



ANONYMISIERTES KURZEXPOSÉ · TEASER

Hochprofitables *E-Commerce*-Unternehmen im Premium-Textilsegment mit historischem Marktplatz-Trust

Unternehmensdaten im Überblick

Branche	Onlinehandel / E-Commerce: hochwertige Textilien, Sportwäsche, Premium-Kindermoden
Rechtsform	Aktuell Einzelunternehmen; Übernahme als Asset Deal, z. B. via GmbH-Neugründung
Standort	Nordrhein-Westfalen – digitalisiert, 100 % remote / ortsunabhängig fortführbar
Historie	Gegründet 1995, seit 2012 rein im E-Commerce aktiv
Personal	1 Inhaber (ca. 20 h/Woche), 1 freiberuflicher IT-/Marketing-Experte, 2 Aushilfskräfte

Finanzielle Kennzahlen

567.500 € Umsatzerlöse 2024 Geschäftsjahr 2024	63.000 € Bereinigtes EBITDA 2024 inkl. Unternehmerlohn	~105.000 € Warenbestand bei Übergabe ca. 100.000 € bis 110.000 € netto	240.000 € Umsatz 2025 (strategisch) Bewusst reduziert für schlanken Bestand
---	---	---	---

Investment-Highlights & USPs

MARKTPLATZ-TRUST

Historischer Amazon-Trust

Das Konto existiert seit rund 20 Jahren – neue Produkte erzielen dadurch organisch sofort Top-Rankings, teure PPC-Kampagnen werden nahezu überflüssig.

REPUTATION

Zwei makellose eBay-Konten

Zwei eBay-Accounts mit 20-jähriger Historie und dauerhaft nahezu 100 % positiven Bewertungen.

SCHUTZWALL

Exklusive Lieferantenverträge

Historische Direkteinkaufsverträge mit Premium-Traditionsmarken (dt. Strumpfwarenhersteller, frz. Babybekleidung) – solche Online-Lizenzen werden heute kaum noch neu vergeben: massiver Schutzwall gegen Wettbewerber.

QUALITÄT

Geringe Retourenquote

Fokus auf Premium-Marken mit verlässlichen Passformen sorgt für äußerst wenige Retouren und Qualitätsprobleme.

EIGENMARKE

Inkludierte Eigenmarke

Beim DPMA geschützte Eigenmarke inklusive – bietet Potenzial für margenstarke Eigenprodukte.

Technologie & Skalierungspotenziale

Das Unternehmen arbeitet mit einer branchenweit etablierten, vollumfänglich eingerichteten Cloud-Warenwirtschaft, die das gesamte Multichannel-Fulfillment zentral steuert.

Plattform-Expansion: Die Software ermöglicht die Anbindung weiterer großer Marktplätze wie Otto oder Kaufland auf Knopfdruck.

Performance-Marketing: Der bisherige sechsstellige Umsatz wird fast völlig ohne bezahlte Werbeausgaben generiert. Amazon PPC oder Google Ads bieten sofortiges Wachstumspotenzial.

Margen-Maximierung: Über den historischen Premium-Lieferanten können exklusive High-End-Artikel, z. B. reine Cashmere-Produkte, mit hohen Margen eingelistet werden.

Internationale Skalierung: Für den EU-weiten Vertrieb ist das buchhalterische OSS-Verfahren (One-Stop-Shop) bereits erfolgreich registriert.

Verkaufsgrund & Transaktionsstruktur

Nach 30 Jahren im Handel zieht sich die Inhaberin aus dem Tagesgeschäft zurück und fokussiert sich auf private Immobilienprojekte.

KAUFPREISSTRUKTUR (VHB)

200.000 €

Substanzwert ~150.000 €

Ertragswert ~195.000 €

~150.000 €

Substanzwert

Ca. 100.000 € Warenbestand, IT, Accounts, Marke

~195.000 €

Ertragswert

Basierend auf EBITDA und Marktplatz-Trust

ZAHLUNGSKONDITIONEN

Bei solider Bankbürgschaft sind flexible Modelle wie Earn-Outs und Ratenzahlungen möglich.

ÜBERGABE & EINARBEITUNG

Inhaberin und IT-Experte begleiten den Nachfolger durch eine kompakte Handover-Phase für die sichere Übergabe.

HINWEIS ZUR UMSATZENTWICKLUNG 2025

Der Umsatz wurde 2025 bewusst auf ca. 240.000 € reduziert, um den Warenbestand zu verschlanken und eine kapitaleffiziente Übernahme zu ermöglichen.

Zusammenfassung der Transaktion auf einen Blick

Kaufpreisvorstellung (VHB)	200.000 €
Substanzwert	ca. 150.000 € (inkl. ~100.000 € Warenbestand, IT, Accounts, Marke)
Ertragswert	ca. 195.000 €
Finanzierung	Offen für Earn-Outs oder Ratenzahlungen bei Bankbürgschaft
Übergabe	Professionelle Einarbeitungs- und Handover-Phase durch Inhaberin & IT-Experte
Verkaufsgrund	Rückzug aus dem Tagesgeschäft nach 30 Jahren; Fokus auf private Immobilienprojekte

JustValued · vertreten durch Gurpal Singh · Talstraße 99, 73732 Esslingen · info@justvalued.com · www.justvalued.com — Alle Angaben vertraulich und ohne Gewähr. Eigenständige Prüfung wird empfohlen.