

Profilnummer

110506

Luxusmarke mit eigener Produktion von Kunstobjekten

Standort

Deutschland

Persönliche Daten

Branche

Einzelhandel Non-Food

Art des Unternehmens

Webshop

Rechtsperson:

Anders

Art der Transaktion

Assets / liabilities

Lebensphase Unternehmen

Jung Unternehmen

Mitarbeiter in FTE

< 5

Art des Käufers:

- MBI-Kandidat
- Strategische Akquisition

Finanzinformation

Umsatz letztes Geschäftsjahr

€ 500.000 - € 1.000.000

Preisvorstellung

€ 500.000 - € 1.000.000

Ergebnis vor Steuern

€ 250.000 - € 500.000

Das Unternehmen übernimmt die hauseigene Produktion, das Marketing, den Vertrieb und die Distribution von kleinen, limitierten Kunstwerken und Designobjekten sowie den Vertrieb über Webshop und soziale Medien, eigene Newsletter und B2B-Kanäle. Ein einzigartiges Produkt und eine starke Marke, die Monat für Monat wächst.

Alleinstellungsmerkmale

Das Unternehmen verfügt über eine eigene Produktion und verzeichnet stabile, wachsende Umsätze, die sich

nach Bedarf ausweiten lassen. Dies kann durch verstärkte Social-Media-Werbung und eine stärkere Fokussierung auf B2B erreicht werden. Aktuell stagniert das B2B-Geschäft – mit Ausnahme einiger weniger internationaler Kunden – aufgrund der hohen Arbeitsbelastung. Es besteht enormes Wachstumspotenzial. Das Unternehmen besteht aus zwei Mitarbeitern, die in zwei Räumlichkeiten (90 m²) für Produktion, Auftragsbearbeitung, -vorbereitung und Versand zuständig sind. Die Räumlichkeiten dienen sowohl der Produktion als auch der Lagerung.

Die Produktion kann überall in Belgien oder Europa erfolgen. Nach einer entsprechenden Schulung kann dies praktisch jeder durchführen.

Andere

- **Verkaufsgrund**

Das Unternehmen wächst stetig, und um dieses Wachstum fortzusetzen, ist eine Expansion notwendig. Das bedeutet auch, die Familie zu vergrößern und mehr Zeit für die Familie zu haben.

- **Angebotenes Interesse**

Der Verkäufer möchte das gesamte Unternehmen (100%) im Wege einer Unternehmensvermögensübertragung veräußern.

- **Geeignet für**

Dieses Unternehmen ist interessant für strategische Käufer/Investoren. Es ist auch für unternehmerisch denkende MBI-Kandidaten mit Kenntnissen im E-Commerce-Sektor interessant.

- **Geschäftsphase**

Der Verkäufer veräußert dieses Wachstumsunternehmen (mit einem durchschnittlichen Wachstum von 15-30% pro Jahr) an einen Käufer, der weiter wachsen möchte oder glaubt, das Wachstum beschleunigen zu können.

Geschäftsjahr	2023	2024	2025
Einnahmen	425.000 €	605.000 €	958.000 €

Gewinn (Nettogewinn)	139.250 €	220.250 €	312.000 €
----------------------	-----------	-----------	-----------