Profile number
108668

Premium-Tee-Marke mit wachsendem Potenzial sucht neuen Eigentuemer

Located in
Niedersachsen

General information

Sector
Retail food

Type of company
Other

Legal entity:
Private 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 Geschaeft umfasst einen professionell gestalteten Shopify-Onlineshop, einen etablierten Amazon-Store und aktive Social-Media-Kanaele. Die Produkte geniessen hohe Qualitaet und Kundenbewertung, und die Marke ist rechtlich geschuetzt.

Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt ayurvedische Premium-Teemischungen, die auf traditionellem Wissen basieren und moderne Verbraucherbeduerfnisse erfuellen. Die Hauptaktivitaeten umfassen:

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

Unique selling points

- Inspiriert von Ayurveda: Authentische Rezepturen, basierend auf jahrhundertealtem Wissen, fuer moderne Wellness-Beduerfnisse.
- Premium-Qualitaet: Verwendung hochwertiger, natuerlicher Zutaten ohne kuenstliche Zusaetze.
- Nachhaltigkeit: Umweltfreundliche Verpackung, einschliesslich biologisch abbaubarer PLA-Teebeutel.
- Erschwinglich: Bruecke zwischen teuren Premium-Teemarken und Massenprodukten – hochwertige Tees fuer den Alltag.
- Geschmackserlebnis: Kein bitterer Geschmack, sondern eine milde und angenehme Teeerfahrung.
- Markenauftritt: Klarer Fokus auf Lifestyle und Wellness, unterstuetzt durch modernes Branding und Social Media.
- Diversifizierte Verkaufskanaele: Shopify-Onlineshop, Amazon-Store und Offline-Praesenz auf Maerkten.

Other

Description of the Desired Buyer:

- Erfahren im Marketing und Vertrieb: Ein Kaeufer, der ein starkes Netzwerk oder Know-how in diesen Bereichen mitbringt, um das Potenzial der Marke voll auszuschoepfen.
- Passion fuer 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 Maerkte erschliessen und die Marke auf das naechste Level bringen moechte.
- Hintergrund im E-Commerce oder Einzelhandel: Vorteilhaft fuer die Optimierung der bestehenden Online- und Offline-Vertriebskanaele.