

Profile number

108668

Premium-Tee-Marke mit wachsendem Potenzial sucht neuen Eigentümer

Located in

Lower Saxony

Personal data

Sector

Retail food

Type of company

Other

Legal entity:

Limited Company

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

Starting

Employees in FTE

< 5

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition

Financial information

Turnover last financial year

€ 0 - € 100.000

Asking price

€ 0 - € 100.000

Earnings before taxes

€ 0 - € 100.000

Company history/background

Das Unternehmen bietet eine einzigartige Produktlinie von hochwertigen ayurvedischen Teemischungen an, die auf traditionellem Wissen und modernen Anforderungen basieren. Die Marke ist im Premium-Wellness-Segment positioniert und spricht gesundheitsbewusste Verbraucher an.

Das Geschäft umfasst einen professionell gestalteten Shopify-Onlineshop, einen etablierten Amazon-Store und aktive Social-Media-Kanäle. Die Produkte genießen hohe Qualität und Kundenbewertung, und die Marke ist rechtlich geschützt.

Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt ayurvedische Premium-Teemischungen, die auf traditionellem Wissen basieren und moderne Verbraucherbedürfnisse erfüllen. Die Hauptaktivitäten umfassen:

- Produktentwicklung: Kreation einzigartiger Wellness-Tees mit hochwertigen Zutaten und nachhaltiger Verpackung.
- Vertrieb: Verkauf über einen Shopify-Onlineshop, einen etablierten Amazon-Store sowie gelegentliche Offline-Verkaufsaktivitäten wie Märkte.
- Marketing: Aufbau einer Markenpräsenz durch Social-Media-Kampagnen und organische Reichweite.

Unique selling points

- Inspiriert von Ayurveda: Authentische Rezepturen, basierend auf jahrhundertealtem Wissen, für moderne Wellness-Bedürfnisse.
- Premium-Qualität: Verwendung hochwertiger, natürlicher Zutaten ohne künstliche Zusätze.
- Nachhaltigkeit: Umweltfreundliche Verpackung, einschließlich biologisch abbaubarer PLA-Teebeutel.
- Erschwinglich: Brücke zwischen teuren Premium-Teemarken und Massenprodukten – hochwertige Tees für den Alltag.
- Geschmackserlebnis: Kein bitterer Geschmack, sondern eine milde und angenehme Teeerfahrung.
- Markenauftritt: Klarer Fokus auf Lifestyle und Wellness, unterstützt durch modernes Branding und Social Media.
- Diversifizierte Verkaufskanäle: Shopify-Onlineshop, Amazon-Store und Offline-Präsenz auf Märkten.

Other

Description of the Desired Buyer:

- Erfahrung im Marketing und Vertrieb: Ein Käufer, der ein starkes Netzwerk oder Know-how in diesen Bereichen mitbringt, um das Potenzial der Marke voll auszuschöpfen.
- Passion für gesunde Produkte: Interesse an Ayurveda, Wellness und nachhaltigen Lebensmitteln.
- Skalierungsbereitschaft: Bereit, in das Wachstum der Marke zu investieren, sei es durch Kapital, Zeit oder Ressourcen.
- Unternehmerischer Fokus: Jemand, der das Produktportfolio erweitern, neue Märkte erschließen und die Marke auf das nächste Level bringen möchte.
- Hintergrund im E-Commerce oder Einzelhandel: Vorteilhaft für die Optimierung der bestehenden Online- und Offline-Vertriebskanäle.