Profile number
107516

Hochautomatisiertes und diversifiziertes Online-Unternehmen im Bereich Affiliate Marketing und E-Commerce

Located in
Germany

General information

Sector
Retail non-food

Type of company
Webshop

Legal entity:
Private limited company

Type of transaction
To be determined

Life phase enterprise
Full-grown

Employees in FTE
< 5

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

Financial information

Turnover last financial year
€ 100.000 - € 250.000

Asking price
€ 250.000 - € 500.000

Earnings before taxes
€ 0 - € 100.000

Company history/background

Zum Verkauf steht ein diversifiziertes Online-Unternehmen in den Bereichen Affiliate-Marketing und E-Commerce, welches regelmaessige Umsaetze im niedrigen sechsstelligen Bereich und eine Gewinnmarge von 10-15% erwirtschaftet und ein hohes Skalierungspotential bietet. Das Unternehmen hat wesentliche Schritte (KI-) automatisiert und outgesourced, weshalb ein Vollzeit-Mitarbeiter zum Management des Unternehmens

ausreicht. Der Aufbau des Affiliate-Marketing-Segments besteht aus standardisierten Prozessen und Konzepten, weshalb das Geschaeft leicht ohne grosse Vorkenntnisse ausgebaut werden kann.

Im Affiliate-Marketing-Segment betreibt das Unternehmen 30 Ratgeber-Websites zu verschiedenen Themen wie Kochen, Heimwerken und Elektronik und 5 ergaenzende YouTube-Kanaele, welche zusammen ueber 500.000-600.000 Besucher im Monat generieren und regelmaessige Umsaetze ueber automatisierte Weiterleitungslinks an Amazon Webshops (Affiliate Marketing) und Werbeplatzierungen erwirtschaften. Es bestehen langfristige Beziehungen zu den Werbekunden. Traffic wird ausschliesslich ueber Suchmaschinenoptimierung generiert. Der Inhalt wird mithilfe von Freelancern erstellt, unterstuetzt durch KI-Prozesse. Derzeit generiert das Affiliate-Marketing-Segment jaehrliche Umsaetze von ueber €700.000 fuer seine Amazon-Partner und erhaelt nur eine Provision von 4-6%; dies unterstreicht die Moeglichkeiten, signifikante Umsaetze durch die Schaltung von Werbeanzeigen eines eigenen Onlineshops zu erzielen. Aufgrund des hohen Automatisierungs- und Outsourcinggrades und des hohen Bestandes an 11.000 Ratgeber

Unique selling points

Im E-Commerce-Bereich betreibt das Unternehmen einen Onlineshop im wachsenden Markt fuer Vintage-Kleidung und eine B2B-Firmendatenbank. Der Onlineshop bietet Secondhand-Kleidung, welche ueber verschiedene Textilgrosshaendler in Europa bezogen wird und auf dem eigenen Onlineshop und auf Etsy verkauft wird. Aufgrund des hohen Automatisierungsgrades im Versand und des geringen Lagerraumbedarfs der Produkte (durchschnittliches Lager von 5 Kartons ist ausreichend, um Nachfrage zu decken) verfuegt das Unternehmen kaum ueber Fixkosten und erzielt konstante zweistellige Gewinnmargen.Der Shop hat einen Instagram-Account mit 14.000 Followern und eine Trustpilot-Bewertung von 4,5 Sternen. Als drittes Standbein betreibt das Unternehmen eine B2B-Firmendatenbank, welche Adressdaten an Firmen fuer Vertriebszwecke verkauft. Der Shop wurde erst im Februar 2023 gegruendet und erzielte einen Umsatz von 4.000 € und zeigt Potenzial fuer signifikantes Wachstum, da vergleichba

Other

Darueber hinaus bietet diese Investition ein hohes Skalierungspotential durch die Implementierung von relativ einfachen Massnahmen:

1. Erschliessung auslaendischer Maerkte durch Website-Uebersetzungen.
2. Aufbau von weiteren Ratgeberwebseiten dank KI.
3. Integration des Onlineshops und der Affiliate Marketing Webseiten: Schalten von Werbung auf den Affiliate Marketing Webseiten, um Traffic fuer den Onlineshop zu generieren

4. Ausbau der Firmendatenbank.

Interessant fuer:

- Private Investoren, die eine Investition in ein laufendes Geschaeft taetigen moechten, welches ohne grosse Vorkenntnisse von einer Vollzeitkraft gefuehrt werden kann und regelmaessige Umsaetze ohne viel Aufwand erwirtschaftet
- E-Commerce-Betreiber und Werbeagenturen, die auf 500k-600k monatliche Besucher abzielen.
- Verlage und Zeitschriftenbetreiber, die das Unternehmen fuer ihre Digitalisierung nutzen wollen und das Content-Erste