

Profile number

107748

Stark wachsende Online-Marke/Shop fuer innovative, hochwertige und nachhaltige Lyocell Bettwaesche

Located in

Germany

Personal data

Sector

Retail non-food

Type of company

Webshop

Legal entity:

Limited Company

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

Growing

Employees in FTE

< 5

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

Financial information

Turnover last financial year

€ 500.000 - € 1.000.000

Asking price

To be agreed

Earnings before taxes

€ 0 - € 100.000

Company history/background

Wir sind 2020 mit einer der erfolgreichsten Crowdfunding Kampagnen in DE gestartet mit der Vision, die fuehrende Marke fuer innovative Heimtextilien zu sein. Startend mit aus Holz gewonnener Lyocell Bettwaesche bis zu Lyocell-Bio-Baumwolle Handtuechern, etc. Eine absolute Nische! Nach 4 sehr wachstums- und lehrreichen, aber durch unser Bootstrapping sowie der derzeit schwachen Konjunktur auch anstrengenden

Jahren, moechten wir unseren Onlineshop mit viel Potenzial in neue Haende zu geben. Zeitschriften wie „Zuhause Wohnen“, „ELLE“, „Brigitte“, etc. haben schon ueber uns berichtet und auch im Einzelhandel „Breuninger“ waren wir bereits. Durch Optimierungen in Shop, Online Marketing und Fulfillment konnten wir unseren Nettoumsatz von 2022 (216k€) zu 2023 (724k€) mehr als verdreifachen und haben bereits neue innovative Produkte in der Pipeline.

Weitere wichtige Informationen:

- Hauptverkaufschanel: Meta (60%), GoogleAds (30%), Newsletter (10%). B2C. Mit guten Online-Marketing-Kenntnissen laesst sich unsere Bettwaesche wie von selbst verkaufen.
- Die derzeitige Unternehmensfuehrung ist alleine mit ca. 5h/Woche machbar. Einarbeitung ins Unternehmen ist im Kaufpreis enthalten.
- Der Onlineshop ist bestens optimiert, automatisiert und sofort einsatzbereit Verkaeufe zu generieren, auch ohne Werbeanzeigen.
- Derzeitig (27.03.24) vorhandener Warenbestand: ca. 20k€.
- Der Versand erfolgt bis heute durch ein hochskalierbares Fulfillmentcenter in Deutschland.
- Wir pflegen sehr gute Konta

Unique selling points

KPIs:

- Verdreifachung des Nettoumsatzes: 216k€ (2022) a 724k€ (2023)
- EBITDA Marge 2023 = 8%
- Gross Profit Margin (Verhaeltnis Produktkosten zu Nettoumsatz): 2022 = 87%, 2023 = 68% (durch Rabatte aufgrund derzeit schlechter Konjunktur)
- ROAS (Return on Ad Spend) = 3-4
- Durchschnittlicher Warenkorb: 200€
- Ueber 8.000 Kunden, Returning Customer Rate von 20%, ueber 1.000 5-Sterne-Bewertungen

Other

Das grosse Wachstumspotential liegt:

- in der Skalierung durch bestens vorbereitete Grundstruktur
- in der Ueberbrueckung der derzeit schwachen Konjunktur
- im Ausbau des Produktportfolios (Handtuecher, Bademaentel, Schlafmaske, Bettdecken und -Kissen)
- in der Internationalisierung
- in der Entwicklung des Marktplatzgeschaeftes
- in der Entwicklung des B2B (Einzelhandel, Hospitality)