

Profilnummer

106514

StartUp gruene Marke 5b4 + OnlineShop fuer nachhaltige Trinkflaschen

Standort

Bayern

Auch interessant für diese Region (en)

Ganz Deutschland

Allgemeine Information

Branche

Großhandel Konsumgütern

Art des Unternehmens

Handelsunternehmen

Rechtsperson:

G.b.R.

Art der Transaktion

(Legale) Fusion

Lebensphase Unternehmen

Jung Unternehmen

Mitarbeiter in FTE

< 5

Art des Käufers:

- MBI-Kandidat
- Strategische Akquisition
- Investor

Finanzinformation

Umsatz letztes Geschäftsjahr

€ 0 - € 100.000

Preisvorstellung

€ 0 - € 100.000

Ergebnis vor Steuern

Vertraulich

Firmengeschichte / Hintergrund

Wir, David Bohsewe und Florian Schlennert, haben 5b4 (eingetragene Marke) im Juni 2019 gegründet und den Verkauf im Oktober 2020 gestartet. Wir zwei sind Studenten an der Universitaet Passau und sind seit 2016 im E-Commerce und Amazon FBA taetig. Das Konzept der Marke 5b4 ist es, ein nachhaltiges Sortiment aufzubauen, welches durch hohe Qualitaet einen echten Mehrwert fuer den Kunden bietet. Dabei verfolgen wir das Ziel, einen nachhaltigen Konsum fuer unsere Kunden zu ermoeeglichen.

Unser erstes Produkt ist eine 1 Liter Trinkflasche aus Tritan (die Flasche besteht aus Original TritanTM von Eastman. Wir haben dies ebenfalls im Labor prüfen und nachweisen lassen. Auf Nachfrage können wir den Nachweis gerne zusenden.) mit umfangreichem Zubehör. Hierbei wurde das Gesamtpaket unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit optimiert. Der entstandene Müll sowie der CO₂-Ausstoß werden über Partnerorganisationen kompensiert. Wir vertreiben unsere Flaschen sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich. Für das Segment B2B bieten wir zusätzlich ein Co-Branding an. Hierbei wird die Flasche mit dem entsprechenden Firmenlogo bedruckt und kann so als Werbe- und Kundengeschenk genutzt werden. Die Veredelung erfolgt bei einem lokalen Anbieter. Ein weiterer Bestandteil ist eine Dropshipping Anbindung, wodurch wir unser Sortiment diversifiziert haben. Zusätzlich bieten wir noch Zubehör für unsere Flasche an.

Alleinstellungsmerkmale

Im B2B-Bereich betreiben wir Kaltakquise über telefonischen Kontakt und/oder verwenden personalisierte E-Mails. Hierbei geht es einerseits um das Listing in z.B. Sportläden, Supermärkten, etc. oder aber um oben genannte Co-Branding Aufträge von Unternehmen.

Im B2C-Bereich vertreiben wir die Flasche vorwiegend über unseren eigenen Shop, sowie über Decathlon. Derzeit bauen wir zudem ein Amazon Listing auf.

Alle unsere Verkäufe werden über einen Logistikpartner gelagert und versendet. Dank des professionellen Service werden die Pakete im Schnitt nach 2 Tagen beim Kunden zugestellt. Die Zusammenarbeit kann fortgeführt oder aber an die eigene Infrastruktur angebunden werden. Auch zu unserem chinesischen Flaschen-Hersteller reichen wir den Kontakt selbstverständlich weiter.

Seit April 2021 verkaufen wir über unseren eigenen Onlineshop. Zu Beginn wurde der Shop mit Shopware 6 betrieben, allerdings sind wir auf Grund verschiedener Einschränkungen auf Word

Andere

Hierbei sei angemerkt, dass wir nur sehr wenig Werbung geschaltet haben, weshalb die Besucherzahlen sehr niedrig ausfallen. Die meisten Webseite-Zugriffe verdanken wir einigen Platzierungen auf Seite 1 mit unterschiedlichen Keywords. Die Conversion-Rate hingegen ist überdurchschnittlich hoch und beträgt ca. 6,99 %.

Bei Decathlon im Online-Store sind wir konstant auf der ersten Seite gelistet. Neben Deutschland verkaufen wir noch auf der belgischen Decathlon-Seite. Das Amazon-Listing muss noch aktiv bespielt werden.

Ende 2021 wurde ein 27-sekündiges Werbevideo fertiggestellt. Auch hier sind die Zahlen überdurchschnittlich gut. Mit einer durchschnittlichen Wiedergabezeit von ca. 25 Sekunden, eignet sich das Video perfekt für große

Werbekampagnen (Obwohl bei YouTube die Werbung bereits nach 5 Sekunden uebersprungen werden kann).

weitere Infos auf Anfrage (wir haben leider nicht genug freie Zeichen, um den kompletten Text hier einzuschreiben)