

Standorte (rechtlich selbstständig)

Basel · Bayreuth · Berlin · Bremen · Budapest · Dresden
Eisenach · Essen · Frankfurt am Main · Freiburg · Graz
Halle · Hamburg · Hamm · Hannover · Heidelberg
Ingolstadt · Kaiserslautern · Kiel · Köln · Krefeld
Linz · Lissabon · Luzern · Memmingen · München
Münster · Nürnberg · Osnabrück · Regensburg · Rottweil
Saarbrücken · Salzburg · Schwerin · Stuttgart · Warschau
Wien · Wiesbaden · Würzburg · Zürich

Unternehmensverkauf



Der Unisex-Design-Rasierer im Abo-Modell

Unternehmensangebot Projekt-Nr.: nik003047

Rechtsform:	GmbH
Firmenprofil:	<p>Das Unternehmen hat seinen Sitz in Norddeutschland und wurde im Jahr 2017 gegründet. Der Gründer, ein Manager mit Erfahrungen im Bereich Kreativ- und Onlineagenturen, vertritt die Vision, die No. 1 Kult-, Design- und Qualitätsmarke im Rasiermarkt zu werden. Mit seinem Unternehmen hat er den individuellen Unisex-Design-Rasierer „Made in Germany“ entwickelt und hergestellt. Das Produkt ist seit 2021 auf dem Markt erhältlich. Der Vertrieb erfolgt via Onlineshop, Verkaufsplattformen und Kooperationen im B2C und B2B Markt.</p>
Inhalt:	<p>Zum Verkauf stehen 100% des Unternehmens. Für den Vertrieb über weitere Plattformen muss eine Verpackung entwickelt werden. Idealerweise verfügt der Käufer über Erfahrung im Online-Marketing und/oder bringt eine vorhandene Vertriebsstruktur mit.</p>
Angebotsportfolio:	<p>Das Unternehmen vertreibt einen neuartigen Unisex-Rasierer mit einzigartigem, individuellen Designkonzept Made in Germany, kombiniert mit einem Abo-Modell für die Rasierklingen.</p> <p>Die USPs des Geschäftsmodells sind:</p> <ul style="list-style-type: none">• Erster Unisex Designrasierer Made in Germany - 1 Rasierer Modell und 1 Klinge für alle Haare• Besonderer Marktzugang - nicht kopierbare Kooperation mit Wilkinson• Hochwertige Klinge bis zu 70% günstiger als marktführende Klingen• Individualisierbare Griffe• Klingen-Abo• Zielgruppe sind Frauen und Männer• Exklusives Design• Vertrieb im B2B Markt - gebrandete Griffe sind möglich
Umsatz:	<p>Das Unternehmen vertreibt die Rasierer zurzeit über den eigenen Onlineshop und über Ebay. Geht man nur in Deutschland von einem zu erzielenden Marktanteil von 0,5% aus, dann entspricht das einem Umsatzpotenzial von 6 Mio. EUR pro Jahr nur auf dem deutschen Markt. Aufgrund fehlenden Kapitals für Werbemaßnahmen konnten bisher nur geringe Umsätze erzielt werden.</p>

- Potenzial für den Käufer:
- Ausbau des Vertriebs über Verkaufsplattformen
 - Influencer Marketing
 - Promotion Aktionen
 - Entwicklung einer Produktverpackung für den internationalen Markt
 - Internationalisierung (insbesondere via Amazon)
- Kunden:
- Aktuell gibt es ca. 350 Bestandskunden.
Während aktuell nur Endkunden bedient werden, können sich durch Kooperationen interessante Ansätze im B2B-Bereich ergeben.
- Investment Potenzial:
- Es gibt aktuell keinen Wettbewerber mit einem vergleichbaren Produkt in Sachen Qualität, Design und Preis.
 - Es existiert bereits ein eigener Onlineshop mit Abo-Funktion.
 - Ein Rasierer ist ein "must have" und kein "nice to have" – der Bedarf ist schon da
 - Durch die Abo-Funktion werden regelmäßig Umsätze ohne zusätzlichen vertrieblichen Aufwand erzielt.
 - Das Geschäftsmodell ist hochgradig skalierbar mit einem sehr hohen jährlichen **Marktpotenzial > 6 Mio. EUR nur in Deutschland.**
- Kaufpreis:
- Aktuell hält der Gründer 100% der Unternehmensanteile.
Zum Verkauf stehen 100% der Anteile zu einem Preis von 80.000 Euro.
- Der Kaufpreis beinhaltet
- einen **Warenbestand von ca. 26.000 Euro**
 - den **Onlineshop**
 - das Werkzeug für die **Produktion der Griffe**
 - den Vertrag mit **Wilkinson**
 - die **Marke** (Design- und Markenrechte)
- Der Gründer wird dem Käufer für eine Übergabezeit beratend zur Seite stehen.
- Kontakt:
- Nicole Kalonda
Standort (rechtlich selbstständig) KERN Hamburg
Email: kalonda@kern-unternehmensnachfolge.com
Telefon: +49 40 - 60 77 978 91
Mobil: +49 176 - 84 399 765

Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten.