

Standorte (rechtlich selbstständig)

Berlin · Bremen · Essen · Frankfurt/Main · Graz
Hamburg · Hannover · Krefeld · Köln · Luzern
Magdeburg · Memmingen · München · Nürnberg
Osnabrück · Rottweil · Salzburg · Schwerin · St. Pölten
Stuttgart · Weimar · Wien · Würzburg · Zürich

E-Commerce / online-Handel

Beteiligungsverkauf (50%)



E-Commerce consumer goods / online-Handelsunternehmen - Unternehmensbeteiligung (50%)

Unternehmensangebot Projekt-Nr.: ja002904

- Rechtsform / Sitz:** Aktiengesellschaft/Schweiz
- Inhalt:** E-Commerce-Unternehmen mit einzigartigem Online-Shopping Portal für Haushaltsartikel/non food.
Das Unternehmen hat 2014 ein Online-Shopping Portal für Haushaltsartikel entwickelt und betreibt dieses seither mit grossem Erfolg. Das Webshop-Konzept ist völlig neuartig und bislang einzigartig in der Schweiz. Zusätzlich werden den Kunden unvergleichliche online-Beratungs- und Servicedienstleistungen geboten. Das Unternehmen ist auf Wachstum ausgelegt, die Umsatzprognose liegt bei 30 Mio. CHF. Zur Einleitung einer weiteren grossen Wachstumsphase werden Investoren zur Wachstumsfinanzierung gesucht. Geboten wird eine Beteiligung von bis zu 49%, eine Mehrheitsbeteiligung wird nicht ausgeschlossen.
- Angebotsportfolio:** Haushaltsartikel im gehobenen Qualitätssegment. Umfassendes Sortiment für alles was im Haushalt gebraucht wird - mit dzt. 13'750 gelisteten Produkten, in punkto Auswahl und Kompetenz marktführend, weiter stark ausbaubar und skalierungsfähig.
- Umsatz:**
- | | |
|-------|--|
| 2017: | 0.72 Mio. CHF |
| 2018: | 1.22 Mio. CHF |
| 2019: | 1.48 Mio. CHF |
| 2020: | 3.06 Mio. CHF |
| 2021: | 5.10 Mio. CHF (Prognose) – Ergebnis 1. Halbjahr 2021 = 2.05 Mio. CHF |
- Das Unternehmen profitierte bereits vor Corona überproportional von den Entwicklungen im Schweizer Online-Handel und hat mit Corona einen deutlichen Anschlag erhalten.
- Ertrag:** Break-even ist im 2022 bei einer Umsatzgrösse von 7.5 Mio. CHF erreicht.
Auf Stufe EBITDA sind 4% im 2022, 8% im 2023 und 13% im 2024 budgetiert.
- Das Geschäftsmodell bietet auch die Möglichkeit zur Skalierung des Portals für weitere Sortimentsbereiche oder neue Märkte (im Moment nur in der Schweiz tätig).
- Basics:** Im gesamten online-Versandhandel werden in der Schweiz jährlich 8 Mrd. CHF umgesetzt, Tendenz stark steigend. Der Anteil für Haushaltsartikel liegt bei ca. 1 Mrd. CHF. Das Unternehmen wird von 5 Personen betrieben, hat seit Beginn an noch immer keinen relevanten online-Mitbewerber erkennen können und wird daher stark von den Herstellern und Lieferanten unterstützt. Die Web-Shoplösung ist eine Eigenentwicklung.

Kunden: B2C / Zielgruppe sind kaufkräftige Konsumenten mit höheren Ansprüchen und Erwartungen an Produkt- und Servicequalität.

Status Quo: Die Nachfrage und der Absatz steigen permanent in beträchtlichem Ausmass. Corona hat früher als budgetiert, zu einem deutlichen Wachstumssprung geführt, das sich auf dem hohen Niveau mit weiter starkem Wachstum fortsetzt. Das derzeitige Sortiment von 16'520 Produkten soll kurzfristig auf 20'000 ausgebaut werden was die Aufstockung des Lagerbestands nach sich zieht. Ebenso ist dazu der Personalbestand aufzustocken. Die Wachstumsstrategie sieht künftig stärkere Massnahmen im Marketing & Werbung vor zur laufenden Bekanntheitssteigerung.

Die Herausforderungen bestehen aktuell darin das dynamische Wachstum zu managen. Im Vordergrund dabei der Ausbau und die Finanzierung des Sortiments und des Lagervorrats sowie der Ausbau der Logistik, die mit jedem grösseren Wachstumsschritt neue strukturelle und personelle Anpassungen erfordern.

**Finanzbedarf/
Beteiligungsumfang:** Der Finanzbedarf für die Umsetzung der anstehenden Investitionen in Personal, Sortiments- und Lagerausbau sowie Werbung und Bekanntheit beträgt in Summe, auf Basis langfristiger Planung, rund 2 Mio. CHF, welche durch Aktienverkauf in Kombination mit Darlehen von Investoren finanziert werden sollen. Zum Verkauf stehen aktuell 50% der Unternehmensaktien. Der Kaufpreis für die 50% der Aktien beträgt 1'000'000 CHF. An den Erwerb der Unternehmensaktien ist die Erwartung geknüpft, dass der Erwerber zusätzlich ein Investitionsdarlehen von 1'000'000 CHF gewährt. Unter bestimmten Bedingungen können auch andere Modalitäten verhandelt werden bis hin zum Erwerb der Aktienmehrheit.

Detaillierte Informationen werden in einem vertraulichen Gespräch nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung zur Verfügung gestellt.

Kontakt: Herr Josef Andre - KERN-Unternehmensnachfolge. Erfolgreicher.
Standort Luzern (rechtlich selbstständig)
Email: luzern@kern-unternehmensnachfolge.com
Mobil: +41 76 346 15 13 Telefon: +41 41 530 49 43

Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten.