



# Schazad<sup>®</sup>

Unternehmensexposé 2026

Strategischer Unternehmensverkauf · Ref: SCHAZAD-2026

JAHRESUMSATZ	JAHRESGEWINN	AM MARKT SEIT	BEWERTUNGEN
<b>250.000 €</b> stabil	<b>35–55k €</b> saisonabhängig	<b>12+ Jahre</b> gegründet 2012	<b>99,8 %</b> positiv

VERTRAULICH – Nur für vorgemerkte Interessenten

## Unternehmensprofil

SCHAZAD<sup>®</sup> ist eine seit 2012 in Hamburg gegründete und eingetragene Premiummarke für hochwertige Leinenbekleidung – für Damen, Herren und Kinder. Die Marke steht für zeitloses Design, natürliche Materialien, hohen Tragekomfort und eine glaubwürdige Alternative zur kurzlebigen Fast Fashion.

SCHAZAD entstand nicht mit Investorenkapital, sondern vollständig organisch: begonnen mit 20 handgenähten Leinenhosen, ohne Fremdkapital, ohne Schulden. Über mehr als ein Jahrzehnt wurde eine funktionsfähige, profitable Infrastruktur aufgebaut – eigener Onlineshop, über 380 Produktvarianten, eingespielte Produktionspartner und ein treuer Kundenstamm. Der stabile Jahresumsatz von 250.000 € wurde durchgehend von einer einzigen Person erzielt – ohne Marketingbudget, ohne Team.

## Produkt & Positionierung

Der Schwerpunkt liegt auf hochwertigen Leinenhosen sowie Leinenhemden und -kleidern. SCHAZAD steht für das genaue Gegenteil von Fast Fashion: keine Trendsprünge, keine Wegwerfware, keine Kompromisse bei Material oder Produktion.

<b>100% Naturfasern</b>	Ausschließlich echtes Leinen – keine synthetischen Beimischungen
<b>Made in Germany</b>	Produktion bei geprüften Manufakturen, regelmäßig besucht
<b>Plastikfrei seit 2019</b>	Versand vollständig ohne Plastik – Seidenpapier statt Folie
<b>On-Demand</b>	Geringes Lagerrisiko, schlanke Strukturen, sofort skalierbar
<b>380+ Varianten</b>	Farben, Größen und Schnitte – für jede Zielgruppe
<b>Showroom Hamburg</b>	Persönliche Anprobe vor Ort – stärkt Kundenbindung

## Infrastruktur & Lieferkette

Die gesamte Betriebsstruktur ist vorhanden und sofort übernahmebereit:

- **Eigener Onlineshop** auf OXID-Basis – vollständig eingerichtet, sofort betriebsbereit
- **Alle Schnitte, Muster und Produktionsunterlagen** – jahrelang entwickelt und optimiert
- **Etablierte Fertigungspartner** in Deutschland – langfristige Kooperationen, sofort weiterführbar
- **Eingespielte Logistikprozesse** – DHL-Integration, Retourenportal, 2–4 Tage Lieferzeit
- **Marktplatzanbindungen** – bestehende Vertriebskanäle neben dem eigenen Shop
- **Gewachsener Kundenstamm** – wiederkehrende Bestandskunden, Newsletter-Basis
- **Showroom Hamburg** – für persönliche Beratung und Anprobe vor Ort

## Finanzkennzahlen & Kommentar

Kennzahl	Wert	Anmerkung
Jahresumsatz	ca. 250.000 €	stabil über mehrere Jahre
Jahresgewinn (EBIT)	35.000 – 55.000 €	saisonabhängig (Sommerpeak)
EBIT-Marge	14 – 22 %	ohne jegliches Marketingbudget
Mitarbeiter	1 Person	Einzelunternehmen, keine Personalkosten
Fremdkapital	keines	vollständig eigenfinanziert
Gründungsjahr	2012	über 12 Jahre Marktpräsenz

Diese Zahlen wurden durchgehend von einer einzigen Person ohne Marketingbudget erwirtschaftet. Sie spiegeln damit ausdrücklich nicht das Potenzial der Marke wider – sondern die Kapazitätsgrenze eines Einzelunternehmers. Wer hier mit einem kleinen Team und einem ersten Werbebudget einsteigt, hat konkrete, sofort umsetzbare Hebel zur signifikanten Umsatzsteigerung.

## Wachstumspotenzial

Das Potenzial dieser Marke wurde nie ausgeschöpft – nicht aus Mangel an Nachfrage, sondern aus Mangel an Kapazität. Die folgenden Hebel wurden bislang nicht oder kaum genutzt:

<b>Online-Marketing</b>	Paid Ads (Google, Meta) wurden nie geschaltet – sofortiger Hebel mit messbarem ROI
<b>Social Media</b>	Instagram/TikTok bisher organisch und minimal – enormes Aufbaupotenzial
<b>Newsletter &amp; CRM</b>	Bestehende Kundenbasis wurde nie systematisch aktiviert
<b>B2B / Wholesale</b>	Yoga-Studios, Outdoor-Händler, Corporate Wear – bisher nicht erschlossen
<b>Internationalisierung</b>	Positionierung funktioniert problemlos in anderen EU-Märkten
<b>Sortiment</b>	Erweiterung in angrenzende Kategorien (Accessoires, Wolle, Homewear)
<b>Skalierung</b>	Produktionskapazität bei Bedarf sofort erweiterbar

