

Verkaufs-Informationen

pr-online sales GmbH

eBay-Online-Shop

im wachsenden Bereich Schneefräsen und
Garten-Motorgeräte



Ansprechpartner:

(Bitte beziehen Sie sich bei Ihrer Anfrage auf Das Tagesbriefing)

Benjamin Schulz, Dipl.-Kfm.

Wahler Ressourcen Management GmbH

Kurt-Hebach-Str. 5, 55252 Mainz-Kastel

Tel.: 06134 557767, Fax: 06134 557769

Benjamin.Schulz@wahler-ressourcen-management.de

pr-online sales GmbH

Zum Verkauf steht der eBay-Onlineshop <http://stores.ebay.de/pr-online-sales-GmbH> mit Schwerpunkt Schneefräsen, Garten-Motorgeräte und Zubehör/Ersatzteile, hinter dem seit dem Jahr 2000 das eBay-Mitglied "gourmet69" mit über 5600 Bewertungen (100 % positiv) steht. Rechtsform ist seit 2009 die pr-online sales GmbH. Hierdurch ist ein Verkauf des eBay-Shops inklusive der Bewertungen möglich.

Der Shop besitzt zudem die Unter-Shops

- „Gartenhit“ für Rasenmäher/Aufsitzmäher/Zubehör (rd. 360 Bewertungen, 100 % positiv),
- „Winterhit“ (rd. 525) und
- „eTeile“ für Ersatzteile (rd. 150).

Angeboten wird nur unter „Sofort kaufen“, nicht bei Auktionen.

Eine Lagerhaltung ist nur für Ersatz- und Kleinteile in geringem Umfang (bisher in einer Doppelgarage) nötig. Die gehandelten Schneefräsen und Rasenmäher werden bei Speditionen gelagert und von diesen verschickt (letzteres auf Kosten der Käufer). **Der gesamte Aufwand ist also im Vergleich zum Umsatzvolumen sehr gering und durch entsprechende Software (BayOrganizer) automatisiert;** die Software wird dem Käufer zur Verfügung gestellt und erläutert.

Neben dem eingeführten Online-Shop mit seiner hohen Käuferzahl (Adressdaten sind im BayOrganizer archiviert) inkl. Bewertungen werden Know-how und Lieferantenbeziehungen in Sachen Einkauf an den Käufer des Shops weitergegeben. In diesem Geschäft gibt es einen hohen Prozentsatz an minderwertiger Ware im internationalen Markt, während der Shop-Verkäufer die günstigsten Lieferanten mit der höchsten Qualität lokalisiert hat.

Die Umsätze des Shops beliefen sich von 2009 bis 2011 zwischen 550.000,- und 850.000,- Euro.

2012 und 2013 waren die Umsätze geringer, da der Verkäufer (mittlerweile über 70) hier viel Zeit für Urlaube bzw. im Krankenstand verbrachte. Von 2009 bis 2013 hat sich die Gewinnmarge durch eine geschickte Einkaufspolitik jedoch ständig erhöht.

	2009	2010	2011	2012
Umsatz	642.271,96	861.815,94	552.489,32	207.696,68
Materialaufwand	480.526,22	607.341,20	317.173,97	96.444,64
Rohgewinn	161.745,74	254.474,74	235.315,35	111.252,04
Materialaufwandsquote	75%	70%	57%	46%
Rohgewinnsatz	25%	30%	43%	54%

Herausragende Marktposition und Marktchancen

Der Online-Shop gehört zu den Top-Anbietern im Nischenbereich der Schneefräsen. **Diese Marktnische bietet hervorragende Geschäfts-Chancen:**

- **Die Marge** liegt für die Fräsen/Gartengeräte nach Abzug der Kosten für Direktimportaus China und Lagerung bei rund 35 % vor Steuern. Bei Einkauf im Großhandel (für hochwertige US-Produkte von Husqvarna) bei rund 15 %. Ersatzteile können zumeist mit einer Marge von deutlich über 100 % verkauft werden. Also ein sehr profitables Geschäft!
- Schneefräsen sind ein **boomender Convenience-Artikel** für Eigenheimbesitzer, Ladenbesitzer, Immobilienverwaltungen und Hausmeister-Services. Manuelles Schneeräumen per Hand ist ebenso wenig im Zeitgeist wie das Rechen von Laub im Herbst. Hier haben sich Laubbläser durchgesetzt. Ein ähnlicher Trend ist bei Schneefräsen erkennbar, die noch vor 10 Jahren bei ca. 3000,- Euro VK lagen und heute bei max. 1500,- Euro dank günstiger Produkte aus chinesischer Produktion (die zum Teil wie bei diesem Online-Shop eine gute Qualität haben).
- **Die starken Klimaschwankungen** bescheren zwar seltener lange harte Winter, dafür immer öfter kurze heftige Schneefälle, denen mit Fräsen am effektivsten zu begegnen ist. **Entsprechend können die Preise gestaltet werden:** Bei hoher Nachfrage können die eBay-Preise sofort hochgezogen werden. In vergangenen Schneefall-Phasen hatte sich gezeigt, dass Schneefräsen im Handel (stationär und online) schnell ausverkauft waren; der hier zum Verkauf stehende Shop teilweise europaweit mit Anfragen bestürmt wurde.
- **Das europaweite bestehende und ausbaubare Geschäft** ist ein weiterer Punkt. Käufer aus dem schneereichen Österreich sind traditionell Kunde auf der deutschen Plattform des Shops. Daneben wendet sich der Shop in kleinerem Umfang aber durchaus ausbaubar über eBay auch an Käufer aus Frankreich und Italien. In der Schweiz ist man auf der dort beliebteren Auktionsplattform Ricardo.ch aktiv.
- **Wenige Wettbewerber:** Die Engpässe der Verkäufer im Winter zeigen, dass der stationäre Handel und viele Online-Händler kaum in den Nischenmarkt Schneefräsen investieren. Zum einen wegen der vermeintlich geringen Umsatzerwartung im Vergleich zum Ganzjahres-Geschäft. Zum anderen wegen der Wetter-Risiken, falls ein milder Winter dieses Geschäft herunterfährt. Hier hat der zum Verkauf stehende Online-Handel den Vorteil, dass mit der Vorhaltung von Schneefräsen sehr geringe Lager- und Personalkosten im Gegensatz zum stationären Handel zu bewältigen sind. Bei Schneefräsen gibt es zudem keine beim Endverbraucher bekannten Modellwechsel, so dass auch Fräsen mit einem oder sogar zwei Jahren Lagerzeit ohne Probleme verkäuflich sind.
- Die Thematik **Garantie und Gewährleistung spielt bei diesen Geräten eine sehr zu vernachlässigende Rolle.** Grund: Die Geräte werden in der Regel nicht mehr als 20 Betriebsstunden pro Saison in Einsatz gehalten. Dabei sind in den ersten beiden Jahren so gut wie keine Mängel zu verzeichnen. Beim Service kann sich der Kunde

an einen stationären Betrieb oder auch – gerade im Winter – an jede Motorradwerkstatt wenden. Ersatzteile für den Selbsteinbau bzw. für freie Werkstätten bietet der Shop an.

- **Die gesamte Abwicklung ist automatisiert** inkl. Versandausdrucke für Ersatzteilversand und kann mit der Software (BayOrganizer) übernommen werden.
- **Die Speditionsabwicklung ist eingefahren** und kann übernommen bzw. bei Bedarf auf andere Speditionen kurzfristig selbst übertragen werden.
- Es bestehen **keine Abnahmeverpflichtungen** mit den Lieferanten.

Die Übernahme des Shops ist also für folgende Interessenten besonders attraktiv:

- Aufbau einer gesicherten Selbständigkeit mit äußerst geringem Risiko und mit anfänglicher Einführung durch den Verkäufer, mit einem Mindestmaß an Verständnis für Technik hinsichtlich der Verkaufsgeräte (hier kann eine Fragen-Antwort-Liste für Kunden bereitgestellt werden) sowie der eBay-IT.
- Aufbau einer Zusatz-Einnahmequelle vor allem im Winter für Selbständige mit Hauptgeschäft von Frühjahr bis Spätsommer (Motorradbranche etc.).
- Zusätzliche Erlösquelle für aktive Online-Shopbetreiber, die hier eine Ergänzung zu ihrem Angebot sehen.

Das bestehende Geschäft kann natürlich aufgrund der hohen positiven eBay-Bewertungen auch durch weitere Produkte ergänzt werden.

Zudem können weitere bereits in der Vergangenheit kurzzeitig vom Verkäufer erfolgreich verkaufte Produkte wie Stromgeneratoren wieder in das Sortiment aufgenommen werden.

Verkaufspreis:

Der Verkaufspreis ist Verhandlungssache und wird mit der beauftragten Wahler Ressourcen Management GmbH abgestimmt.

Für den Verkäufer ist eine Anzahlung des Kaufpreises ab 20.000 Euro unabdingbar. Der übrige Teil kann im Laufe des übernommenen Geschäftsbetriebs vom Käufer in zu vereinbarenden Raten abgezahlt werden.

Der derzeitige Waren-Lagerbestand mit einem EK-Wert von ca. 20.000,- Euro kann sofort zum EK-Preis bar abgelöst und mit Gewinn verkauft werden. Alternativ verpflichtet sich der Käufer, beim Abverkauf des Lagers die EK-Kosten des Verkäufers plus 50 Prozent der Gewinnmarge zu bezahlen und kann den übrigen Gewinn aus den Verkäufen für sich verbuchen.