+."()	#.%+&*)	##\$!-.&()	((((((#%"!-!()	\$#+!\$!()	\$*%!+&()	&#-+!()
2030	#!&'	*\$!&'")	#&'")	#'%-'")	#\$*+""-()	((((((##!&&!&)	\$++%.""()	-\$%!"")	*#-!&()
2031	\$S*\$!+!*"")	\$%"#*())	#&'#-()	#+-%.*()	((((((#%-'+,++()	S&*"")	.&#%-#&()	!.!##+()
2032	\$'-&	#"\$!*\$*())	\$%*\$#()	#!%!-"()	#-!*&-()	((((((#%"!-.-()	.\$&+!.)	+\$.%-+.)	#"-!#*"")
Nach 5 Jahren	5949	194.189 €	52.881 €	46.271 €	386.691 €	36.071 €	680.032 €	981.680 €	301.648 €
Nach 9 Jahren	14477	552.353 €	128.683 €	112.597 €	940.993 €	87.778 €	1.734.626 €	2.388.867 €	654.241 €