

EVERTAG

Digitaler Gepäckanhänger · Marke · Software · Kundenbasis

VERTRAULICHES EXPOSÉ

EVERTAG ist eine seit 2018 etablierte digitale Reisemarke mit über 40.000 verkauften Einheiten, einem vollständig eingerichteten E-Commerce-Setup und einer neuen, eigenentwickelten Software-Plattform. Das Unternehmen wird aus privaten Gründen vollständig abgegeben und ist schlüsselfertig zur Übernahme.

1 · DAS PRODUKT

EVERTAG ist ein digitaler Gepäckanhänger mit QR-Code-Technologie. Geht ein Koffer verloren, scannt der Finder den Code – der Eigentümer wird sofort benachrichtigt und der Finder kann direkt Kontakt aufnehmen. Das System funktioniert weltweit, ohne App, ohne Akku und ohne laufende Kosten für den Käufer (kein Abo-Modell).

- ✓ Kein Abo, keine laufenden Kosten
- ✓ Keine App erforderlich
- ✓ DSGVO-konform, Server in Deutschland
- ✓ Kein Akku, kein Aufladen
- ✓ Plattform- & systemunabhängig
- ✓ QR-Code auf der Rückseite (Datenschutz)

2 · KENNZAHLEN AUF EINEN BLICK

Gründung	2018
Verkaufte Einheiten (gesamt)	ca. 40.000
Jahresumsatz	ca. 50.000 – 60.000 €
Umsatzaufteilung	ca. 80 % D2C (Shopify) · 20 % B2B
Marge pro Einheit (brutto)	ca. 11 € (VK 16,90 € – EK + Versand ca. 5,50 €)
Shopify-Bewertung	4,58 / 5,0 · 118 Bewertungen
Mitarbeiter	0 – Inhabergeführt
Fixkosten laufend	Minimal (Shop, Software, Hosting)

3 · UMFANG DER ÜBERGABE

Marke EVERTAG	Eingetragene Marke inkl. Domain ever-tag.de, Social-Media-Accounts und sämtlichem Bildmaterial.
Software & Datenbank	Im September 2025 neu entwickelte Plattform zur Verwaltung aller Nutzer und Tags. Übergabe inkl. direktem Kontakt zum Entwickler.

Kundendaten	Vollständige Datenbank aller ca. 40.000 Käufer inkl. Reisedaten-Profilen (DSGVO-konform).
Shopify-Onlineshop	Vollständig eingerichteter, laufender Shop mit Produkten, Zahlungsarten, E-Mail-Flows und Bewertungen.
Amazon-Account	Eingerichteter Seller-Account, derzeit ohne Lagerbestand – sofort reaktivierbar.
Warenbestand	Ca. 300 Einheiten EVERTAG als Startbestand.
B2B-Kontakte & Referenzen	Bestehende Kontakte und Auftragshistorie mit Travelite, Stepstone, Aldiana, Club Med, HolidayCheck, TUI u.a.
Einarbeitung	Der bisherige Inhaber steht dem Käufer für 2 Monate beratend zur Verfügung.

4 · STRATEGISCHES POTENZIAL

EVERTAG wurde bislang als Nebenprojekt ohne dedizierte Ressourcen geführt. Für einen Käufer mit Reichweite in der Reisebranche oder im E-Commerce ergeben sich unmittelbar drei Wachstumshebel:

- 01 Produktvertrieb skalieren** Gezieltes Performance-Marketing, Influencer-Kooperationen und die noch ungenutzte Amazon-Plattform
- 02 Strategische B2B-Partnerschaften** Bestehende Kontakte zu TUI, Club Med, HolidayCheck u.a. bieten die Basis für eine exklusive Partnerschaft
- 03 Datenverwertung (Reisedaten)** Die Plattform erzeugt bei jeder Nutzeranmeldung Reisebewegungen in Echtzeit – reiseanbieterfreundlich

5 · MEDIEN & B2B-REFERENZEN

Medienauftritte	ProSieben · Galileo Stories · CHECK IN Personal
B2B-Kunden (Auszug)	Travelite · Stepstone · Aldiana · Club Med · HolidayCheck · TUI

6 · KAUFPREIS & ÜBERGABEPROZESS

Kaufpreisvorstellung	150.000 €
Verhandlungsbasis	Ja – der Verkäufer strebt eine zügige, unkomplizierte Übergabe an
Due Diligence	Keine aufwendige Prüfung vorgesehen
Übergabezeitraum	Flexibel – ca. 4–8 Wochen
Einarbeitung	2 Monate Begleitung durch den bisherigen Inhaber inklusive
Kontaktaufnahme	Über das next-change Portal (anonym)

Dieses Dokument ist vertraulich und ausschließlich für den adressierten Empfänger bestimmt. Alle Angaben basieren auf Informationen des Verkäufers. · www.ever-tag.de