

## Profile number

107815

## Geheiratet wird immer: Online-Plattform fuer originelle Hochzeitsprodukte sucht Kaeufer!

### Located in

Germany

### Personal data

#### Sector

Retail non-food

#### Type of company

Webshop

#### Legal entity:

Other

#### Type of transaction

Assets / liabilities

#### Life phase enterprise

Growing

#### Employees in FTE

5 - 10

#### Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

### Financial information

#### Turnover last financial year

€ 500.000 - € 1.000.000

#### Asking price

€ 500.000 - € 1.000.000

#### Earnings before taxes

€ 250.000 - € 500.000

### Company history/background

Das US amerikanische Unternehmen wurde Anfang 2021 gegrundet und hat es geschafft sich in den vergangen Jahren am internationalen Markt fuer Hochzeitsprodukte zu etablieren. Auch dank der starken Social Media Praesenz ist es dem Unternehmen gelungen monatlich ueber 45.000 interessierte Besucher auf ihre Hochzeitskollektion aufmerksam zu machen. Das E-Commerce Unternehmen ist international bekannt und hat

es trotz der relativ kurzen Unternehmensgeschichte bereits geschafft auf den deutschen Markt vorzudringen. So wurden im vergangenen Jahr bereits 15% des gesamten Umsatzes in Deutschland erzielt.

Geheiratet wird immer und man kann einen bestimmten Trend erkennen in welchen Quartalen die hoechste Nachfrage zu sehen ist. Dies erlaubt eine gute Planung ueber das ganze Jahr hinweg.

Mit Liebe zum Detail ist es gelungen durch originelle und personalisierte Hochzeitsprodukte Kunden aus aller Welt anzuziehen. Von individuellen Hochzeitsalben ueber originellen Tortenschmuck hin zu mit Initialen gravierten Manschettenknoepfe, koennen Kunden ihrer Hochzeit mit ausgewaehlten Produkten, die nicht an jeder Ecke zu erwerben sind, einen besonderen Charme verleihen.

## Unique selling points

Trotz der relativ kurzen Zeit am Markt hat sich das Unternehmen als solide E-Commerce Plattform fuer Hochzeitsprodukte am internationalen Markt etabliert. Beonders hervorzuheben sind der einwandfreie Kundenservice und die aussergewoehnliche Qualitaet der Produkte. Da die E-Commerce Plattform mittlerweile eine solide Groesse erreicht hat, ist der Unternehmer bereit es nun in gute Haende zu geben. Vor allem durch eine intensivere Zusammenarbeit mit Agenturen und Weddingplannern kann die Marke in Zukunft eine noch groessere Reichweite erlangen.