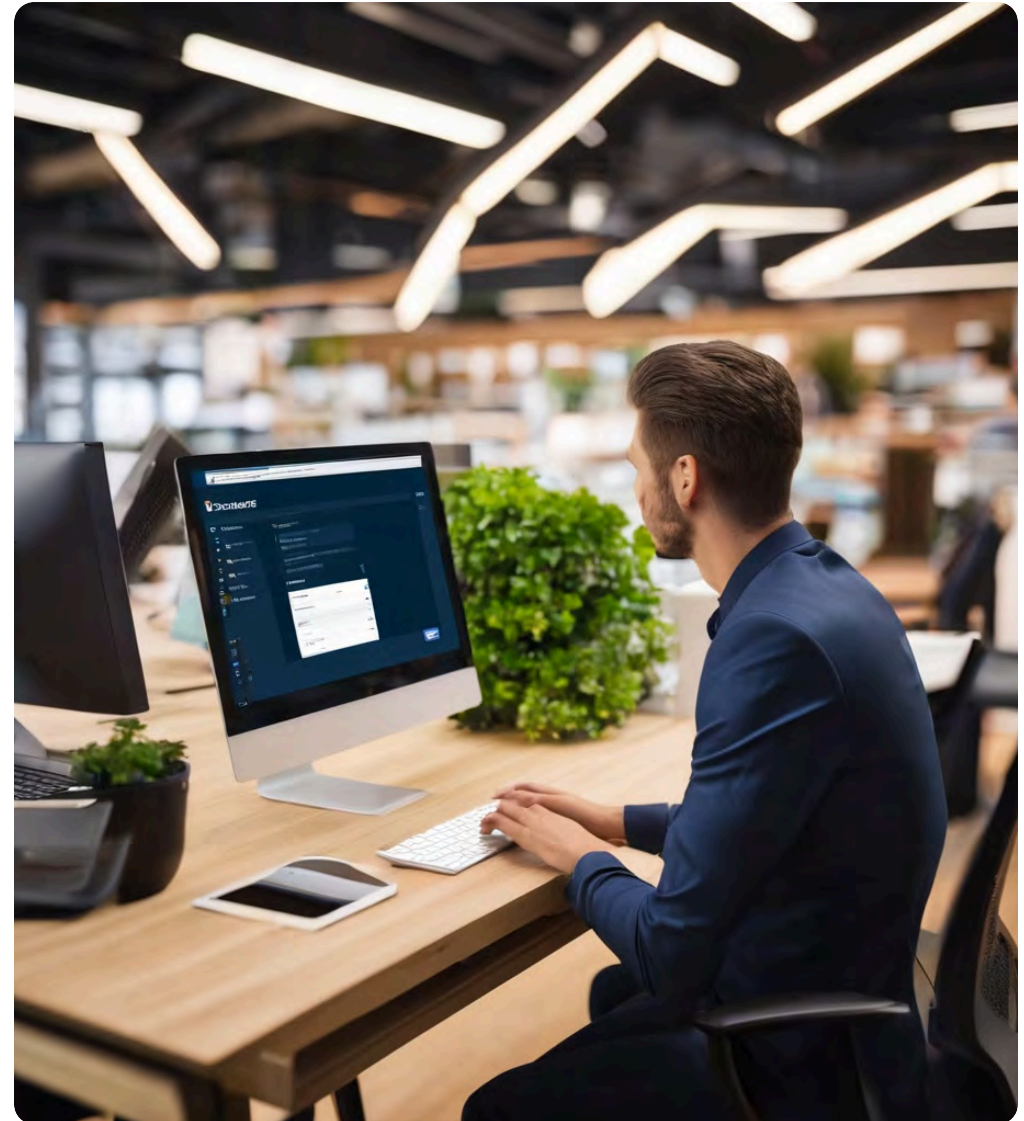
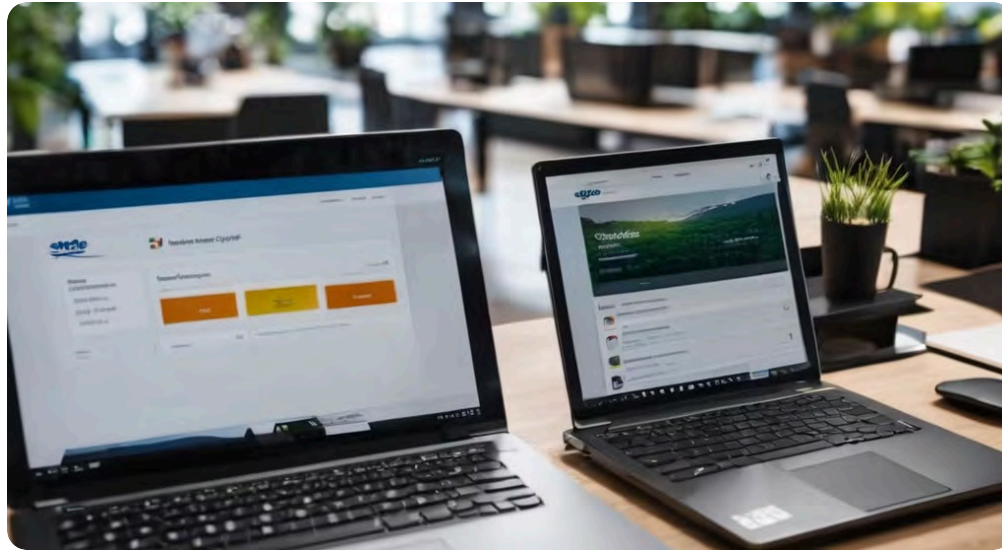


# B2B-Webshops im DACH-Raum



# Plattformübersicht

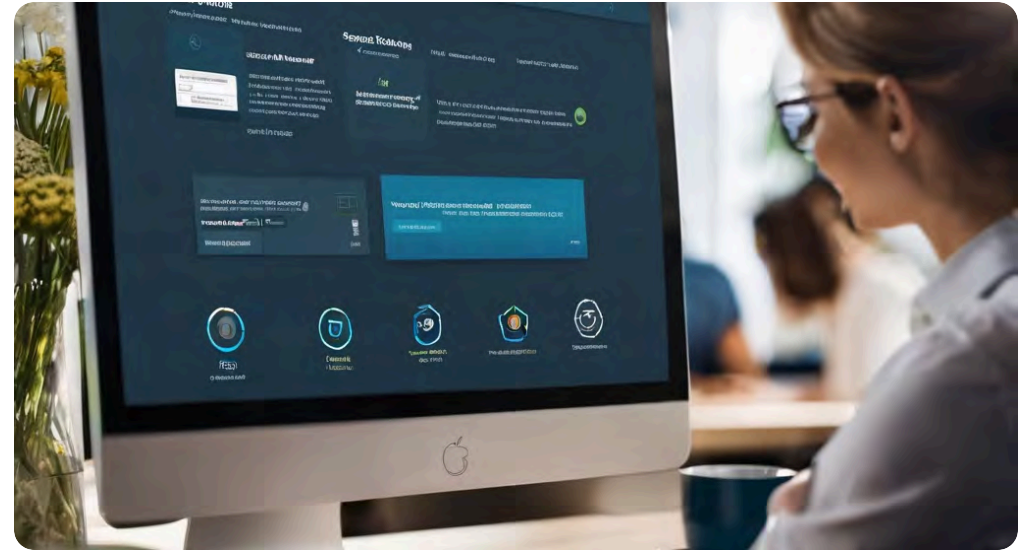


## Anzahl der Plattformen: 4

Es gibt eine Reihe von B2B-Webshops in der DACH-Region, die zum Verkauf stehen. Diese Plattformen sind teilweise Marktführer und verfügen auch über exklusive Vertriebsrechte für patentierte Produkte in Deutschland, was erhebliches Wachstumspotenzial bietet.

## Hauptmerkmale

- Betriebliche Rentabilität von über 30% aufgrund eines effizienten Dropshipping-Modells, das den Lagerbestand und die Rücksendungen minimiert.
- Langfristiger Domain-Besitz und Top-SEO-Rankings, die eine ausgezeichnete Sichtbarkeit und Zugang zu den Zielmärkten gewährleisten.
- Ausgezeichnete Benutzererfahrung durch preisgekrönte Technologien, die stets die aktuellen Standards übertreffen.



## Zielmärkte

Die B2B-Webshops bedienen verschiedene Zielmärkte in der DACH-Region, darunter Deutschland, Österreich und die Schweiz. Sie bieten exklusive Produkte an, die auf die Bedürfnisse von Unternehmen in diesen Märkten zugeschnitten sind.

## Einzigartige Gelegenheit

Diese einzigartige Gelegenheit ermöglicht es Investoren, ein etabliertes Online-Geschäft mit nachhaltigen Umsatzströmen und geringem operationalem Risiko zu erwerben und von einer technologischen Führungsposition zu profitieren.

# Operatives Ergebnis von über 30%

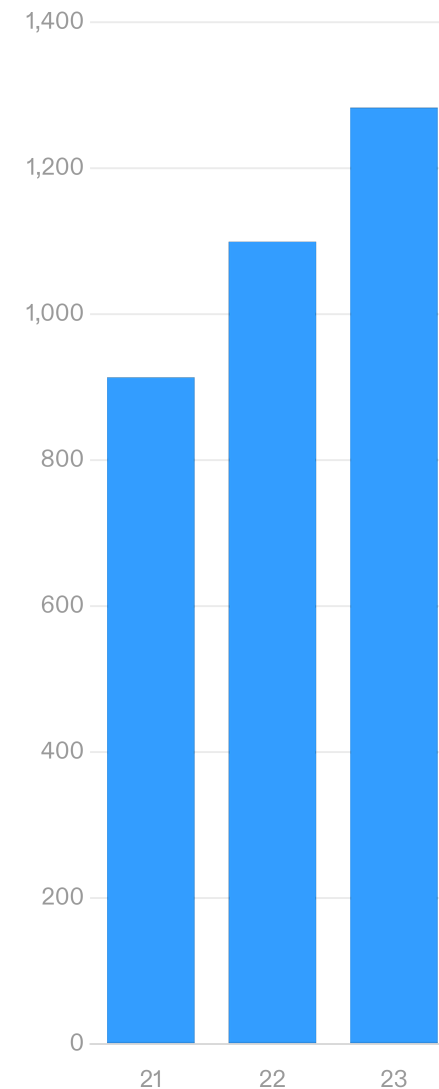
## Effizientes Dropshipping-Modell

- Die Webshops nutzen ein effizientes Dropshipping-Modell, das den Lagerbestand und Rücksendungen minimiert.
- Dadurch können die Betriebskosten gesenkt und das operative Ergebnis maximiert werden.
- MA können im Homeoffice arbeiten, auch aus der CH heraus

## Hohe Rentabilität

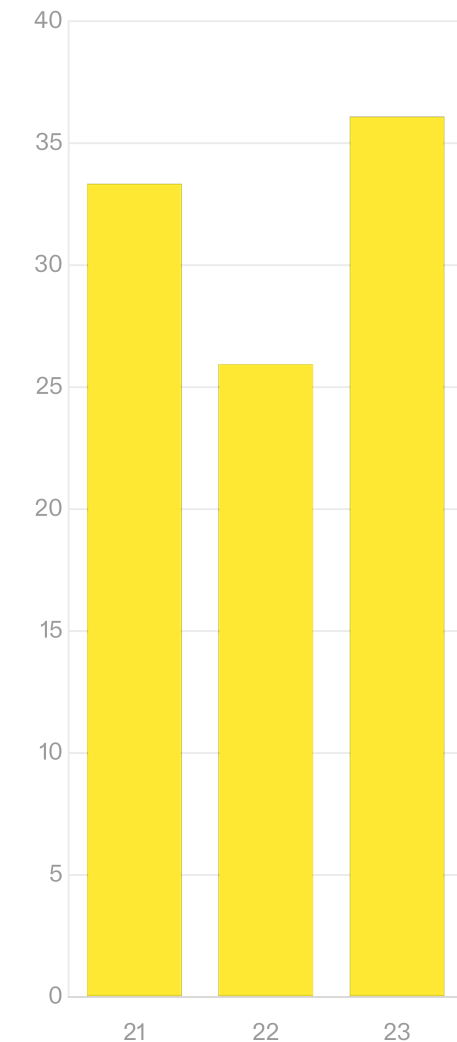
- Durch das effiziente Dropshipping-Modell erzielen die Webshops eine hohe Rentabilität von über 30%.
- Dies ermöglicht nachhaltige Einnahmen und reduziert das operationale Risiko.
- Investitionen sind abgeschlossen in Höhe von 500TEur
- In 2022 wurde die neueste Technologie am Markt implementiert

## Umsatzentwicklung



## Operatives Ergebnis

in Prozent



# Effizientes Dropshipping-Modell

Das effiziente Dropshipping-Modell, das von den Webshops verwendet wird, ermöglicht es, den Lagerbestand und die Rücksendungen zu minimieren. Dieses Modell bietet eine effektive Lösung für den Versand von Produkten an Kunden, ohne dass die Webshops physische Lagerbestände halten müssen.

## Vorteile des Dropshipping-Modells

Vorteil	Beschreibung
Minimierung des Lagerbestands	Durch das Dropshipping-Modell müssen die Webshops keine großen Mengen an Inventar vorhalten. Die Produkte werden direkt vom Lieferanten an den Kunden versandt, wodurch der Bedarf an Lagerhaltung reduziert wird.
Reduzierung von Rücksendungen	Da die Produkte direkt vom Lieferanten an den Kunden versandt werden, verringert sich die Wahrscheinlichkeit von Rücksendungen. Kunden erhalten die Produkte direkt vom Hersteller oder Lieferanten, was zu einer höheren Kundenzufriedenheit führt.
Skalierbarkeit	Das Dropshipping-Modell ermöglicht es den Webshops, ihr Geschäft schnell und einfach zu skalieren. Da sie keine physischen Lagerbestände verwalten müssen, können sie problemlos neue Produkte in ihr Sortiment aufnehmen und ihren Kunden eine breite Auswahl bieten.
Geringeres operationales Risiko	Da die Webshops keine physischen Lagerbestände halten müssen, reduzieren sie das operationale Risiko erheblich. Sie sind nicht von Lagerbeständen abhängig und können flexibel auf Änderungen in der Nachfrage reagieren.

# Langjährige Domain-Inhaberschaft und Top-SEO-Platzierungen

Die Webshops zeichnen sich durch langjährige Domain-Inhaberschaft und Top-SEO-Platzierungen aus, die zu ihrer Dominanz auf dem Markt beitragen. Die langjährige Domain-Inhaberschaft ermöglicht es den Webshops, eine starke Online-Präsenz aufzubauen und Vertrauen bei den Kunden aufzubauen. Durch die Top-SEO-Platzierungen werden die Webshops in den Suchmaschinenergebnissen prominent angezeigt, was zu einer hohen Sichtbarkeit und einem einfachen Zugang zu den Zielmärkten führt.



# Außergewöhnliches Nutzungserlebnis

Die Webshops bieten ein außergewöhnliches Nutzungserlebnis, das wesentlich zu ihrem Erfolg beiträgt. Hier sind einige Merkmale, die das Benutzererlebnis verbessern:

- **Intuitive Benutzeroberfläche:** Die Webshops verfügen über eine benutzerfreundliche Oberfläche, die es den Kunden ermöglicht, einfach und schnell zu navigieren und die gewünschten Produkte zu finden.
- **Schnelle Ladezeiten:** Die Webshops sind auf eine hohe Geschwindigkeit optimiert, sodass die Seiten schnell geladen werden und die Kunden keine langen Wartezeiten haben.
- **Responsive Design:** Die Webshops sind für verschiedene Geräte optimiert und bieten sowohl auf Desktop- als auch auf mobilen Geräten eine optimale Darstellung.
- **Personalisierung:** Die Webshops bieten personalisierte Empfehlungen & Konfigurationen basierend auf den Vorlieben und dem Verhalten der Kunden.

Das außergewöhnliche Nutzungserlebnis trägt dazu bei, dass die Kunden gerne auf den Webshops einkaufen und wiederkehrende Kunden werden.



# Investitionsmöglichkeit

## Vorteile einer Übernahme

- Etabliertes Online-Geschäft mit nachhaltigen Umsatzströmen
- Geringes operatives Risiko
- Teilweise Marktführer im DACH-Raum
- Exklusive Vertriebsrechte für patentierte Produkte in Deutschland
- Signifikantes Wachstumspotenzial

## Effizientes Dropshipping-Modell

- Minimiert Lagerbestände und Retouren
- Betrieblicher Gewinn von über 30%

## Domänenbesitz und SEO-Rankings

- Langfristiger Domänenbesitz
- Top-SEO-Rankings für exzellente Sichtbarkeit und Zugang zu Zielmärkten

## Ausgezeichnete Benutzererfahrung

- Verwendung preisgekrönter Technologien
- Übertreffen aktueller Standards

## Technologische Führerschaft

- Garantiert technologische Spitzenleistungen

Diese einzigartige Gelegenheit bietet Investoren die Möglichkeit, ein etabliertes Online-Geschäft mit nachhaltigen Umsatzströmen und geringem operativem Risiko zu erwerben und von technologischer Führerschaft zu profitieren.

## Kontakt:

Ihr telefonischer Kontakt in D & in der CH:

+4916090805021

Wir garantieren eine umfassende Einarbeitung und Begleitung des Übergangs innert der ersten 3 Monate nach Verkauf und bleiben AP für darüber hinaus gehende Fragen.

