

Peter Höschl | shopanbieter.de

Informationen zur Investorensuche für Online-Shops

Einleitung.....	2
Ablauf	2
Unser M&A-Partner.....	3
Typische Interessensgruppen und deren erfahrungsgemäßen Rahmendaten.....	3
Anforderungen an das unverbindliche Erstgespräch	5
Voraussetzungen	6
FAQ.....	7
Impressum.....	8

Einleitung

Dieser Kurz-Leitfaden stellt die Rahmenbedingungen, die Voraussetzungen und den Ablauf dar, damit wir Ihr Unternehmen bei der Suche nach passenden Investoren unterstützen können. Die FAQ stellen die häufigsten Fragen im Zusammenhang mit unserem Angebot dar.

Ablauf

Der Ablauf ist im ersten Schritt recht einfach:

1. Sie prüfen anhand unserer Voraussetzungen, ob unser M&A-Partner Sie unterstützen kann.
2. Sie schicken uns Ihr Interesse an einer Investorensuche mit Ihren Kontaktdaten per Mail an m-a-berater@shopanbieter.de. Bitte nennen Sie uns dabei bereits ein paar erste **grobe** Eckdaten, siehe auch Voraussetzungen. Dies benötigen wir für eine Ersteinschätzung. Sie können diese Informationen so gestalten, dass keine Rückschlüsse auf Ihr Geschäftsmodell etc. möglich sind.

Sie wollen dabei **lieber noch anonym** bleiben? Kein Problem!

In diesem Fall geben Sie uns keine Kontaktdaten an und nutzen einen unverfänglichen Mail-Account bspw. bei GMX, Web.de etc.

3. Wir vernetzen Sie mit unserem M&A-Partner für ein unverbindliches Erstgespräch. Wenn gewünscht, werden wir Ihnen vorab eine unterzeichnete Vertraulichkeitserklärung des M&A-Partners zukommen lassen.
4. Wenn unser M&A-Partner nach bzw. während des unverbindlichen Erstgesprächs davon ausgeht Sie erfolgreich unterstützen zu können, liegt die Entscheidung erneut bei Ihnen. Haben Sie beim Erstgespräch ein gutes Gefühl bekommen und sehen Sie Sinn darin, unseren M&A-Partner **erfolgsabhängig** mit der Investorensuche zu beauftragen, dann besprechen Sie alle weiteren Details direkt mit ihm.
5. Das war's.

Unser Tipp: Ein unverbindliches Erstgespräch lohnt sich in der Regel immer!

Unser M&A-Partner

Unser Partner-Unternehmen ist spezialisiert auf M&A-Beratung für E-Commerce-Unternehmen. Daher wissen die Experten auch, dass der Verkauf eines Online-Shops bzw. die Beteiligungssuche für diesen ein komplexer Vorgang ist. Und Zeit, Diskretion, Engagement und Know-how erfordert, wenn die Umsetzung gelingen soll. Der Gründer und Geschäftsführer bringt 15 Jahre eigene praktische Erfahrung im Online-Shopping und bald 10 Jahre in der M&A-Beratung mit ein.

Dank dieser Erfahrung findet er die richtigen Argumente und die richtigen Käufer bzw. Investoren für seine Klienten. Dazu steht er in Kontakt mit Hunderten von professionellen Käufern, solventen Privatpersonen und Investoren mit Interesse an der Übernahme eines E-Commerce-Unternehmens. Er unterstützt seine Klienten beim Unternehmensverkauf über den gesamten Verkaufsprozess und bei der Vorbereitung des Verkaufs mit diesen Leistungen:

- Beratung zu den Chance zum Verkauf oder der Beteiligung Dritter
- Bewertung des Firmenwertes und Verkaufspreisfindung
- Beratung bei der optimalen Vorbereitung auf einen Verkauf oder eine Investorenbeteiligung
- Ausarbeitung der Verkaufs- und Präsentationsunterlagen
- Auswahl und Ansprache geeigneter Interessenten oder Investoren
- Sicherung von Vertraulichkeit und Diskretion bei der Ansprache
- Begleitung des gesamten Verhandlungsprozesses
- Unterstützung bei der Vertragsgestaltung
- Unterstützung beim „Closing“

Sein Honorar ist zu 100 % erfolgsabhängig. Bei Auftragsübernahme geht er von einer erfolgreichen Vermittlung bzw. Verkauf aus.

Typische Interessensgruppen und deren erfahrungsgemäßen Rahmendaten

Venture Capital, klein oder groß

- Hintergrund: oftmals Banken oder Konzerne
- Fokussierung: eher breite Themen, mit denen eine ganze Branche abgedeckt ist
- Ziele: Marktführerschaft in einem breiten Thema
- Beteiligungszeitpunkt: so früh wie möglich
- Investitionsart: bei Alleinengagement vor allem Mehrheitsbeteiligung, selten Komplettübernahme; bei reinem Geldgeberstatus auch Minderheitsbeteiligungen

- Investitionsvolumen: von klein bis ganz groß
- Investitionszeitraum: unterschiedlich, meistens 3-5 Jahre
- Unterstützung: unterschiedlich
- Rolle d. Managements: Management-Team muss bleiben

Family Offices

- Hintergrund: Unternehmer oder Unternehmerfamilien, eine oder mehrere
- Fokussierung: Nischenthemen mit Chance auf Verbreiterung
- Ziele: Marktführerschaft in der Nische
- Beteiligungszeitpunkt: in der Wachstumsphase oder im Turnaround
- Investitionsart: Mehrheitsbeteiligung oder Komplettübernahme
- Investitionsvolumen: meist zwischen 2 und 20 Mio.
- Investitionszeitraum: 5-10 Jahre
- Unterstützung: starke Unterstützung, v. a. betriebswirtschaftlich
- Rolle d. Managements: diskutierbar

Private Investoren

- Hintergrund: vermögende Einzelpersonen mit Interesse an Geldanlage
- Fokussierung: ohne spezifischen Themenschwerpunkt
- Ziele: Verzinsung des eingesetzten Kapitals
- Investitionsart: Minderheitsbeteiligung, stilles Kapital
- Investitionsvolumen: meist unter 1 Mio.
- Investitionszeitraum: mittel- bis langfristig
- Unterstützung: insgesamt eher selten
- Rolle d. Managements: Management-Team sollte bleiben

Online-Händler, die zukaufen möchten

- Hintergrund: etablierte Händler in gesättigten Märkten
- Fokussierung: mit der eigenen Branche verwandte Themen oder Übernahme von Konkurrenten
- Ziele: mehr Geschäft ohne Marketinginvestment
- Investitionsart: Komplettübernahme
- Investitionsvolumen: meist unter 1 Mio.
- Investitionszeitraum: dauerhaft
- Rolle d. Managements: ist raus oder wird angestellt

Stationäre Händler

- Hintergrund: etablierte Händler, bisher ohne Online-Geschäft
- Fokussierung: mit der eigenen Branche verwandte Themen
- Ziele: stehen vor einer Make- oder Buy-Entscheidung

E-Commerce-Dienstleister

- Hintergrund: meist Performance- oder Web-Agenturen, Logistiker oder Fulfillment-Partner
- Fokussierung: Nischenthemen mit Chance auf Verbreiterung
- Ziele: Wertschöpfungskette verlängern
- Investitionsart: Komplettübernahme oder Mehrheitsbeteiligung
- Investitionsvolumen: meist zwischen 0,5 bis 5 Mio.
- Investitionszeitraum: dauerhaft
- Rolle d. Managements: Management wird angestellt oder bleibt eine Zeit erhalten

Anforderungen an das unverbindliche Erstgespräch

Ihr Erstgespräch mit unserem M&A-Partner sollte so viele Informationen wie möglich beinhalten, ohne jedoch zu viele Rückschlüsse auf Ihr Geschäftsmodell zu ermöglichen.

Denn einerseits geht es darum, seinen Online-Shop so attraktiv wie möglich darzustellen, um möglichst viele potentielle Investoren anzusprechen. Andererseits sollten wirklich geschäftsrelevante Daten nur Zug-um-Zug im Verlauf des Verhandlungsprozesses genannt werden. Gleichzeitig benötigt unser M&A-Partner ein Mindestmaß an Eckdaten und Zahlen. Nur so kann er prüfen, erwarten.

Erfahrungsgemäß gilt: Je ausführlicher und transparenter die Unterlagen, desto mehr ernsthaftes Interesse.

Wichtig ist in jedem Fall, dass Ihre Erstinformationen auf **alle unter dem Punkt „Voraussetzungen“ genannten Themen** eingehen.

Worauf der M&A-Partner **nicht** verzichten kann, ist die **Nennung Ihrer Branche bzw. Ihr Sortiment**.

Warum? Ganz einfach. Viele Investoren suchen gezielt nach Engagements in einer ihrem Geschäftsmodell nahen Branche. Auch, um ihre Strukturen, Netzwerke und Know-how optimal einsetzen zu können.

Bitte erläutern Sie in ein paar wenigen Sätzen auch, welche Art Investition Sie sich vorstellen können und wofür das Geld benötigt wird.

Voraussetzungen

Für eine einfachere Orientierung haben wir Ihnen in der folgenden Checkliste aufgeführt, an welcher Art Unternehmen Investoren aus dem Pool unseres M&A-Beraters Interesse haben.

Es ist daher wichtig, diese vor Ihrem Erstkontakt zu prüfen.

	GUT	KOMMT DARAUF AN	SCHLECHT
Jahresumsatz liegt zwischen 2 und 20 Mio. € netto	x		
Sortiment bzw. Thema ist durchaus speziell, aber nicht zu nischig.	x		
Potential, um in dieser nicht zu kleinen Nische Marktführer zu werden.	x		
Einzigartigkeit oder Wettbewerbsvorteile sind vorhanden (z. B. durch eigene Produkte, Produktions- und Bezugsmöglichkeiten, Patente, Muster, Know-how, Markenbekanntheit etc.).	x		
Idee, das Geschäft innerhalb von 5-6 Jahren zu vervielfachen.	x		
Ausbaumöglichkeiten sind vorhanden und mit Geld realisierbar. Beispiele: <ul style="list-style-type: none"> • Sortiment Möbel als Ausgangsbasis kann mit Produkten wie Wohnaccessoires, Tapeten, Teppiche etc. sinnvoll ergänzt werden • Internationalisierung • Ausschöpfung Marketingpotentiale 	x		
EBITDA (Gewinn vor Steuern und Abschreibungen) mindestens 8-10 %, mit Aussicht auf mehr.	x		
Gründer möchten – zumindest für eine gewisse Zeit – im Unternehmen bleiben und sind vom Unternehmen überzeugt.	x		
Investoren wird eine Mehrheitsbeteiligung gegen Geld, Liquidität, Controlling, Beziehungen und/oder Coaching geboten, evtl. können sie einen zusätzlichen Geschäftsführer stellen.	x		
Negativer EBIT		x	
Schlechte Entwicklung in den letzten Jahren ¹		x	
Schulden mit hohen Zinsverpflichtungen ¹		x	

¹ Manche Investoren suchen gezielt nach Sanierungsfällen

Geschäftsmodell "normaler" Handel mit Produkten, die prinzipiell jeder haben kann.			X
Keine Einzigartigkeit oder Wettbewerbsvorteil			X
Gesellschafter und Geschäftsführer sind ausgebrannt und wollen schnell raus.			X
Geld der Investoren wird benötigt, um Kredite und Schulden zu bezahlen.			X
Unklare Gesellschafterverhältnisse			X

FAQ

Mein Jahresumsatz beträgt weniger als 2 Mio. oder mehr als 20 Mio. Euro netto. Können Sie mich trotzdem bei der Investorensuche unterstützen?

In diesen Fällen hat unser M&A-Partner in der Regel nicht die passenden Investoren im Portfolio. Aber Ausnahmen bestätigen ja die Regel. Es müssten dann jedoch schon alle anderen Punkte passen. Falls ein kompletter Shop-Verkauf in Frage kommt, ist evtl. unsere kostenlose Verkaufsbörse die optimale Möglichkeit für Sie.

Mein EBITDA (Gewinn vor Steuern und Abschreibungen) beträgt weniger als 8 %. Können Sie mich trotzdem bei der Investorensuche unterstützen?

Wenn es dafür gute Gründe, wie Reinvestition ins Unternehmen oder hohe Gewinnausschüttungen, gibt ist das kein KO-Kriterium.

Bleibe ich bzw. mein Unternehmen wirklich anonym?

Ja, das garantieren wir Ihnen mit unserem guten Ruf. Frühestens beim Erstgespräch mit unserem M&A-Partner müssen / sollten Sie sich – Ihr Interesse vorausgesetzt – outen.

Noch Fragen? Rufen Sie mich einfach an:

Peter Höschl

Tel. Nr. +49 89 809 132 790

Impressum

Die vorliegende Publikation ist eine kostenlose Veröffentlichung von shopanbieter.de.

Inhaltlich Verantwortlicher gemäß § 55 Abs. 2 RStV:

shopanbieter.de | Haydnstr. 21 | 85521 Ottobrunn bei München

Tel. +49 89 809 132 790 | Fax +49 89 809 132 799

E-Mail: info@shopanbieter.de

Web: www.shopanbieter.de

Chefredakteur (für den Inhalt verantwortlich): Peter Höschl (info@shopanbieter.de)

Autor

Peter Höschl | shopanbieter.de

Zuschriften unter: info@shopanbieter.de

Weitere Informationen erhalten Sie auf dem Webauftritt unter <http://www.shopanbieter.de>

Urheberrecht

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung sowie die Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Haftung

Der Autor hat die in diesem Werk genannten Fakten sorgfältig und nach bestem Wissen gesammelt und aufbereitet. Das schließt jedoch nicht aus, dass sich trotz aufwändiger Kontrolle Fehler eingeschlichen haben. Insbesondere Textteile, die sich auf juristische Sachverhalte beziehen, können kein Ersatz für eine anwaltliche Beratung sein. Außerdem ist zu bedenken, dass sich sowohl die Gesetzgebung als auch die Rechtsprechung im Fluss befinden. Der Herausgeber wird Sorge tragen, diesbezügliche wesentliche Änderungen zeitnah in das Werk einzuarbeiten.

Er kann jedoch keine Gewähr dafür übernehmen, dass alle Teile des Textes jederzeit auf dem aktuellsten Stand sind. Es obliegt der Sorgfaltspflicht der Nutzer, die genannten Fakten zu verifizieren. Der Herausgeber und das Team der Autoren freuen sich über konstruktive Kritik – sie ist ein Weg, die Qualität des Werkes fortlaufend zu verbessern.