

## Profile number

103033

## Investor oder Käufer gesucht für innovatives Mikrounternehmen

### Located in

Berlin

### Also interesting for this region (s)

Europe

## General information

### Sector

Engineering

### Type of company

Clothing

### Legal entity:

One - man business

### Type of transaction

Assets / liabilities

### Life phase enterprise

Growing

### Employees in FTE

< 5

### Type of buyer:

- Strategic acquisition
- Investor

## Financial information

### Turnover last financial year

Confidential

### Asking price

€ 250.000 - € 1.000.000

### Earnings before taxes

€ Loss - € making

## Company history/background

Ich bin Diplomdesigner mit der Spezialisierung zum Schuhdesign. Ich habe 2017 begonnen einen ökofreundlichen Barfußschuh zu entwickeln, der vorwiegend aus schadstofffreien Naturmaterialien besteht und fair in Portugal hergestellt wird.

Es ist ein Nischenprodukt innerhalb einer rasant wachsenden Nische und findet bei Männern, Frauen und Kindern großen Anklang.

Anfangsschwierigkeiten und die Coronakrise haben mich finanziell an meine Grenzen gebracht. Mittlerweile steht eine fertige Kollektion in perfekter Qualität in den Startlöchern, die Kunden warten auf Nachschub, aber ich kann keine weitere Produktion bezahlen. Ich habe eine sehr engagierte und versierte Angestellte, eine ideale PR/Marketing-Expertin und einen exzellenten und günstigen ITler auf Honorarbasis für das Kleinunternehmen arbeiten. In Portugal arbeiten 3 Fabriken für mich: für Einlegesohlen, Laufsohlen und Schuhe.

Es steht eine neue Webseite auf Shopware6-Basis.

Es laufen K

Design, Entwicklung, Produktionsorganisation, Großhandel und Einzelhandel (nur noch online, Geschäft wegen Corona aufgegeben)

Die Firma kann von jedem Standort aus betrieben werden, Berlin ist keine Bedingung.

Wir entwickeln und verkaufen unter der Marke "bebbo" fußgerechte, schadstofffreie, hautfreundliche Bequemschuhe, sogenannte Barfußschuhe, die wasserabweisend und auch für Allergiker geeignet sind. Preissegment zwischen 100 und 200 € pro Schuhpaar.

Wir sind noch in der Startphase und haben etwa je 1000 Kunden und Fans in den sozialen Netzwerken (Mailchimp-Newsletter, Instagram, Facebook).

Der erste fertige Schuh kam noch unter unserem vorigen Markennamen "Aehrenkranz" Ende 2019 auf den Markt. 2020 erfolgte die Umbenennung in "bebbo" (Berliner-Barfuß-Botten). Es liefen bereits 2 erfolgreiche Crowdfunding-Kampagnen.

Wir vertreiben auch passende Schuhpflegeprodukte aus deutscher und schweizerischer Produktion.

## Unique selling points

Unsere hochwertigen Barfußschuhe sind ein Nischenprodukt innerhalb der Nische der Barfußschuhe. Unsere Schuhe kennzeichnet, dass wir auf Kunststoff verzichten, wo immer es geht, und dass sie dennoch wasserabweisend sind. Das ist gut für die Umwelt und die Haut. Wir verarbeiten Biobaumwolle, europäisches Ökoleder, pflanzliches Pinatex (Ananasblatffaser), europäische Wolle und Kork. Wir haben für ca. 25.000€ eigene Sohlenformen entwickelt und verwenden eigene Leistenformen. Alles lagert in Portugal an "unseren" Produktionsstätten.

Wir haben dazu passende Einlegesohlen aus Naturmaterialien entwickelt.

Logos und Firmennamen sind eingetragene Marken.

## Other

Ich wünsche mir einfach nur, dass unsere wunderschönen Produkte weiter produziert werden und würde gern weiter in und für die Firma arbeiten. Derzeit bin ich privat haftender Einzelunternehmer. Da ich aus der Mittellosigkeit heraus gegründet habe, stand das Projekt von Anfang an auf der Kippe. Ich wollte vorrangig meine innovative Idee umsetzen und fand begeisterte Unterstützer. 2 Kredite halfen mir anfangs, aber einen fast einjährigen Lieferausfall aufgrund der Coronakrise 2020 konnte ich nicht verkraften.

Entweder ein Investor findet sich oder ein Käufer. Ich bin offen für alle Vorschläge. Das Branding der Sohlen kann man mit etwas Aufwand auswechseln, falls eine andere Marke die Linie übernehmen will.

Ideal wäre ein Investor oder Käufer, der sich mit Betriebswirtschaft auskennt! Ich bin eher für den kreativen Input und das Produktionsmanagement geeignet.

Finde ich keine Lösung, bin ich im Sommer zahlungsunfähig und löse das Unternehmen auf