

Während der klassische Detailhandel in der Schweiz weitgehend stagniert, wächst der E-Commerce weiterhin strukturell.

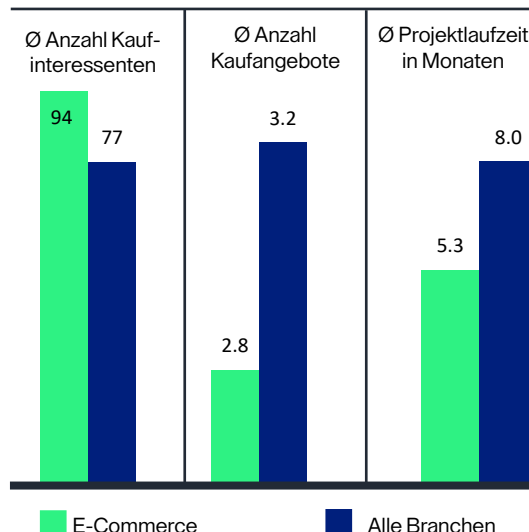
Treiber dieser Entwicklung sind tiefe Fixkosten, hohe Skalierbarkeit und eine breite, auch internationale Marktreichweite. Für den Nachfolgemarkt schafft dies attraktive Opportunitäten, sofern das Geschäftsmodell operativ belastbar und strategisch differenziert ist.

E-Commerce-Unternehmen sind insbesondere für Privatkäufer attraktiv, da sie meist ortsunabhängig geführt werden können und keine klassische Ladenfläche benötigen. Zusätzliche Attraktivität entsteht durch Multi-Store-Strategien, eine klar segmentierte Produktauswahl und eine breite Umsatzbasis. Besonders positiv bewertet werden Geschäftsmodelle mit wiederkehrenden Erlösen, beispielsweise durch Abonnements, hohe Wiederkaufsraten oder eine starke Stammkundschaft. Solche Strukturen erhöhen die Cashflow-Planbarkeit und reduzieren die Abhängigkeit von laufend steigenden Akquisitionskosten.

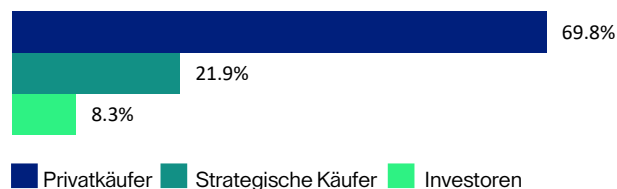
Der Wettbewerb im Onlinehandel hat sich deutlich intensiviert. Der Markteintritt ist technisch relativ einfach, wodurch kontinuierlich neue Anbieter in den Markt drängen. Gleichzeitig erhöhen globale Plattformen mit hoher Reichweite den Margendruck. Internationale Expansion eröffnet zwar zusätzliches Umsatzpotenzial, bringt jedoch operative Komplexität mit sich, etwa in den Bereichen Mehrwertsteuer, Zollabwicklung, Währungsmanagement und grenzüberschreitender Logistik.

Ein zentraler Risikofaktor ist die Abhängigkeit von Drittplattformen wie Amazon, Google oder Meta. Veränderungen in Algorithmen, Werberichtlinien, Provisionsmodellen oder Gebührenstrukturen können Traffic, Conversion und Profitabilität kurzfristig beeinflussen. Plattformnahe Fulfillment-Modelle können die operative Effizienz verbessern, führen jedoch häufig zu geringerer Marge, reduzierter Datenhoheit und eingeschränkter Kontrolle über das Kundenerlebnis.

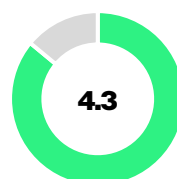
MARKTNACHFRAGE



KÄUFERPROFILE



BRANCHENSORE



1 = keine Nachfrage
5 = hohe Nachfrage

Gleichzeitig verändert künstliche Intelligenz das Such-, Vergleichs- und Kaufverhalten grundlegend. Produktsuche, Preisfindung, Kampagnensteuerung und Kundeninteraktion werden zunehmend automatisiert. Unternehmen, die heute stark von klassischem SEO-Traffic oder manueller Performance-Steuerung abhängig sind, sollten ihre Go-to-Market- und Datenstrategie frühzeitig anpassen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit und Sichtbarkeit zu sichern.

Ein wesentlicher Werttreiber bleibt der eigene digitale Vertriebskanal. Unternehmen mit überzeugendem Markenauftritt, hoher User Experience und klarer Positionierung können sich nachhaltig differenzieren. Besonders relevant für die Bewertung sind Conversion-Rate, Wiederkaufsrate, Customer Lifetime Value sowie die Effizienz im Zusammenspiel von Lager, Payment, CRM und Logistik. Eine skalierbare Systemlandschaft verbessert die operative Hebelwirkung und stärkt die Margenqualität.

Im M&A-Kontext besonders attraktiv sind E-Commerce-Unternehmen mit diversifizierten Traffic-Quellen, robuster Lieferkette, datengetriebener Kundensteuerung und begrenzter Plattformabhängigkeit. Wer Onlinevertrieb nicht nur technisch, sondern auch strategisch und markenorientiert aufstellt, schafft eine überzeugende Ausgangslage für eine erfolgreiche Nachfolgelösung oder einen Verkauf an strategische Käufer und Investoren.

Jahre der Hingabe, harter Arbeit und unternehmerischem Mut verdienen eine verlässliche Zukunft und einen Preis, der dieser Leistung gerecht wird. Wir freuen uns, Sie beim Verkauf Ihres E-Commerce-Unternehmens unterstützen zu dürfen.

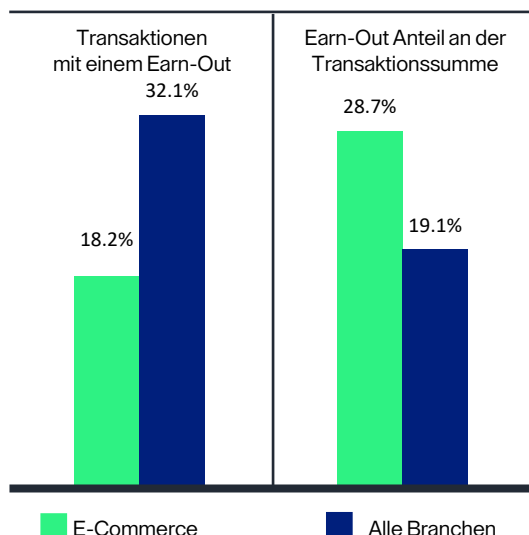
WERTTREIBER

- Skalierbares Geschäftsmodell
- Abo-Modelle und starke Stammkundenbasis
- Differenzierte Marke mit überzeugender Customer Experience
- Effiziente Logistik- und Abwicklungsprozesse

RISIKOTREIBER

- Steigende Akquisitionskosten und zunehmender Preiswettbewerb
- Geringe Markteintrittsbarrieren
- Abhängigkeit von Drittplattformen

EARN-OUT-QUOTE



Die richtige Übergabe sichert die Zukunft Ihres Lebenswerks, Ihr Erbe und Ihren finanziellen Erfolg. Unser BT-NEX® Prozess macht Unternehmensübergaben zielgerichtet, präzise und wertsteigernd.

[→ ERFAHREN SIE MEHR](#)

NACHFOLGE-
REGELUNGEN
300+

ERFOLGREICHE
ABSCHLUSSRATE
97%

DURCHSCHNITTLICHE
PROJEKTLAUFZEIT
7 Mt.

HANDVERLESENE
KAUFKANDIDATEN
> 8'000