



Unternehmensverkauf

Profitables Unternehmen mit perfekter Logistik

- Sehr profitables Unternehmen mit zwei erfolgreichen Online-Plattformen
- 2 * wöchentlicher Newsletter an 250.000 Empfänger (B2B und B2C)
- Warenangebot für die ganze Familie, Haushalt & Garten
- Hauptsegment Spielwaren
- Verkauf von 100% der Anteile
- Unternehmen mit erheblichem Potential
- Besonderes Asset: perfekt eingespielter Logistikbereich mit moderner Maschinenausstattung und professionellem Team

1. Übersicht

Gegenstand des zum Verkauf stehenden Unternehmens ist der Betrieb zweier sehr erfolgreicher Online-Verkaufs-Plattformen, über die Spielwaren und Trendartikel für die ganze Familie vertrieben werden.

Das Unternehmen wurde 2012 von den beiden Gesellschaftern gegründet. Sitz des Unternehmens ist das Münsterland.

Die beiden Gesellschafter möchten sich aus dem Unternehmen zurückziehen – es stehen 100 % der Anteile an dem Unternehmen zum Verkauf.

Das Unternehmen ist stabil und solide aufgestellt; es erwirtschaftet steigende Umsätze und Erträge.

2. Historie

Die Gesellschaft wird seit ihrer Gründung 2012 von zwei Gesellschaftern geführt. Beide halten je 50 % der Anteile an der Gesellschaft.

Beide Gesellschafter verfügen bereits aus ihrer Zeit vor 2012 über jahrzehntelange Erfahrung im europaweiten Handel mit Spielwaren

und Trendartikeln. Entsprechend groß ist deren Expertise im Online-Handel und das Gespür dafür, welche Artikel und Waren über die beiden Online-Plattformen angeboten werden.

Beide Online-Plattformen sind perfekt etabliert. Entsprechend groß ist das Netzwerk zu Lieferanten, Händlern, Wiederverkäufern und Endkunden. Das Unternehmen hat sich über die Jahre einen treuen Kundenstamm von rund 250.000 Kunden erarbeitet; inklusive Großkunden und Händlern.

Es besteht zudem eine langjährige Lieferbeziehung in die Vereinigten Arabischen Emirate. Dieser Kunde – mit mehreren Filialen - wird regelmäßig mit großen Übersee-Containern beliefert.

Das Unternehmen ist solide aufgestellt und gut geeignet für eine Übertragung auf einen Nachfolger, damit dieser an den Erfolg der Verkäufer anknüpfen kann.

Bei der Überleitung des Unternehmens auf einen Nachfolger wollen beide Gesellschafter den Käufer selbstverständlich gerne begleiten.

3. Online Plattform A

Eine der beiden Online-Plattformen ist spezialisiert auf den Verkauf von Spielzeug, Kinder-Textilien, Möbeln und Accessoires für Kinder aller Altersklassen vom Baby bis zum Jugendlichen.

Das Warenangebot umfasst rund 3.000 Artikel, leicht variierend je nach Saison. Auslaufartikel werden laufend abverkauft, was dafür sorgt, dass sich das Sortiment ständig selbst strafft und das Unternehmen keine überalterte Ware führt.

Das Unternehmen bietet die Produkte der bekannten großen Markenhersteller an. Außerdem Merchandising-Artikel zu beliebten Kinderfilmen und Serien:



Neben dem sehr breit gefächerten Angebot an Spielwaren werden auch Sonderpostenartikel für die ganze Familie angeboten.

Je nach Angebot gibt es dort beispielsweise Küchen- und Gartenartikel für die einkaufende Mutter oder Heimwerker-/Elektronikartikel für den Vater.

Diese Artikel sollen das Käuferlebnis für die Eltern erhöhen, indem auch speziell für sie passende Trendartikel zu einem günstigen Preis angeboten werden. Das Warenangebot in diesem Bereich wechselt ständig und ist von der Menge begrenzt.

4. Online-Plattform B

Die zweite Online-Plattform des Unternehmens ist auf Outdoor-Spielwaren und Fahrzeuge spezialisiert.

Das Angebot umfasst Tretfahrzeuge, Go-Karts, batteriebetriebene Fahrzeuge, alles mit Rädern zum Rutschen, Schieben und Ziehen, Laufräder, Scooter, Gartenspielzeug, Hüpfburgen, Sandkästen, Schaukeln, Spielhäuser/Zelte, Spiel-/Klettertürme, Fußballtore, Trampoline, Winterspielzeug und Gartenmöbel.

Auf der Startseite wird jeweils das aktuellste und beste Angebot der Woche angeboten, ergänzt durch die aktuell neu hereingekommenen Artikel.

SCHNEE+GRONAUER

Auch hier finden sich die großen und bekannten Marken:



Das Angebot umfasst in allen Kategorien Artikel aus allen Preisbereichen, so dass sich sowohl für das kleinere Budget etwas finden lässt als auch im hochpreisigen Bereich.

Die Auswahl an verschiedenen Fahrzeugen und Outdoor-Spielgeräten dürfte zu den größten im deutschen Onlinehandel gehören.

Der Online-Shop bietet seinen Kunden ein Warenangebot von zirka 700 unterschiedlichen Artikeln, je nach Saison leicht variierend.

5. Sonderpreise – Rabattaktionen - Vertriebskonzept

Das Geschäftsmodell des Unternehmens ist eine besondere Preiskalkulation verbunden mit einem speziellen Vertriebskonzept.

Hierdurch und durch die schnelle Lieferung kann sich das Unternehmen gut behaupten und muss auch die großen Plattformen wie beispielsweise amazon nicht fürchten.

Das spezielle Konzept sorgt dafür, dass die Internetseite dauerhaft starken Traffic hat.

6. Einkauf

Der Einkauf für beide Online Shops erfolgt in erster Linie direkt bei den jeweiligen Herstellern.

Es bestehen zudem enge Geschäftsbeziehungen zu einem Netzwerk aus Sonderposten-Händlern, bei denen das Unternehmen Waren einkauft, die beispielsweise direkt an kleinere – nicht spezialisierte – Wiederverkäufer, wie z. B. Tankstellen oder Kioske vertrieben werden.

7. Warenwirtschaft/Bestellabwicklung

Der komplette Prozess der Bestellabwicklung, d.h. vom Eingang der Bestellung bis zur Verpackung der Ware und Übergabe an den Logistiker DHL erfolgt komplett im eigenen Unternehmen.

8. Newsletter

Zwei Mal wöchentlich versendet das Unternehmen per eMail an alle 250.000 Kunden einen Newsletter, der über aktuelle Aktionen, neue Produkte, Preisreduzierungen und Sonderaktionen informiert.

9. Personal

Neben den beiden Gesellschaftern sind insgesamt 12 weitere gut ausgebildete Arbeitnehmer beschäftigt:

Das Unternehmen verfügt über ein routiniertes und gut eingespieltes Team an Arbeitnehmern, die die Arbeitsabläufe im Unternehmen kennen, eigenverantwortlich in ihrem jeweiligen Bereich tätig sind und für reibungslose Arbeitsabläufe sorgen.

10. Kunden

Das Unternehmen verfügt über rd. 165.000 aktive Kunden, die sowohl aus dem B2B- als auch dem B2C-Bereich kommen.

Der weit überwiegende Teil der Kunden sind **Endkunden** (über 160.000 Kunden), die überwiegend aus Deutschland stammen.

Daneben zählt ein fester Stamm an **Großhändlern und Wiederverkäufern** zu den regelmäßigen Kunden des Unternehmens. Geographisch verteilen sich diese Großkunden mehrheitlich auf Deutschland, darüber hinaus Polen, Niederlande und Italien.

Der zu diesem Kundenstamm gehörende Spielwaren-Facheinzelhandel macht rund 60 % aus; die restlichen 40 % verteilen sich auf Unternehmen aus den Bereichen Textil, Kiosk, Banken etc. - überwiegend in Deutschland.

Seit 2017 gibt es zudem eine feste Lieferbeziehung in die Vereinigten Arabischen Emirate. Die Vereinigten Arabischen Emirate werden 2 – 6 Mal pro Monat mit jeweils einem Übersee-Container beliefert. Dort werden die Waren auf 66 Filialen verteilt.

11. Unternehmensbesonderheit: Logistik

Das besondere Asset des Unternehmens ist dessen eigene Logistikabteilung, die seitens der beiden Gesellschafter sehr gezielt optimal strukturiert aufgebaut wurde.

Moderne Geräte wie u.a. ein moderner Frontstapler, Deichselstapler, elektrische Hubmaschinen und Einschweißmaschinen bilden die Grundlage für eine zügige und sorgsame Warenversendung und ein schnelles und unbeschädigtes Eintreffen der Ware beim Kunden.

Dieser Bereich ist so perfekt eingespielt und personell aufgestellt, dass – neben den bisherigen Produkten, die das Unternehmen verkauft - jederzeit auch andere und vor allem auch erheblich mehr Waren und Güter über die Logistik des Unternehmens verpackt und versendet werden können.

In diesem Bereich liegt nach Auffassung der Verkäufer besonderes Potential, das einem Erwerber gute Perspektiven für die zukünftige Entwicklung bietet.

12. Technische Betriebs- und Geschäftsausstattung

Das Unternehmen verfügt über eine zu seinem Geschäftsbetrieb gehörende und übliche betriebliche Ausstattung an Computern, Scannern und technischen Geräten.

Es gibt keinerlei Instandhaltungsrückstände, so dass ein Erwerber die Geschäftstätigkeit nahtlos und ohne Einschränkung fortsetzen kann.

Auf eine detaillierte Einzelaufstellung wird an dieser Stelle verzichtet und wegen weiterer Einzelheiten auf die Entwicklung des Anlagevermögens in den jeweiligen Jahresabschlüssen verwiesen. Die gesamte Ausstattung der Gesellschaft kann im Rahmen einer Betriebsbegehung besichtigt werden.

13. Internetseite und Online-Shopping

Auf der Internetseite und im Webshop werden die Spielzeuge und Marken optimal präsentiert. Es gibt zu jedem Artikel eigene aussagefähige Bilder und Beschreibungen.

Die Internetseite wird ständig gepflegt und tagesaktuell gehalten. Neue Ware wird direkt im Unternehmen fotografiert und von den Mitarbeitern sofort in den Online-Shop eingestellt.

Ein im Unternehmen tätiger Techniker sorgt für reibungslose Abläufe und kann bei Problemen jederzeit einschreiten.

14. Standort und Immobilie

Das Unternehmen wird in gemieteten Räumlichkeiten im Münsterland betrieben.

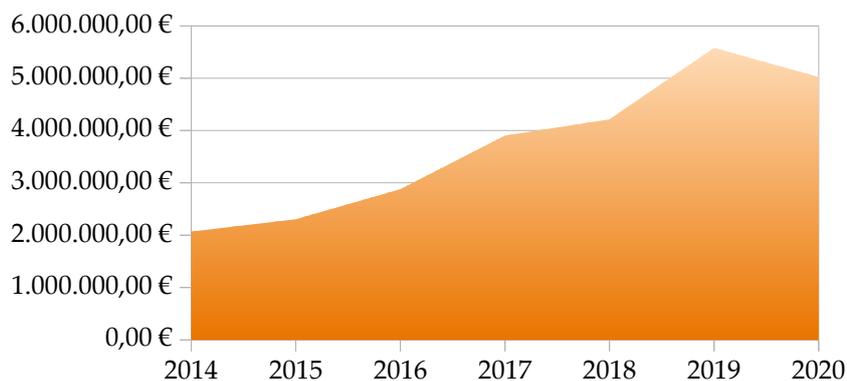
Die Gewerbefläche liegt in einem Gewerbegebiet und ist von dort direkt angebunden an die B475.

Die Gewerbefläche hat eine Gesamtgröße von 6.360 m² und besteht aus einer Lagerhalle, in die der Büro-/Verwaltungsbereich integriert ist sowie einer weiteren reinen Lagerhalle.

Die Außenflächen sind befestigt und sowohl mit PKW als auch mit Lkw bequem befahrbar. Insgesamt ist die Fläche so groß, dass zwei bis vier LKW gleichzeitig warten können, bis sie be- oder entladen werden.

15. Wirtschaftliche Entwicklung

Seit Gründung hat sich der Umsatz des Unternehmens kontinuierlich erhöht; auf rd. 5,6 Mio. € im Jahr 2019. Die folgende Grafik zeigt die Entwicklung von 2014 bis 2020.



Im Jahr 2020 musste das Unternehmen aufgrund der weltweiten COVID19-Pandemie einen Umsatzrückgang von rd. 10% auf rd. 5 Mio. € hinnehmen.

Der durch den Lockdown verursachte Nachfragerückgang im stationären Einzelhandel – einem wesentlichen Kundensegment – wird im Jahr 2021 voraussichtlich wieder ausgeglichen werden.

16. Überleitung auf den Käufer

Es ist beabsichtigt, einen Käufer zu finden, der im Rahmen eines Share Deals 100 % der Anteile an der Gesellschaft sowie, wenn gewünscht, der Verwaltungs-GmbH erwirbt.

Die beiden Gesellschafter wollen einem Übernehmer selbstverständlich begleitend zur Seite stehen um eine sichere Übernahme der Unternehmenstätigkeit zu gewährleisten.

17. Allgemeines und Kontaktdaten

Alle Angaben und Berechnung sind sorgfältig auf der Grundlage der Angaben der Verkäufer nach bestem Wissen zusammengestellt. Eine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit und eine Haftung können wir allerdings nicht übernehmen.

Die beiden Gesellschafter und die Gesellschaft haben uns exklusiv mit der Durchführung des Investorenprozesses beauftragt. Die Verkäufer sind auf Diskretion bedacht. Bitte akzeptieren Sie dies und wenden Sie sich in allen Fragen direkt an uns. Wir sind gerne für Sie erreichbar.

Unsere Tätigkeit ist für Interessenten nicht mit Kosten verbunden. Bei weiteren Fragen sprechen Sie uns bitte an:

SCHNEE+GRONAUER

Bärbel Schnee-Gronauer

Hermann-Schlikker-Straße 34

48465 Schüttorf

T: 05923 – 988 47 54

M: 0152 – 540 81 228

bsg@schnee-gronauer.de





