

Peter Höschl | shopanbieter.de

Leitfaden Verkaufsbörse Online-Shops

der Marktplatz für etablierte E-Commerce-Unternehmen

Einleitung.....	2
Ablauf	2
Teilnahmebedingungen.....	3
Anforderungen an die Verkaufsofferte	3
FAQ.....	5
Auswahl einiger aktueller Referenzen	7
Impressum.....	8

Einleitung

Dieser Kurz-Leitfaden stellt die Teilnahmebedingungen, sowie Anforderungen an die Verkaufsofferte welche bei shopanbieter.de veröffentlicht werden soll zusammen. Die FAQ stellt die häufigsten Fragen im Zusammenhang mit unserer Verkaufsbörse vor.

Ablauf

Der Ablauf bei unserer Verkaufsbörse ist recht einfach:

1. Sie schicken uns Ihre Verkaufsofferte mit Ihren Kontaktdaten per Mail an info@shopanbieter.de.
2. Wir prüfen, ob die Teilnahmebedingungen erfüllt wurden.
3. Wir vergeben eine anonymisierte Mailadresse, mit automatischer Weiterleitung an Ihre E-Mail-Adresse, die Sie uns als Kontakt genannt haben.
4. Wir veröffentlichen Ihre Verkaufsofferte in unserem Portal und am darauffolgenden Dienstag in unserem Newsletter.
5. Eingehende Anfragen von Interessenten, werden sofort und automatisch an Sie weitergeleitet. Erfahrungsgemäß, ist innerhalb der ersten 2-3 Wochen mit den meisten Anfragen zu rechnen. Je nach Attraktivität der Verkaufsofferte, kann es aber auch noch etliche Wochen nach Veröffentlichung zu interessanten Anfragen kommen.
6. Sobald Sie Ihren Online-Shop erfolgreich verkaufen konnten, geben Sie uns bitte kurz Bescheid. Wir werden, in der Offerte dann entsprechend darauf hinweisen und die Kontaktfunktion entfernen.
7. Das war's.

Teilnahmebedingungen

1. Um an unserem Marktplatz teilnehmen zu können, genügt ein aussagekräftiges Mail an info@shopanbieter.de. Als Betreff bitte das Wort "Marktplatz" angeben.
2. Die Vergangenheit zeigt, dass Onlineshops mit einem niedrigeren Jahresumsatz als 100.000 Euro netto - zumindest über unseren Marktplatz - nicht verkäuflich sind. Daher werden keine Verkaufsofferten zu Online-Shops die unter dieser Grenze liegen veröffentlicht.
3. Angaben zu Jahresumsatz und weiterer relevanter Zahlen sind unerlässlich, siehe auch unsere tabellarische Übersicht und Anforderungen.
4. Wir werden jedes uns zugesandte Verkaufsangebot prüfen und behalten uns das Recht vor, die Veröffentlichung ohne Angabe von Gründen abzulehnen. Die Einsendung der Verkaufsofferte, bedeutet keinen Anspruch auf Veröffentlichung.
5. Um sicherzustellen, dass es sich um einen realen Online-Shop handelt, muss die Verkaufsofferte über einen Mail-Account des betreffenden Online-Shops eingereicht werden.
6. Bevor Sie uns Ihre Anzeige zusenden, sollten Sie in den bestehenden Verkaufsofferte nach möglichen Vorlagen für Formulierung und Inhalt suchen.
7. Sollte eine Anzeige erfolgreich gewesen sein oder ihr Angebot nicht mehr aktuell sein, bitten wir dringend um kurze Info. Das spart Ihnen und uns Zeit und Arbeit.

Anforderungen an die Verkaufsofferte

Die Verkaufsofferte sollte so viele Informationen wie möglich beinhalten, ohne jedoch zu viele Rückschlüsse auf das Geschäftsmodell zu ermöglichen.

Denn einerseits geht es darum, seinen Online-Shop so attraktiv wie möglich darzustellen, um möglichst viele potentielle Interessenten anzusprechen. Andererseits, sollten wirklich geschäftsrelevante Daten nur Zug-um-Zug im Verlauf des Verkaufsprozesses genannt werden. Gleichzeitig können Interessenten jedoch, ein Mindestmaß an Eckdaten und Zahlen erwarten.

Erfahrungsgemäß, gilt: Je ausführlicher und transparenter die Verkaufsofferte, desto mehr ernsthafte Anfragen erhält die Verkaufsofferte. Es kann also durchaus zielführend sein, auch Zahlen zu Konversionsrate, Marketingkosten etc. auszugeben. Möglicherweise identifizieren Interessenten auf diese Weise ja bereits Potentiale für sich.

Um beiden Seiten gerecht zu werden, haben wir in der folgenden Übersicht tabellarisch aufgelistet, welche Informationen zwingend notwendig und welche aus unserer Erfahrung zusätzlich sinnvoll sind.

Tipp: Bevor Sie mit der Erstellung Ihrer Verkaufsofferte loslegen, schauen Sie sich am Besten die aktuellsten unserer derzeit veröffentlichten Verkaufsofferten an. Und fragen Sie sich an dieser Stelle, welche Informationen Sie als Käufer erwarten würden, um Ihr ernsthaftes Interesse für den Erstkontakt zu wecken.

	MUSS	KANN
Ihre Kontaktdaten (für interne Zwecke)	X	
Kurze Unternehmensbeschreibung	X	
Angabe Sortiment / Branche	X	
Jahresumsatz (ohne Retouren) des Vorjahres ¹	X	
Umsätze der Vorvorjahre ¹		X
EBITDA der letzten Jahre ¹ (Gewinn vor Steuern)		X
Angabe ob im EBITDA Unternehmerlohn berücksichtigt ist		X
Ø Rohertrag (Umsatz abzgl. Wareneinsatz) ¹		X
Höhe Wert Warenlager (Einkaufspreis) ¹		X
Anteil Streckengeschäft		X
B2C/B2B-Mix		X
Kanalmix (Webshop, Marktplätze wie eBay oder Amazon, Offline-Kanäle)		X
Anteil Eigenmarken		X
Weitere Kennzahlen (Konversionsrate, Anzahl Besucher, Ø-Warenkorbwert etc.)		X

¹ Alle Zahlen in Euro sind als Nettowerte auszuweisen.

Bitte berücksichtigen Sie, dass wir den Mailtext 1:1 übernehmen werden und daher auf einen möglichst aufschlussreichen Text zu achten ist. Auch Rechtschreib- und Formatierungsfehler etc... sollten vermieden werden.

FAQ

Was kostet die Veröffentlichung einer Verkaufsofferte?

Unsere Verkaufsbörse ist für alle Parteien (Verkäufer, Kaufinteressent) dauerhaft kostenlos. Es entstehen Ihnen keinerlei Kosten, weder jetzt noch in Zukunft.

Werden Online-Shops über die Verkaufsbörse tatsächlich verkauft?

Leider erfahren wir oftmals nicht, ob und wann ein bei uns inserierter Online-Shop tatsächlich verkauft wurde. Unsere Tätigkeit endet üblicherweise mit der kostenlosen Veröffentlichung der Verkaufsofferten. Unsere vielen Referenzen, sprechen jedoch eine deutliche Sprache: Unsere Verkaufsbörse gilt im E-Commerce als bekanntester Umschlagplatz für Online-Shops.

Bleibe ich bzw. mein Online-Shop wirklich anonym?

Ja, das garantieren wir mit unserem guten Ruf, den wir zu verlieren haben. Nur wir, von shopanbieter.de, möchten und müssen wissen um welchen Onlineshop es sich handelt. Nur so können wir sicherstellen, dass es sich um einen real existierenden Onlineshop handelt.

Was ist mein Online-Shop wert?

Jeder Online-Shop ist grundsätzlich so viel wert, wie ein Käufer zu zahlen bereit ist. Bei der Selbsteinschätzung bzw. –bewertung durch die Shop-Betreiber, kennen wir beide Extreme. Die einen setzen einen deutlich zu hohen Wert an, oftmals inspiriert durch einen Steuerberater ohne jegliche Handelskenntnis. Andere Shop-Betreiber wiederum setzen einen viel zu niedrigen Wert an. Was mindestens genauso falsch ist.

Grundsätzlich gilt: „Jeder Online-Shop der einen Gewinn (nach Abzug von Unternehmerlohn) abwirft, ist in der Regel etwas wert.

Für eine erste Einschätzung, kann man durchaus folgende einfache Faustformel nutzen: Gewinn – Steuer mal Multiple X geteilt durch Abzinsungsfaktor

Ob nun beim Gewinn die vergangenen oder zukünftigen Jahre oder ein Mix daraus als Basis genommen werden, hängt u.a. sowohl vom Geschäftsmodell als auch der Belastbarkeit einer möglichen Rentabilitätsvorschau ab.

Auch die Höhe des Multiples hängt von verschiedenen Faktoren ab. Wie beispielsweise die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens, Potentiale oder hervorragende Automationsprozesse usw.

Was kann ich tun, um einen möglichst fairen Kaufpreis zu erzielen?

Je ausführlicher und transparenter das verfügbare Zahlenmaterial, desto plausibler kann der gewünschte Kaufpreis argumentiert werden!

Dazu sollten unbedingt auch mögliche Potentiale, wie eine Rentabilitätsvorschau, exklusive Vertriebsrechte, besondere Marktzugänge oder nicht ausgeschöpftes Marketingpotential beschrieben werden.

Wer meldet sich auf meine Verkaufsofferte?

Dies ist ganz unterschiedlich. Ein großer Teil der regelmäßigen Interessenten, agiert bereits sehr erfolgreich im E-Commerce und ist auf der Suche nach Geschäftserweiterung. Andere wiederum kommen aus dem stationären Handel oder Katalogversand, dann jedoch in der Regel aus der jeweiligen Branche. Genauso, werden unsere Verkaufsofferten jedoch auch von Venture Capital-Unternehmen oder Investorengruppen geprüft.

Werde ich nur seriöse Anfragen erhalten?

Nein, das werden Sie nicht. Auf jede seriöse Anfrage kommt mindestens eine die Sie entweder gleich vernachlässigen können, da kein ernsthaftes Interesse zu erwarten ist, oder ggf. sogar von einem Mitbewerber kommt, der nur ein paar Infos „saugen“ möchte.

Wie geht es weiter, wenn ich interessante Anfragen erhalten habe?

Das liegt nun vollkommen bei Ihnen. Unsere Fachexperten können Sie jedoch sowohl bei der Unternehmensbewertung, der Erstellung eines Exposés, als auch im Verkaufsprozess selbst unterstützen. Sprechen Sie uns einfach an.

Auswahl einiger aktueller Referenzen

Insgesamt haben wir über Ihr Portal 30 Anfragen inkl. Unterzeichnung einer Geheimhaltungserklärung erhalten. Darunter waren auch wirklich Große der Branche. Ich werde Ihr Portal weiterempfehlen.

[Online-Shop für Heimwerker, Camper und Hobbygärtner zu verkaufen](#)

Gerne möchte ich mich bei Ihnen für die Unterstützung beim Verkauf unseres Shops bedanken. Aufgrund Ihres Inserats hatten wir ca. 30 Interessenten. Dank Ihrer wertvollen Hinweise konnten wir das Exposé ansprechend gestalten. Der gesamte Verkaufsprozess dauerte gerade einmal 6 Wochen.

[Onlineshops für Apple Hardware + Apple Zubehör in DE/CH](#)

Ich kann Shopanbieter uneingeschränkt empfehlen. Unkompliziert, Schnell und Effektiv. Von allen genutzten Kanälen, wurden hier mit 35 seriösen Kontakten am meisten generiert. Die Anfragen kamen rasch und wir konnten uns nach bereits 3 Monaten für einen Käufer unseres Golfshops entscheiden. Da dieser Service zu 100% kostenfrei ist, gebührt dem Seitenbetreiber, besonderen Dank. Bauen Sie Ihre „Onlineshop- Börse“ weiterhin so erfolgreich aus!

[Ein etablierter Golf- Onlineshop mit integriertem Golf-Info-Portal steht zum Verkauf](#)

*Wir hatten innerhalb kürzester Zeit weit über 30 Anfragen und konnten letztendlich mit ca. 5 professionellen und sehr ernsthaften Interessenten in Verkaufsverhandlungen gehen. Wir würden auch in Zukunft wieder Ihre Plattform nutzen bzw. weiterempfehlen, um einen Internet-Shop zu kaufen oder zu verkaufen. <http://www.shopanbieter.de/news/archives/6619-marktplatz-verkauf-von-zwei-internet-plattformen-im-bereich-baby-und-kinderausstattung.html>>Verkauf von zwei Internet- Plattformen im Bereich Baby-und Kinderausstattung

*

Unser Inserat in der Verkaufsbörse von Shopanbieter.de hat uns viele Anfragen gebracht. Die Reichweite und Bekanntheit der Seite für eine Shopveräußerung sind perfekt. Einige Anfragen dienen allerdings der monetären Selbsteinschätzung des eigenen Onlineshops. Dies wird aber schnell offensichtlich. Der entscheidende Kontakt zum Käufer kam letztlich über Shopanbieter.de. Vielen Dank dafür!" <http://www.shopanbieter.de/news/archives/7029-onlineshop-im-renditestarken-hochzeitsmarkt-zu-verkaufen.html>>Onlineshop im renditestarken Hochzeitsmarkt zu verkaufen

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 89 470 77 941 | Fax +49 89 665 93 747

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.