

Projekt „ZEUS“

#AI #KI #PRINT-ON-DEMAND #TECH #B2B
#MULTIVENDOR #MARKETPLACE #B2C

DIE OPPORTUNITY

Bei ZEUS handelt es sich um eine Online-Plattform, deren bekannte Marke seit zwei Jahrzehnten zu einem der Vorreiter im europäischen eCommerce-Business im Bereich „Fashion“ gehört. Seit Ende 2022 hat das heutige Managementteam eine neue Vision für die Zukunft und die Transformation der Plattform hin zu einem hochmodernen Multi-Vendor Marketplace mit verschiedenen Stakeholdern entwickelt. Aufgrund des neuen Geschäftsmodells und der daraus resultierenden Vermarktungspotenziale sowie der technischen Funktionalitäten, vereint ZEUS die modernsten eCommerce-Features mit enormen Skalierungsmöglichkeiten und Alleinstellungsmerkmalen. Mit der fortlaufenden Erweiterung des Produktsortiments und dem konsequenten Ausbau weiterer Vertriebskanäle zur Erschließung neuer Zielgruppen, verfolgt ZEUS in den nächsten Jahren einen ambitionierten Wachstumsplan. Für etablierte Strategen aus der Textilbranche, klassische Finanzinvestoren und Business Angels ergibt sich daraus eine einmalige und sehr attraktive Beteiligungsmöglichkeit.

MANAGEMENT & TEAM

Das Management besteht aus den beiden neuen Eigentümern, die umfangreiche Erfahrungen aus der Praxis mitbringen, was den Aufbau und die Neustrukturierung von Unternehmen betrifft – vor allem in den Bereichen Technologie, Marketing und Vertrieb. Das Team umfasst aktuell vier Mitarbeiter, die bereits seit Jahren erfolgreich zusammenarbeiten.

PRODUKTSORTIMENT & -DESIGNS

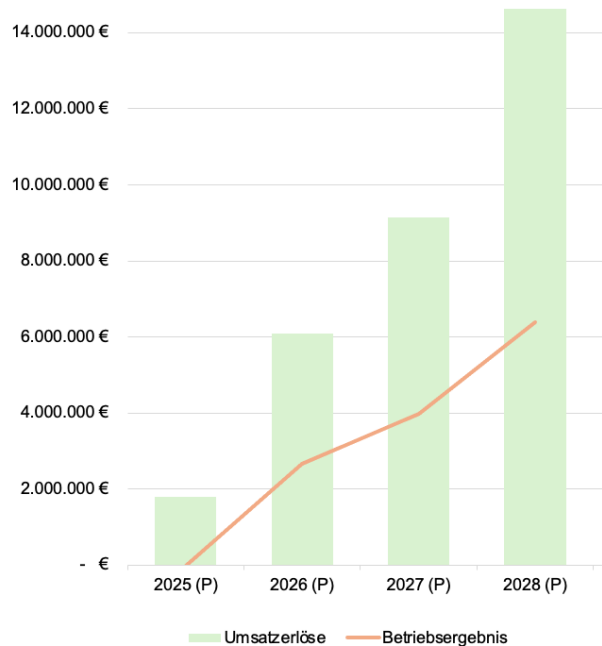
Das Sortiment von ZEUS umfasst derzeit rund 90 Produkte. Multipliziert man die verfügbare Anzahl an 25.000 Designs mit den diversen Produkten, auf welche die Designs gedruckt werden können sowie mit den Farben und Größen, resultieren daraus über 27,5 Mio. Produktvariationen.

ZIELGRUPPEN

Neben Privatkunden (B2C) werden auch gezielt Firmenkunden (B2B) von ZEUS angesprochen und auf den Marketplace gebracht. ZEUS kann auf **3 Mio. B2C-Datensätze** und **1,2 Mio. E-Mail-Adressen** bereits bestehender Kunden zurückgreifen. Speziell die Produktgruppe Work Wear/Corporate Fashion wird im B2B-Bereich in Zukunft eine feste Säule im Sortiment von ZEUS sein und vertrieblich fokussiert. Da aufgrund der vorliegenden historischen Verkaufszahlen auch eine große Nachfrage in Ländern wie Belgien, Frankreich und den Niederlanden abgeleitet werden kann, sind die Produkte von ZEUS europaweit verfügbar.

ERGEBNISENTWICKLUNG

ZEUS verfolgt in den kommenden Jahren ambitionierte Wachstumsziele, wobei sich die Umsatzerlöse aus **- organischem Shop-Umsatz**
- Umsatz auf Marktplätzen
- Umsätze in Verbindung mit den Partner-Shops zusammensetzen.



ERGEBNIS 2028

43,6 %

CAGR 2024 - 2028

101,09 %

PROZESSE

Hinter ZEUS verbirgt sich eine „Vermarktungs- und Verkaufsmaschine“, deren Kernprozesse bewusst in den Bereichen Technologie, Marketing und Vertrieb angesiedelt sind. Nach Eingang einer Bestellung werden die Produkte von ausgewählten Lieferanten verarbeitet und direkt an den Kunden versandt, sodass ZEUS selbst weder mit der Herstellung der Produkte noch mit der Logistik oder dem Retourenmanagement eingebunden ist.

Was macht ZEUS als Multi-Vendor Marketplace einzigartig?

Automatisierte Erkennung von Bedarfen und Trends

Ein intelligenter Algorithmus erkennt, wenn bestimmte Designs von Kunden häufig gesucht werden, diese aber noch nicht als Motive vorhanden sind. Zur Erstellung entsprechender Motive werden automatisch Künstler von ZEUS kontaktiert.

Monetarisierungsmöglichkeiten für Künstler

Künstler erhalten die Möglichkeit, eigene Motive zu erstellen und diese unkompliziert zu vermarkten, indem die Designs der gesamten Community von ZEUS zur Verfügung gestellt werden.

KI-Generierte Bilder durch die Nutzer

Die integrierte Schnittstelle von ZEUS ermöglicht es Nutzern mithilfe von künstlicher Intelligenz (KI) neue Text-/Motiv-Kombinationen spielerisch einfach zu generieren und zu innerhalb der Community zu vermarkten.

Automatisierte Multi-Channel „Vermarktungs- und Verkaufsmaschine“

Auf Basis historischer Abverkaufszahlen und -daten errechnet der Algorithmus von ZEUS das Verkaufspotenzial einzelner Produkte, sodass Produkt-/Design-Kombinationen eine optimale Plattform-Platzierung zugewiesen werden kann.

Individuelle Shops und Merchandising

Influencer, Celebrities, Vereine und Unternehmen können mittels eigener Partner-Shops ihre Kollektionen vertreiben und damit neue Einkommensquellen erschließen.

Eine schnell-skalierbare Vermarktung des Sortiments

Reale Produktbilder können mithilfe von künstlicher Intelligenz (KI) ohne Foto-Shootings erstellt und das Sortiment entsprechend schnell mit neuen Produkten erweitert werden.

INVESTMENT HIGHLIGHTS

TEAM

- Geschäftsführer mit langjähriger Erfahrung in Vertrieb/Tech, Expertenwissen und umfangreichem Netzwerk
- Funktionierendes und eingespieltes Team

ZIELGRUPPEN & KUNDENDATEN

- Breite Datenbasis mit 3 Mio. Datensätzen und 1,2 Mio. E-Mail-Adressen von Kunden
- Sehr hohes Neukundenpotenzial – gerade im B2B-Bereich

TECHNOLOGIE & KÜNSTLICHE INTELLIGENZ (KI)

- Einzigartiger Algorithmus mit umfangreichen Möglichkeiten hinsichtlich einer unlimitierten Produkt-/Sortimentsgestaltung
- Schneller Zugang zu bestens ausgebildeten Entwicklern

PRODUKTSORTIMENT

- Historische Abverkaufszahlen und Erfahrungswerte
- Flexible und schnell skalierbare Produktionskapazitäten
- Mehr als 25.000 eigene Designs (Wert: ca. 1,25 Mio. Euro)

BETEILIGUNGSMODALITÄTEN

Die geschäftsführenden Gesellschafter sind nun auf der Suche nach einem strategischen Investor oder einem Kapitalgeber, der sich an ZEUS beteiligen möchte, um das weitere Wachstum voranzutreiben.

Der Kapitalbedarf zur Umsetzung der nächsten Schritte liegt bei 600.000 Euro.

Das Kapital soll dazu eingesetzt werden, um...

- die **technische Erweiterung** von ZEUS mithilfe der dafür erforderlichen Entwicklerkapazitäten möglichst schnell (bis Q3/2025) umzusetzen
- die gezielte **Vermarktung** von ZEUS in den Bereichen **Sales Promotion** und **Public Relations** voranzutreiben und **vertriebliche Aktivitäten** zu beschleunigen

Sollte Ihr Interesse an ZEUS geweckt worden sein, würden wir im ersten Schritt ein virtuelles Kennenlernen mit dem Managementteam in Erwägung ziehen, um Ihnen weitere Informationen zu präsentieren und Ihre Fragen zu beantworten.