



# Projekt buyside: Jagen, Fischen, Forst, Outdoor



Marcedo  
Ges. für Unternehmensverkauf mbH  
Prof.-Messerschmitt-Str. 1a  
85597 Neubiberg

# Die Experten für den Kauf & Verkauf von E-Commerce Unternehmen

MIT LANGJÄHRIGER PRAXISERFAHRUNG

Nachfolgelösungen – Zukauf – Wachstumsfinanzierung



## Die Experten

Marcedo ist der Spezialist für Kauf und Verkauf von E-Commerce-Unternehmen. Seit 2012 begleiten wir Online-Unternehmer beim Verkauf ihrer Onlineshops oder Portalwebsites oder beim Kauf von Unternehmen, um zu wachsen.

## Was wir tun

In enger Zusammenarbeit mit unseren Mandanten erarbeiten wir Lösungen für Unternehmensnachfolge, Wachstumsfinanzierungen und den Zukauf von Unternehmen. Wir stehen dazu im ständigen Kontakt mit über 1.500 Kauf- und Verkaufsinteressenten. Unser geografischer Schwerpunkt sind die Länder der Europäischen Union und insbesondere der deutschsprachige Raum. Besonders wohl fühlen wir uns bei profitablen Unternehmen mit Umsätzen zwischen 1 und 25 Mio. €.

## Was uns unterscheidet

Die Gründer von Marcedo – Andreas Lux und Peter Höschl bringen jeder für sich über 20 Jahre praktische E-Commerce-Erfahrung und umfangreiches Know how zu M&A-Transaktionen zusammen. Wir verstehen, worauf es speziell beim Onlinehandel ankommt.

## So arbeiten wir

Wir begleiten und beraten unsere Mandanten partnerschaftlich vom Erstgespräch bis zum „Closing“ über den ganzen Kauf- und Verkaufsprozess. Wir erstellen Unternehmensbewertungen auf professioneller Grundlage, suchen nach geeigneten Übernehmern oder Übernahmeobjekten, unterstützen in den Verhandlungen und bei der Vertragsgestaltung.

Wir stehen zu 100% auf der Seite unseres Mandanten und werden auch nur von diesem entlohnt. Bevor wir ein Mandat übernehmen, klären wir eingehend die Erfolgsaussichten dazu. Wenn wir es übernehmen, gehen wir davon aus, am Ende auch erfolgreich zu sein. Wir können deshalb einen Großteil unseres Honorars erfolgsabhängig gestalten. Fragen Sie uns gerne nach einem persönlichen Angebot.

**Seit 2012 haben wir den Kauf oder Verkauf von über 60 E-Commerce-Unternehmen begleitet. Unsere Erfolgsquote lag dabei bei über 90%.**



## Projekt buyside: Jagen, Fischen, Forst, Outdoor

### Die Kauf- und Übernahmeinteressenten

Bei den Kaufinteressenten handelt es sich um eine Unternehmerfamilie aus Südwestdeutschland. Nach erfolgreichem Verkauf des eigenen Unternehmens vor einigen Jahren, möchte sich die Familie wieder unternehmerisch engagieren. Das nötige Kapital, bzw. Sicherheiten und das nötige Know how für einen solchen Schritt sind vorhanden. Seit vielen Jahren besteht eine intensive Verbundenheit mit den Themen Jagd, Fischen und Outdoor auf Hobby- und Verbandsebene.

### Das Vorhaben

Die Familie plant, ein E-Commerce-Unternehmen im Themenfeld Jagd, Fischerei, Forst und Outdoor zu übernehmen. Eines der Familienmitglieder mit Erfahrung in Unternehmensführung, Produktmanagement und Performance-Marketing soll nach geeigneter Einarbeitung die Geschäftsführung übernehmen.

### Die ideale Dealstruktur in Kürze

- Übernahme eines E-Commerce-Unternehmens in den angesprochenen Themenbereichen mit Sitz in Deutschland oder Österreich. Idealerweise mit Schwerpunkt Jagd.
- Übernahme des kompletten Unternehmens durch Übernahme von bis zu 100% der Unternehmensanteile (Share-Deal) oder Übernahme aller Werthaltigkeiten (Asset-Deal) mit Kauf- und Übernahmevertrag.
- Geeignete Unterstützung der Übernahme durch den Verkäufer durch Mitarbeit und Beratung in geeigneter Form und Dauer.
- Die Übernahme erfolgt schuldenfrei inklusive eines notwendigen Lagerbestandes.
- Unternehmensbewertung anhand eines Ebit-Multiple-Verfahrens mit üblichen Kriterien.
- Wichtige Mitarbeiter sollen übernehmbar sein
- Lager- und Logistikstruktur sollen übernehmbar sein
- Ein Verkaufsauslet kann übernommen werden
- Start des Projekts März 2023; Übernahme zum 1.1.2024 oder früher



### Ideale Anforderungen an das Zielunternehmen

- Ebit ca. 300.000 bis max. 1 Mio. € pro Jahr
- Quote Ebit zum Umsatz > 10%
- Umsatz ca. 2,5 – 8,0 Mio.€
- Umsatzanteile über Portale < 50%
- Eigenmarken und B2B-Umsatzanteile erwünscht
- Potentiale bei Sortiment, Internationalisierung und Marketing

#### Anmerkung:

**Die hier angeführten Kriterien sind Idealvorstellungen. Auch, wenn Ihr Unternehmen die idealen Anforderungen übertrifft oder unterschreitet, ist es sinnvoll, ein erstes unverbindliches Gespräch zu führen.**

**Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme und garantieren vollste Diskretion.**

Marcedo Gesellschaft für Unternehmensverkauf mbH.

Prof.-Messerschmitt-Straße 1a

85579 Neubiberg

Ihr Ansprechpartner: Andreas Lux

[andreas.lux@marcedo.de](mailto:andreas.lux@marcedo.de)

089-277 80 99 21