

PROJEKT „EVERGREEN“

VERKAUF EINES E-COMMERCE-UNTERNEHMENS:
TOP-POSITIONIERTE ONLINESHOPS FÜR MÖBEL
IN DEUTSCHLAND UND DER SCHWEIZ



PROJEKT „EVERGREEN“

EVERGREEN bietet seinen Kunden über mehrere Onlineshops, eBay Topseller-Shops sowie Apps (Android, Apple) Zugang zu hochwertigen Möbeln und Einrichtungsgegenständen namhafter Hersteller zu attraktiven Preisen.

1 DIE KUNDEN IM MITTELPUNKT

EVERGREEN's Philosophie und Marketingstrategie ist konsequent auf den Kunden ausgerichtet. Sie beruht auf drei Säulen:

- Angebot hochwertiger Möbel und Einrichtungsgegenstände,
- attraktive Preise,
- konsequente Fokussierung auf Kundenzufriedenheit.



EVERGREEN hat eine extrem niedrige Retourenquote (< 1%) und zeichnet sich durch hohe Kundenzufriedenheit aus.

2 DIE WERTSCHÖPFUNG

2.1 DER VERTRIEB

EVERGREEN vertreibt Möbel und Einrichtungsgegenstände über folgende Kanäle:

- drei Onlineshops mit jeweils unterschiedlichen Zielgruppen
- drei eBay Topseller-Shops
- zwei mobile Shopping-Apps mit jeweils unterschiedlichen Zielgruppen (jeweils verfügbar für Android und iOS)
- telefonische Servicehotline (besetzt mit Mitarbeitern des Unternehmens).



2.2 DIE LEISTUNGSERBRINGUNG

Bestellannahmen, telefonische Beratungen und Kundensupport werden in-house durch EVERGREEN-Mitarbeiter bearbeitet.



Der Einkauf durch EVERGREEN erfolgt direkt bei einem ausgewählten Netz europäischer Möbelhersteller. Die Lieferung wird vom Hersteller über eine Spedition an den Endkunden ausgeführt. EVERGREEN verzichtet auf ein eigenes Lager und setzt mit seiner schlanken Wertschöpfungskette mit niedrigem Working Capital konsequent die Strategie der Kundenfokussierung um.

3 USP

- Konsequenter Kundenfokus / hervorragender Kundenservice
 - Telefonische Hotline besetzt durch eigene, geschulte Mitarbeiter
 - Live-Chat mit EVERGREEN-Mitarbeitern
 - Individuelle Angebotschreibung
 - 3D-Planung
 - Kostenfreier Versand innerhalb des deutschen Festlands
- Attraktive Preisgestaltung
- Hochwertige Möbel



bitte wenden

PROJEKT „EVERGREEN“

VERKAUF EINES E-COMMERCE-UNTERNEHMENS:
TOP-POSITIONIERTE ONLINESHOPS FÜR MÖBEL
IN DEUTSCHLAND UND DER SCHWEIZ



4 DAS ERTRAGSMODELL

4.1 ERGEBNISRECHNUNG 2011-2015

Werte in €	2011	2012	2013	2014	2015
Umsatzerlöse	950.700	1.036.537	918.137	1.164.267	1.044.891
EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Steuern)	72.456	115.874	115.326	19.972	101.370

4.2 ENTWICKLUNG LAUFENDES GESCHÄFTS- JAHR

EVERGREEN blickt auf eine erfolgreiche Umsatz- und Ergebnisentwicklung im 1. Quartal 2016 zurück:

Der laufende Auftragsbestand beläuft sich zum 31. März 2016 auf T€ 360, der fakturierte Umsatz beträgt T€ 444. Das daraus folgende Gesamtauftragsvolumen per 31. März 2016 liegt mit T€ 804 bereits über 75% des Gesamtumsatzes des Jahres 2015; die **Umsatzsteigerung** des 1. Quartals 2016 beträgt im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ca. **70%**:

Werte in €	01.01.-31-03.2015	01.01.-31-03.2016
Umsatzerlöse	260.689	443.566

5 ANLASS DER TRANSAKTION

Um das vorhandene Wachstumspotenzial zu heben und das weitere Wachstum voranzutreiben, wird EVERGREEN die personellen, administrativen und finanziellen Ressourcen verstärken. Dies gilt besonders für die Auftragsabwicklung und den Ausbau des Produktspektrums.

Der Inhaber möchte das Unternehmen an einen geeigneten Investor verkaufen. Er ist bereit, am Unternehmen beteiligt zu bleiben und aktiv im Unternehmen mitzuarbeiten, wenn der Erwerber dies möchte. Seine Stärken liegen in den Bereichen SEO, SEA und Einkauf.

6 KONTAKT

Karl-Ludwig Diehl, Geschäftsführer
diehl@ma-c-partners.de, mobil: +49 172 7232934

Martin Kriewald, Geschäftsführer
kriewald@ma-c-partners.de, mobil: +49 172 6911446

office@ma-c-partners.de

fon: +49 6138 941881

fax: +49 6138 99998809

www.ma-c-partners.de

MA.c partners GmbH

Gaustraße 15, 55278 Mommenheim
Amtsgericht Mainz HRB 45375, USt-IdNr DE295614375