

**BERLIN
BRANDS
GROUP®**

COMMERCE ANDPRODUCT COMPANY INTERNA
ONAL **E-COMMERCE** ANDPRODUCT COMPANY
ERNATIONALE-COMMERCE ANDPRODUCT CO

BBG



共にストーリーを分かち合う

素晴らしいアイデアを抱き、個人または小さなチームから起業した皆様のように、私たちもゼロから出発しました。起業したばかりの頃は、何もかも自分でやらなければなりません。はじめは苦労やリスクを一手に背負うことになりますが、成功や報酬もその分ついて回ります。起業したばかりの頃の苦労を私たちはよく理解しています。初めてのコミッションの処理、長時間の移動や時差の対応、輸送コンテナの荷降ろし、徹夜での注文の梱包など様々な苦労を経て多くのことを学びます。



企業から起業家たちへ

BBGが今後どのように成長しても、ビジネスパートナーとは対等な立場で、お互い理解し合いながらビジネスを継続していきたいと考えています。関係者が全員起業家であれば話は簡単です。自身のビジネスを売却するという決断は非常に大きなものである一方、信頼できる買収先を見つけることも重要なことです。自身が育てたビジネスが、良い買い手に渡ることを誰もが確信したいものです。

BBG®

02

BBGとは

BBGは、製品製造とEコマースを一貫して行うことに成功している成長企業です。BBGは製品が消費者に販売されるまで、製品の製造を垂直統合しています。



2005年、ピーター・チャルジャウスキーにより設立されました。現在では香港、ブラティスラヴァ、イスタンブール、ロスアンゼルス、カンブ-リントフォートに支店があります。



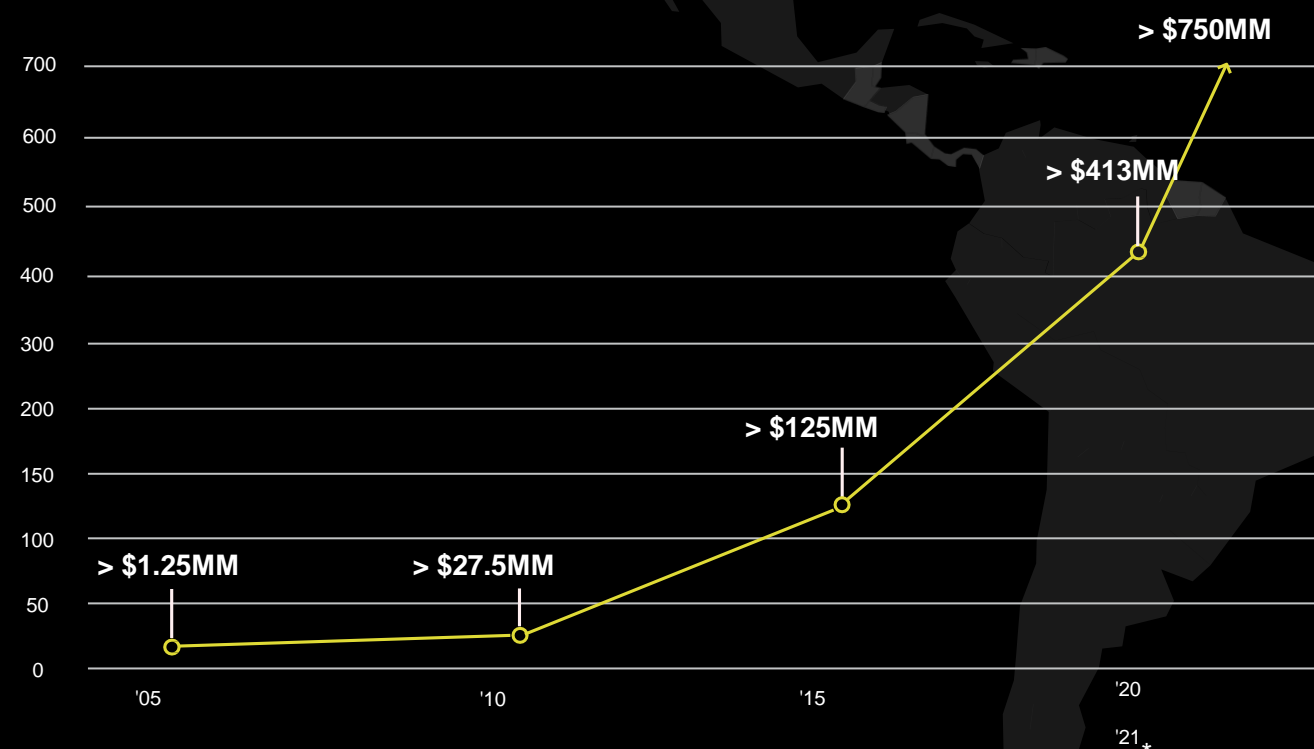
株主は創業者、共同創業者と経営陣、投資ファンドであるARそして欧州最大級のプライベート・エクイティDIANが少数株主として出資しています

3,700+

主力ブランド：3,700以上の自社製品を抱える4つのコア・ブランドのマーケティングは多額の投資によって支えられています。

900+

BBGは900人以上の社員を擁し、そのうち75%がドイツに在住しています。



* Run rate 2021

創業以来の黒字経営。現在の純売上高は7.5億ドルを超えています

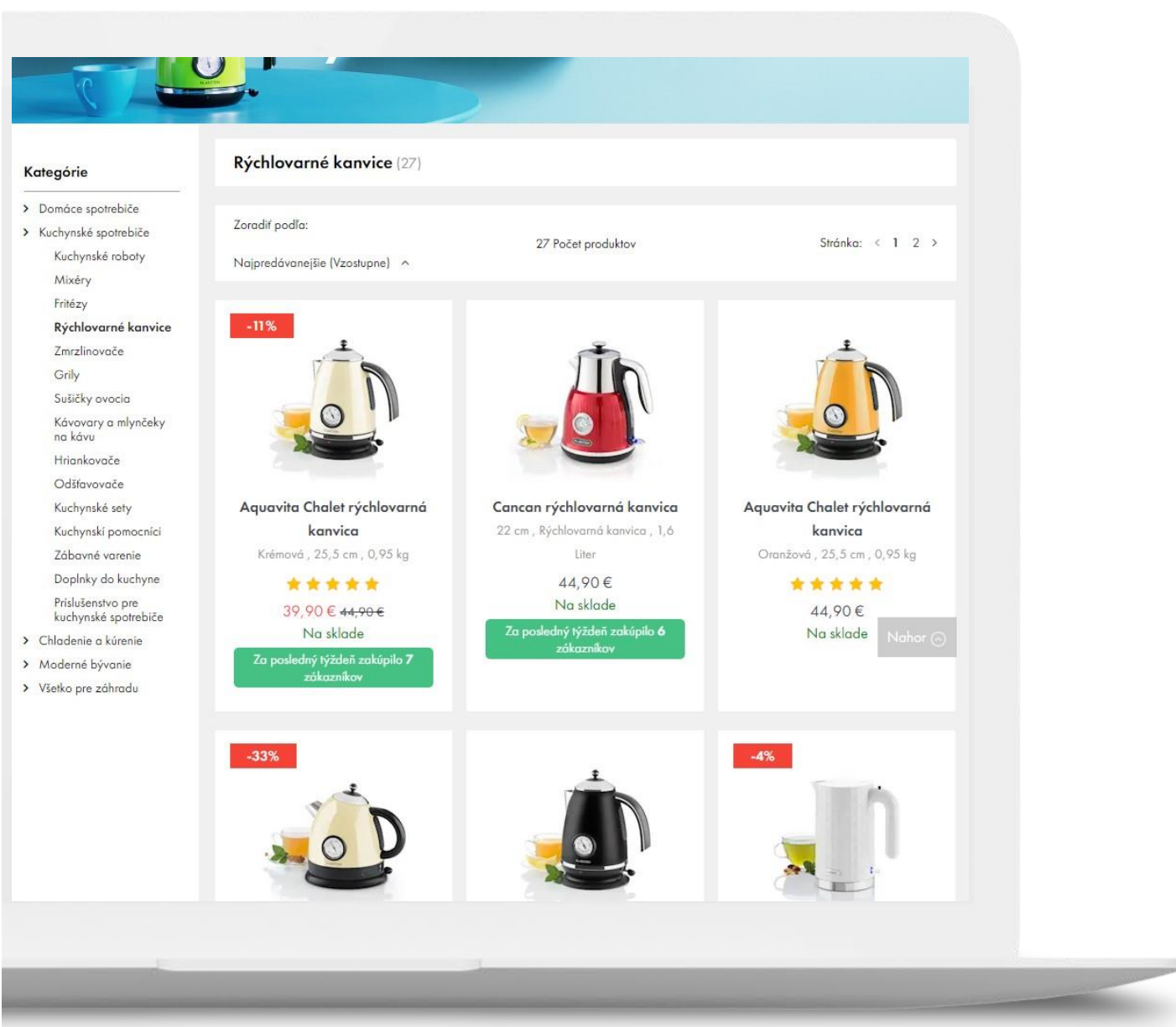
BBG®

03

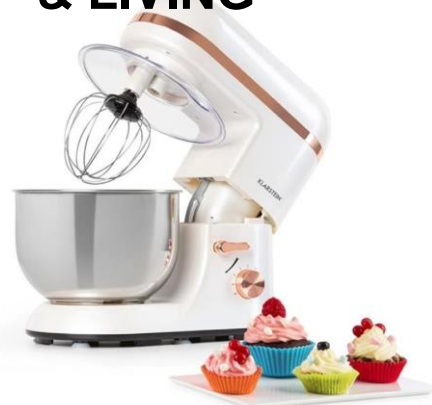
ブランド力を引き出すBBGの知識と技術

製品とR&Dの専門知識

100人以上の社員が製品に携わっています。プロダクトデザイナー、エンジニア、プロダクトソフトウェア開発者を含むチームはあらゆるカテゴリーにおいて、何千ものベストセラーを産出し発売してきました。



HOME & LIVING



KLARSTEIN

GARDEN & OUTDOOR



blumfeldt

SPORTS & FITNESS



CAPITAL SPORTS

MULTIMEDIA & AUDIO



auna

デザインや技術賞を受賞した製品は100品以上に上ります。



BBG®



物流サービスと その仕組み

ロジスティクス

- 年間350万個以上の製品を配送
- 120,000 m² を超える3つの大型フルフィルメントセンター
- ベルリンとブラチスラバ（スロバキア）に 5,000 m² を超える修理倉庫を2箇所設置
- ピーク時には1日4万件以上の出荷を処理できる物流インフラ
- ヨーロッパ全土を繋ぐトラックネットワークを駆使し25カ国以上に48時間以内で貨物を配送可能

カスタマーサポート

- メジャーなマーケットを対象とした専任のカスタマーリレーションマネジメントチーム
- 25ヶ国語でのカスタマーサービス
- 返品用倉庫にて50人以上の技術者と従業員チームが迅速に製品修理をサポート
- 優れた顧客サービスに対し、TÜV社の認証を取得

BBG®

05

BBGのチームと社風



BBGの世界拠点



BBGとは？我が社を支えるメンバー・社風について

"米国の著名な経済学者ピーター・ドラッカーは、「**Culture eats strategy for breakfast**」という言葉を残しています。行動を起こす人、プランを実行する人が違いを生み出すという意味にあたります。BBG独自の文化が、今後の成長の基盤となることは間違いありません。私たちの過去の成功は我々独自の文化によるものと考えます。BBGには**50カ国以上**の国籍を持つ900人以上の社員がいます。-彼らこそがBBGの文化を形成し、会社の中心であり、成長の源なのです。

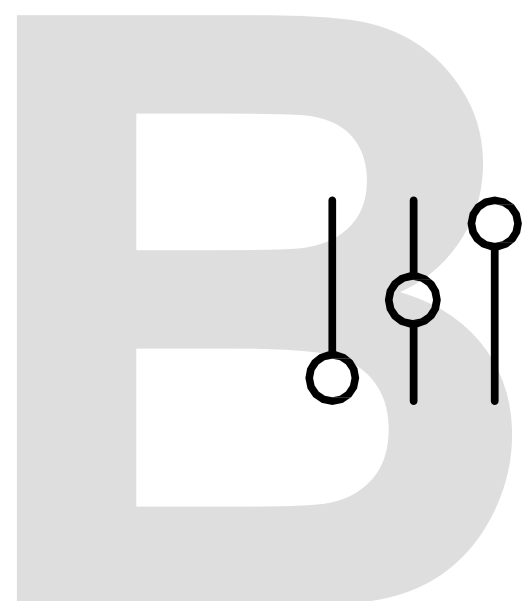
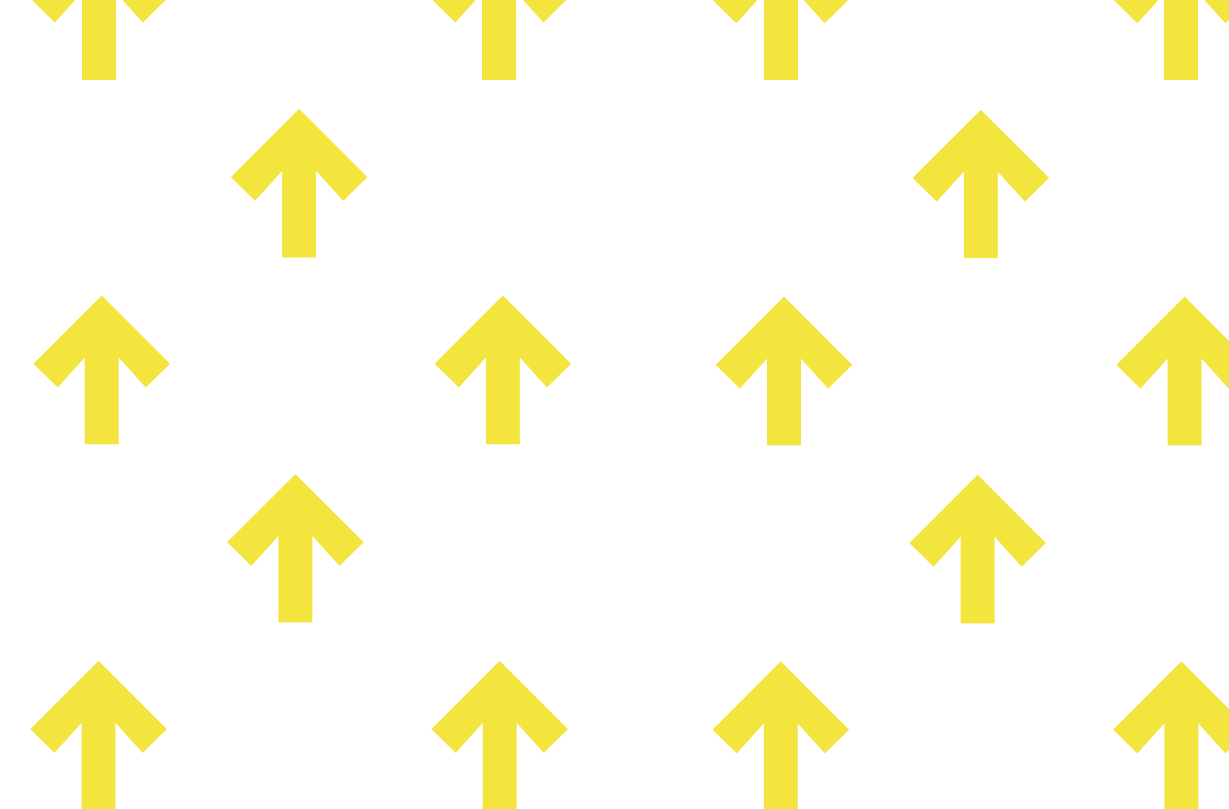
社員へのアンケートによると、「スタートアップのような俊敏性と開放性に喜びを感じています。創業時のストーリーにも共感していますし、マネージャーが日々の業務に密着していることはBBGの強みだと思います」というような声が多数聞かれました。

#LIFEATBBG

BBG®

06

貴社の次なるステージ とは？



企業の発展は段階的なもので、ステップアップするためにはチームの形成が必要になります。創業者の多くにとって悩ましいプロセスであり、多大な努力とリスクを必要とします。



努力と投資、少しの運と築き上げてきたチームのおかげで、BBGは国際的な会社を作ることになりました。また、独自で構築したEコマースは、強固なインフラとなり、拡大を続けています。



戦略的投資家として、貴社を総合的に評価します。BBGは単に貴社を買収して統合するのではなく、ノウハウや独自のインフラ、場合によっては更なる投資によって大切に育まれてきた貴社を次のレベルに引き上げることが望み、可能とします。私たちはこのビジネスのプロフェッショナルです。貴社を売却する際は貴社の魅力が最大限に公正に評価されるように致します。

BBG®

ヨーロッパ市場の魅力を つかむ

欧州でのアマゾンのシェアは約10%。あなたのブランドの
魅力を100%引き出します

allegro

amazon.de

BackMarket

bol.com

boulangier

Cdiscount

Conforama

ebay

DARTY

fnac

GROUPON

wayfair

CHECK24

La Redoute

ManoMano

MediaMarkt

OTTO

PriceMinister
Rakuten

n11.com

trendyol

hepsiburada

Heureka Group

天猫
TMALL.COM

+ MANY
MORE



FOUNDER AND CEO OF BBG
PETER CHALJAWSKI

*We rank among the top marketplace sellers on Amazon globally.
However, most of our revenue is generated outside Amazon, mostly
through our own D2C webshops.*

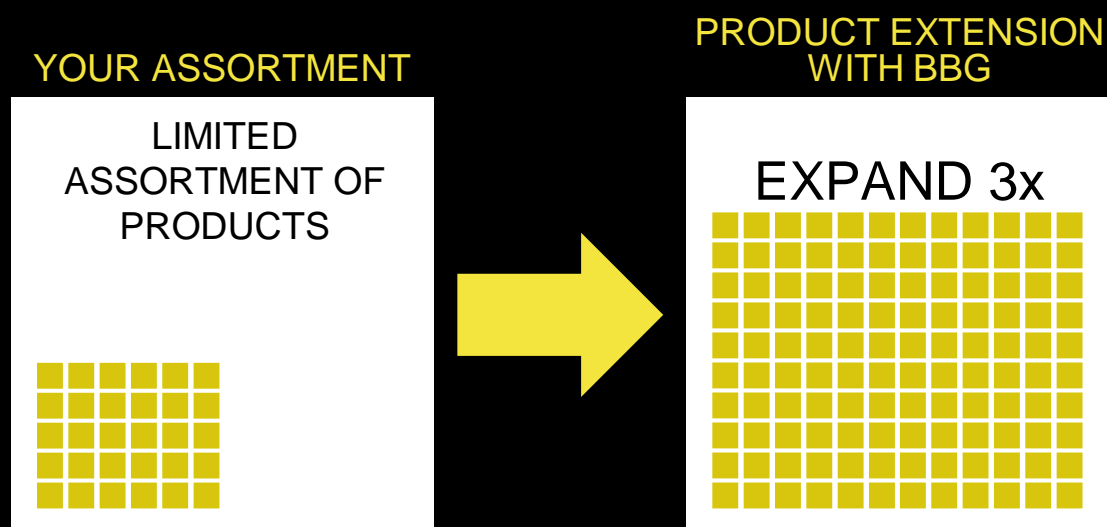
BBG®

08

グローバルスケールアップまでの4つのステップ

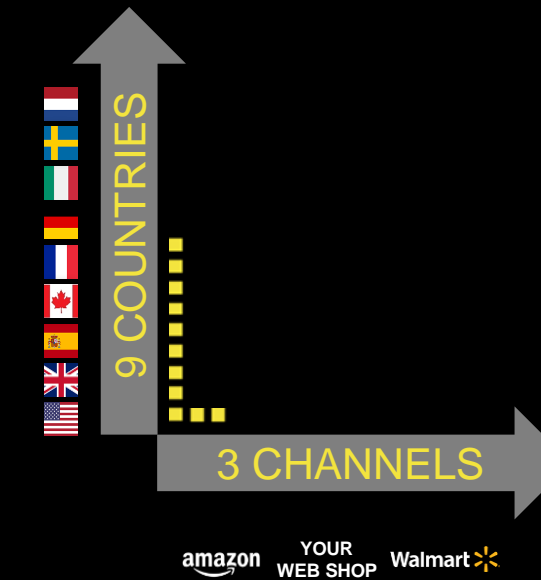
1

BBGを利用することで製品の拡充が実現可能



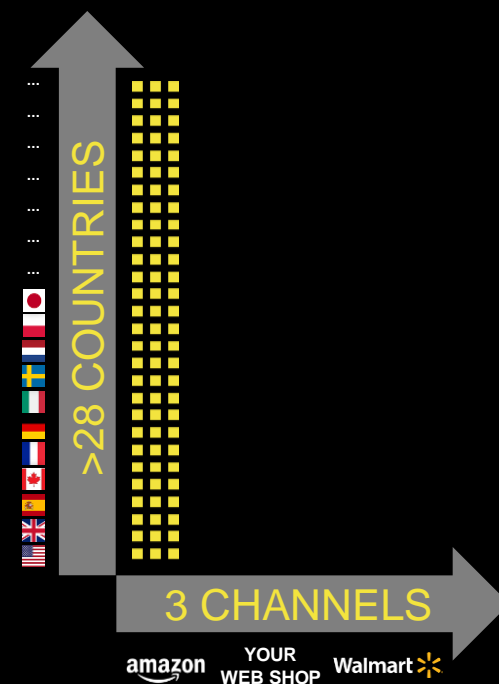
2

既存のセットアップ



3

BBGを利用することでより多くの国へ
マーケットアクセス



4

チャンネルも大幅アップ



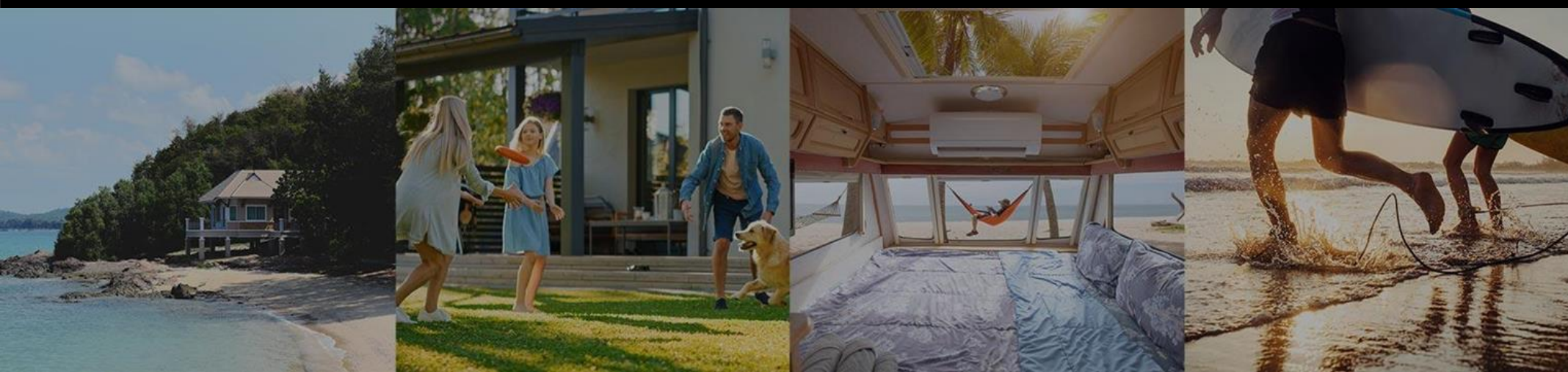
BBG®

09

未来は誰にも予測 できません

ひそかに抱いてきたビジネスアイデアを形にしたり、憧れの不動産への投資、家族やパートナーとの時間を大切にするためのロングバケーションなど・・・人生において新しいものを築き上げたり、発見したいと感じている方もいるでしょう。

起業家として努力を重ね、大切に育て上げてきたビジネスを取引することが次のステップ、次の夢につながる道なのかもしれません。今が一番のチャンス、絶好のタイミングなのかもしれません。



BBGにあなたのオンラインビジネスを売
ってください：
公正で迅速な取引を約束します

01

対等な立場で公正に。
BBGにとってそれは当然のことです。

02

ビジネスの買収に関心があることを初めからオープンにさせていただきます。
例えば当社の投資戦略の対象とは外れていても、関心がある旨はオープンにしています。当社の意図をよく理解していただき、あなたの貴重な時間も無駄にすることはありません。

03

あなたのビジネスの市場価値をスピーディーに評価します。あなたのビジネスがどれだけの価値があるか知りたくありませんか？それ自体、大変興味深いプロセスではありませんか？

04

戦略的な投資家として、未来を見据え、強固な財務体質を保持しています。お客様のビジネスに最適な価格、ベストプライスを提示することができます。

05

起業家、そして同じバックグラウンドを持った人間として細かい説明は不要かと思います。私たちはどのようなビジネスを求めているのか、深く理解した上で話を進めさせていただきます。
セールスプロセスのすべての段階で、サンプルドキュメント、ワークテンプレート、チェックリストを用いた独自の効率的なプロセスを開発しました。

06

あなたが例えばビジネスを手放さないと決断された場合でも、このプロセスがあなたにとって貴重な経験と新たな発見となることを期待しております。

BBG®

10

BBGの取引の特長

BBGとの40日間、スピーディーな取引の流れ

わずか4つのステップでオンラインビジネスを迅速に売却することができます。
一般的なM&A取引では数ヶ月かかるプロセスをBBGでは簡略化しました。

(5-12日間)
初回ミーティングとご
提案

- 初回顔合わせ商談
- 機密保持契約書の締結
- 価値を見積もり、初回プライシング

01

(7-14日間)
デューデリジェンス
& タームフェーズ

- より詳細な議論を行い、完成したチェックリストを元に情報交換する
- 取引の基盤に関する合意

02

(7-14日間)
契約締結にむけて
最終フェーズ

- 契約書案の交換と最終調整
- 契約書の締結
- 売却額のお支払い

03

統合フェーズ

売買が成立した後は、BBGの統合チームが、お客様のビジネスを当社のインフラへ移行・統合するサポートを行います。状況にもよりますが、わずか数週間で完了する、思った以上にスムーズなプロセスです

04

BBGは社内に全てのプロセスをご案内する専門チームがございます。
BBGは社内に法律専門家、税務コンサルタント、財務アナリストに加え、e-commerce に情熱を注ぐ社員を揃えております。

BBG®

11

BBGに関する記事を紹介します



Berlin Brands Group commits \$302M to acquire D2C and Amazon merchants

Ingrid Lunden@ingridlunden / 12:36 PM GMT+1 • January 28, 2021
Comment



If the rise of direct-to-consumer businesses has been one of the big e-commerce trends of the last decade, then the growth of startups raising huge rounds to consolidate D2C players, to bring more economies of scale to the model, has definitely been a related theme of the past year.

In the latest move, a startup out of Germany called the [Berlin Brands Group](#) has announced that it plans to invest €250 million (about \$302 million at today's rates) to buy up smaller companies and bring them into its fold.

While a lot of the company's would-be competitors in the consolidation race are focusing primarily on the Amazon Marketplace — leaning on fulfillment by Amazon (FBA) to carry out the distribution and logistics — Peter Chaljawski, the founder and CEO, tells us that it's a different story in its existing target market of Europe.

"In the M&A market, one big difference between the U.S. and Europe is that the latter is more fragmented," he said. "In the U.S., D2C sellers do a lot on

スタートアップや投資家、テックカンパニーを専門とする世界的なニュースポータルTECHCRUNCHに、BBGの記事が掲載されました。BBGが318億円を投じてD2CおよびAmazonマーチャントを獲得することについて Ingrid Lunden記者が投稿しています。

[\[Link\]](#)

ニューヨークのオンライン小売ブログ modernretail.co で、BBGが取り上げられました。ライターのマイケル・ウォーターズは、BBGはEコマース版のProcter&Gamble的存在なのか？と問いかけています。なぜBBGはAmazonの知識が豊富で、他の会社は持っていないのか？など鋭いポイントが取り上げられています。

[\[Link\]](#)



SUBSCRIBE LOGIN

STARTUPS RETAILERS PODCASTS EVENTS MODERN RETAIL+

THE AMAZON EFFECT / MARCH 8, 2021

Why a German e-commerce company is acquiring Amazon brands

By Michael Waters



via Klarsteile / Berlin Brands Group

As the race to buy Amazon businesses heats up, some established names are stepping into the market.

Over the last several months, companies that focus on acquiring smaller Amazon-native businesses and rolling up their products into a larger portfolio have appeared at an incredible rate. New acquisition companies announce funding rounds seemingly every week. In total, since December, acquisition companies have raised a combined \$2+ billion in funding, according to Marketplace Pulse. Their pitch is simple: they'll give small Amazon sellers a lucrative exit — then they'll use their connections to scale up production, optimize cost and turn a successful product into a veritable blockbuster.

Some of these companies, however, are newcomers to the Amazon ecosystem — many are led by deep-pocketed individuals who hail from varied, non-e-commerce backgrounds, including executives from Goldman Sachs, Airbnb, Morgan Stanley and Grubhub.

That is beginning to change. One recent acquirer, Branded, raised over \$150 million and has among its leading executives the co-founder of Lazada Group, an e-commerce giant in South Asia. Another longtime e-commerce business is now entering the Amazon roll-up fray: Berlin Brands Group (BBG) — a Germany-based company that began as an e-commerce seller in 2005, creating and marketing its own products on Amazon and other platforms. BBG now has offices in countless markets, including Turkey, Slovakia, the U.S. and Hong Kong, and its

BBG®

12

お客様からの声

おかげさまでポジティブなフィードバックをたくさん頂いています



2020年12月加入

BoarderKING

2人の兄弟、1つのビジョン。Boarder Kingのマルコは熱心なサーファー、スノーボーダー、ウェイクボーダー。5年前にオーストラリアでインドアボードのアイデアに出会いました。サーフィンには興味ありませんでしたがボードづくりの技術はありました。その結果、100ユーロ以下で美しいデザインのバランスボードが完成しました。1年間の開発期間を経て、生産を開始。2020年末には数千枚のボードを販売し、売上は200万ユーロを超えるまでになったといいます。ヨーロッパへの進出が次のステップとなるはずでしたが倉庫もオフィススペースも限界。2020年末、創業者たちはBBGにビジネスを売却しました。売却を決断させたのは、BBGが彼らのスケーリングプランと自社ブランド構築の実績をよく理解し、説得した結果であります。



2020年12月加入

Sleepwise

Fabian Gluschkeは、誰もが納得のEコマース専門家。彼の市場分析の結果、Sleepwise社が設立されました。このブランドは彼の期待に応じ、2017年以来12万個の製品を販売することに成功しています。最近では200万ユーロ以上の売上を上げました。売上の9割はAmazonでの販売によるものです。

2020年末までに、創業者はこの有益なビジネスをBBGに売却し、製品開発におけるコンサルティングの役割を担う役員として、経営に携わる決定をしました。魅力的な条件と、国際的な成長の恩恵を売却後も受けられるという点が、BBG社への売却に至る決定的な要素となりました。



2021年1月加入

Glaswerk

黒い森と呼ばれるシュヴァルツヴァルト地方で育つと自然への愛とディテールへのこだわりが知らぬ間に身につきます。Glaswerkの製品の特長はガラス、木、ステンレススチールなどの自然素材のみ使用していること。ジョシュアとニコライ2人の兄弟と、友人のケ빈は、2019年4月にGlaswerkを設立しました。2020年までに、彼らは3万5千個以上の製品を販売した。今後さらなる成長のために多額の投資を行う必要となり、2021年初頭、創業者たちはBBGの実績と魅力的な価格提示に納得。ビジネスの売却を決断しました。



BBG のファミリー一員になった企業は
他多数存在します

他、多数の創業者からこのようなご意見を頂いています

“BBGと合意するという決断は難しくありませんでした。魅力的な条件と、売却後も国際的な成長の恩恵を受けられるという2つの重要な要素に惹かれました”

“最終的にBBGが我々のブランドを最大限に活用できると確信できたので売却を決断することができました”

“BBGには経験豊富なスタッフと私たちのブランドを次のレベルに引き上げるべく体制が整っています”

“過去には会社の詳細を知らずして買収のオファーを受けることが多々ありました。それに比べBBGは経験豊富で、独自のブランドを構築しており、目的意識が高い会社だと評価しています”

“BBGの対応は実にスピーディーで、国際的にビジネスを拡充できると確信し、良心的な価格だったため買収を決断した”

BBG®

13

創業者&経営陣のご紹介

大切な商談は誰と行うのか？ 私たちが責任をもって担当します



Founder and CEO of BBG:

ピーター・チャルジャウスキー

ピーターのサクセスストーリーは良い音楽と高品質のDJ機器へのこだわりから始まり、やがてプロのビジネスマンへと変貌した。彼はまずeBayで音楽愛好家にイベントテクノロジーを販売し、すぐにパワーセラーとなった。それと同時期に、初めてのプラットフォーム、electronic-starを立ち上げた。ピーターが2006年に立ち上げたこのウェブショップの成功、そしてAmazonでのビジネスの成功により、製品の範囲は継続的に拡大し、幅広いカテゴリーを含むようになった。商品開発や商品調達において、ピーターの直感力は素晴らしく、後のBBGの成功へと繋がった。初期の成功に囚われることなく、CEOとして、BBGの目覚ましい国際的成長を継続させ、革新的な製品の範囲をさらに広げていくことを目標としている。



Co-Founder of BBG:

ドミニク・ブリチタ

ドミニクは、オーストリアの数学高校に通いながら初めてオンライン販売に成功。ウィーンで学び、両親が経営する法律事務所で働くが、自分で何かをゼロから始めたいと考え18歳のときにウェブストアを開設した。2012年にはピーターと合併会社を設立。ドミニクとピーターは共にBBGのオンラインビジネスの開発を担当。主に、中欧・東欧の8つの市場で独自のローカルウェブショップを展開し、年間€5,000万以上の売上高と魅力的な収益性を生み出すビジネスとなった。現在、ドミニクは、Cレベルの管理職として、BBGのさまざまな戦略的プロジェクトを担当している。eコマースビジネスへの積極的な関与に加え、法律家としてのルーツと数学への愛にも忠実である。ここ数年家族が経営するM&Aブティックで、数多くのVCおよびPE案件の経験を積み、ポートフォリオ企業の監督役員やオブザーバーを兼任している。LP投資ファンドの投資家代表として、さらにはエンジェル投資家としても活躍している。ウィンテージカー、スキー、マルタ騎士団のためのチャリティは彼が最も大切にしている活動の一部である。



Managing Director Global Expansion:

クリスチャン・サルザ

クリスチャンはColgate-Palmoliveでキャリアをスタートし、Colgate-PalmoliveとOlympusで15年以上消費者マーケティングを担当した後、約8年前にe-Commerceに進出。チーフマーチャンダイジングオフィサーとしてHome24の創業に携わり（2018年IPO）、後にCommerceのコングロマリットへ売却したUrbanaraのCEOを歴任。近年はBBGのオンラインブランド構築と成長に尽力している。



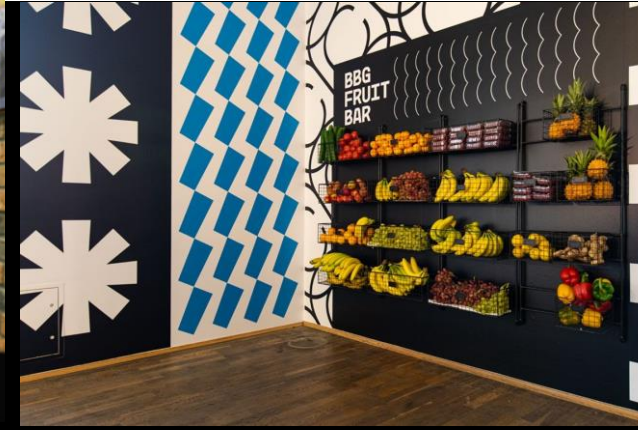
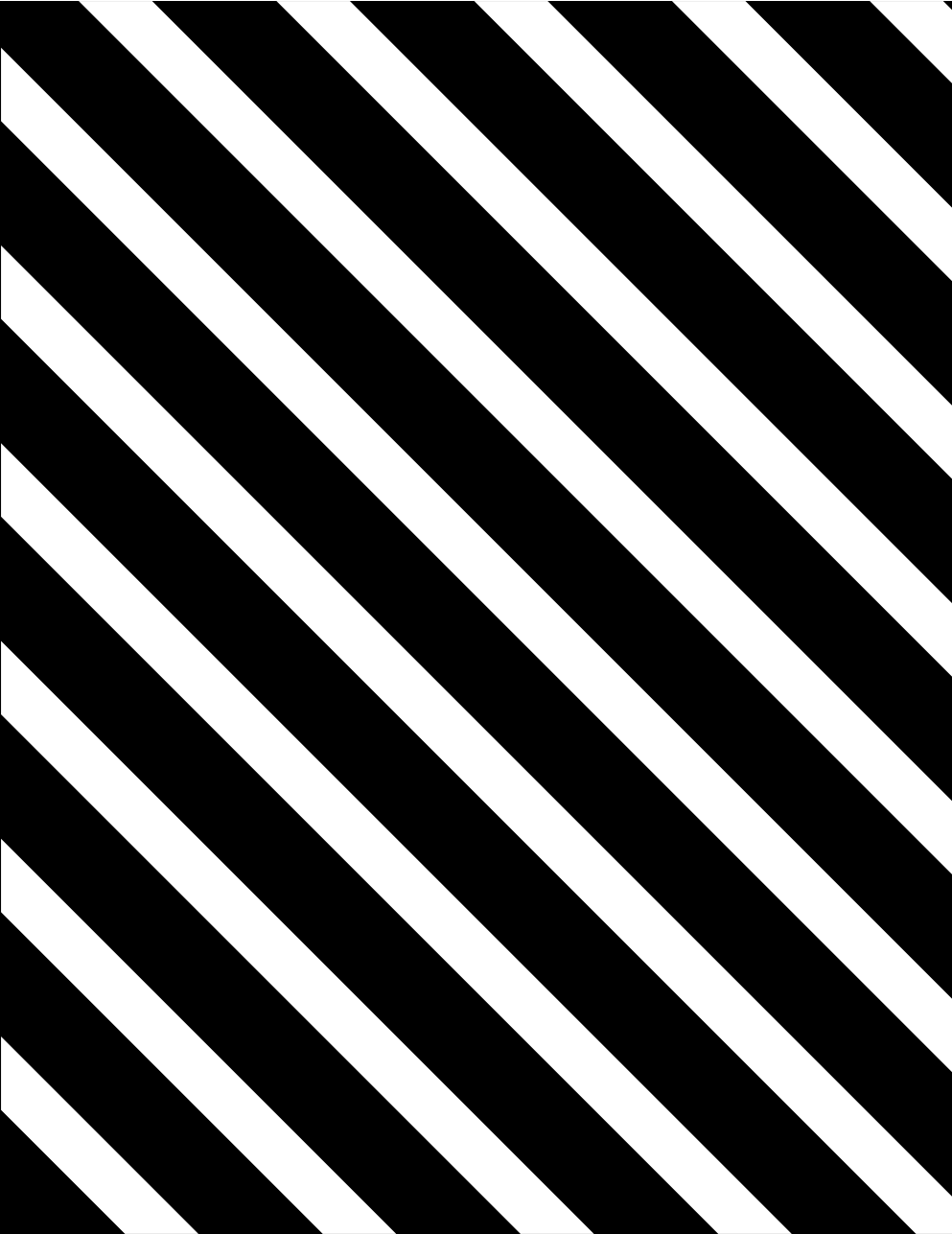
Head of Acquisitions Japan:

下平 季位

下平季位は2008年～2017年までの10年間、Amazon Japanの家電、PC及びスポーツ&アウトドアカテゴリーの仕入れ部門のマネージャー及び統括部長として勤務。2017年にNetEase Kaolaの日本カントリーマネージャーに就任し、アリババに2200億円での買収に貢献。2018年6月に(株) Picaroを創業し、日本のトップブランドの日本及び海外におけるアマゾンビジネスの拡大をサポート。また、(株) Picaro.aiとしてAmazon売上販売支援ツールを提供。2021年7月からBerlin Brands Group のHead of Acquisition JapanとしてBBGに参画。

BBG®

14



we are
BBG



BBG®
15

CONTACT CONTACT CONTACT CONTACT CO
TACT CONTACT CONTACT CONTACT
CONTACT CONTACT CONTACT CONTACT CO

BERLIN
BRANDS
GROUP®

ぜひご連絡ください

ご連絡いただければ、いくつかのご質問をさせていただいた後、
すぐに事業評価をさせていただきます。もちろんweb meetingなど
をさせていただくこともできますので、お気軽にご連絡ください。

.

shimodaira@berlinbrandsgroup.com

<https://berlin-brands-group.com/jp>

Global HQ, Berlin Brands Group, Germany,

Chal-Tec GmbH, Wallstraße 16, 10179 Berlin, Germany

BBG®

16