

Marke & Onlineshop für nachhaltige Rucksäcke und Taschen

Das zum Verkauf stehende Unternehmen ist eine **starke D2C-Marke**, die für stylische Produkte & authentische Nachhaltigkeit steht. Die Marke wurde **2015 gegründet** und vertreibt über den eigenen Onlineshop sowie Vertriebspartner Rucksäcke/Taschen, insbesondere **aus recyceltem Meeresplastik** (ca. 60% Umsatzanteil) hauptsächlich in DACH. Produktion der Produkte erfolgt durch externe Partner in Indien.

Highlights:

- **Gute Rohertragsmarge von 77%.**
- **Über 120-Tausend zufriedene Kunden** seit 2016 mit **hoher Mehrfachkauftrate**.
- **100-Tausend Follower** auf Social Media (Instagram: 61k, Facebook: 35k)
- **Tausende Reviews von zufriedenen Kunden** (4,9 / 5 Sternen) für Onlineshop insgesamt und Einzelprodukte (z.B. für GoogleShopping).
- **Geringe Retourenquote** von ca. 10%
- **Starke Produktentwicklungskompetenz und Lieferantenbeziehung**
- **Nachhaltigkeitskompetenz und -profil:** insb. zertifizierte und kontrollierte Lieferkette für recyceltes Meeresplastik und Collection Centern in Asien, wo Plastik an Stränden und Flussufern aufgesammelt wird, bevor es ins Meer gelangt.
- Sehr gute **DHL Konditionen**.

Der Inhaber muss das Unternehmen aus persönlichen Gründen abgeben und sucht kurzfristig einen Nachfolger (idealerweise Übernahme ab Februar 2025). Durch Zusammenlegung mit einem bestehenden artverwandten Geschäft (z.B. in einem Brandhouse) lassen sich leicht **Synergien heben**, die das Unternehmensergebnis von einer „schwarzen Null“ auf ein deutlich positives EBIT steigern können. Die starke Lieferantenbeziehung und Plattform für **nachhaltige Stoffe aus recyceltem Meeresplastik birgt deutliches Wachstumspotential durch Produkterweiterung** (Handtaschen, Reisetaschen, Textilien, Arbeitsbekleidung). Ein weiteres Wachstumspotential besteht im **Aufbau eines neuen Vertriebskanals über Marktplätze**.

Der **Wert des Unternehmens** wird von uns **mit 70 TEUR bemessen**. Das Warenlager hat einen Wert von ca. 140 EUR. Der taxierte Kaufpreis beträgt demnach in Summe 210 TEUR.

Vermögensgegenstände und Werttreiber im Einzelnen:

- Markenrechte und Domains
- Social Media Accounts (Follower auf Instagram: 61k, Facebook: 35k)
- Kundendatenbank mit ca. 50 Tausend Newsletter-Abonnenten
- Shopify-Onlineshop (in DE, EN, FR, ES)
- Tausende sehr positive Kundenbewertungen
- Kundenbeziehung zu B2B-Partnern, unter anderem AIDA (Verkauf der Kollektion aus recyceltem Meeresplastik an Bord der Kreuzfahrtschiffe)
- Umfangreiches Bild- und Videomaterial der Produktkollektionen

Der Kauf des Unternehmens kann durch Übernahme von 100% der GmbH-Anteile erfolgen (Share-Deal) oder aber auch als Asset-Deal strukturiert werden.

Das Unternehmen hat aktuell **vier Mitarbeiter**, die übernommen werden können aber nicht müssen. Das Geschäft kann problemlos an einen anderen **Standort** verlegt werden. Der Inhaber steht dem Käufer für eine Übergangszeit beratend zur Verfügung.