



VERTRAULICHES VERKAUFS-EXPOSÉ · TEASER

Projekt Noir

Schnell wachsende Premium-Duft-E-Commerce-Marke · Deutschland

>2,7 Mio €

UMSATZ 2025

40–50 %

BEREINIGTE EBITDA-MARGE

~13×

WACHSTUM IN 3 JAHREN

Vertraulichkeit & Verkaufsgrund

1 Anonymes Kurzprofil

Identität, Marke & Domain werden erst nach Unterzeichnung einer Geheimhaltungsvereinbarung (NDA) offengelegt.

2 Streng vertraulich

Ausschließlich für den vorgesehenen Empfänger bestimmt; keine Weitergabe ohne schriftliche Zustimmung des Eigentümers.

3 Indikative Angaben

Interne, ungeprüfte Zahlen zur ersten Orientierung. Vollständige Due-Diligence-Unterlagen im Datenraum.

4 Kein verbindliches Angebot

Dieses Exposé dient der unverbindlichen Erstansprache potenzieller Erwerber.

VERKAUFSGRUND

Warum wird verkauft?

Der Verkauf erfolgt **aus einer Position der Stärke** – das Unternehmen wächst weiter und ist hochprofitabel. Es besteht keinerlei wirtschaftlicher Druck.

Der Gründer ist Serienunternehmer und hat **bereits mehrere neue Projekte in Planung**, denen er künftig seine volle Zeit und Energie widmen möchte. Nach dem Aufbau von 0 auf über 2,7 Mio. € Umsatz in unter drei Jahren ist der richtige Zeitpunkt für eine geordnete Übergabe gekommen.

Das Unternehmen verdient einen Eigentümer, der die erheblichen ungenutzten Potenziale – **Amazon, Internationalisierung und B2B** – mit vollem Fokus heben kann.

Ein **fairer, strukturierter Übergang** ist ausdrücklich gewünscht: Einarbeitung (z. B. 3–6 Monate) und vollständige Übergabe aller Systeme, Kontakte und Prozesse.

AUF EINEN BLICK

Investment Highlights



Explosives Wachstum

0,21 → 2,7 Mio € Umsatz in 3 Jahren. 2026e >**3 Mio €**. Eine seltene Wachstumskurve.



Premium-Margen

76–86 % Rohmarge pro Produkt. Bereinigte EBITDA-Marge **40–50 %**.



Kapital-leicht & sauber

Kein eigenes Lager, Lieferung on-demand. **0 €** **Schulden**, kein Warenrisiko.



Marke & Reichweite

Mio. Kontakte/Monat organisch, prominente Influencer-Kooperationen, **40.000 Kunden**.



Hohe Loyalität

40 % Wiederkäufer, nur **0,6 %** Retouren, Conversion-Rate **4–4,9 %**.



Ungenutzte Hebel

Amazon, Internationalisierung (AT/CH/EU) und B2B bisher kaum erschlossen.

DAS UNTERNEHMEN

Premium-Duftalternativen im Direktvertrieb

Eine junge, schnell skalierende **D2C-Marke für hochwertige Duftzwillinge** — Premium-Dufterlebnis zum zugänglichen Preis, verkauft überwiegend über den eigenen Online-Shop.

Gegründet 2023 in Deutschland. In weniger als drei Jahren von der Gründung zu mehreren Millionen Euro Jahresumsatz — getragen von einer starken Markenwelt und einer hocheffizienten Social-Media- & Performance-Marketing-Maschine.

GEGRÜNDET

2023

Deutschland

TEAM

~10

Übernahme optional

SORTIMENT

~450

Düfte / SKUs

KANÄLE

D2C

Shop + B2B

KUNDEN

40k

in der Datenbank

WIE WERT GESCHAFFEN WIRD

Ein kapital-leichtes Hochmargen-Modell



Direktvertrieb (D2C)

95 % über den eigenen Shopify-Shop, **5 %** B2B (Friseure & Salons). Volle Kontrolle über Marke, Marge und Kundendaten.



Kein Lager, kein Risiko

Bestellungen werden on-demand vom langjährigen Lieferanten beliefert — **nahezu kein gebundenes Kapital** und kein Abschreibungsrisiko.



Skalierbares Marketing

~2.000 €/Tag Performance-Spend (Google/Meta) bei **ROAS 3–5x**, verstärkt durch enorme organische Social-Reichweite.



Wiederkehrende Erlöse

40 % der Käufer kommen zurück. Niedrige Retouren (0,6 %) und starke Markentreue stützen planbares Wachstum.

Das Zusammenspiel aus hoher Marge, geringem Kapitalbedarf und effizientem Marketing erzeugt einen hohen, wiederkehrenden Free Cashflow.

SORTIMENT & MARGE

~450 Düfte mit Premium-Marge

Breites Sortiment über mehrere Formate — vom Roller bis zum 100-ml-Flakon und Zusatzprodukten. Konstant hohe Deckungsbeiträge über alle Produktgruppen.

76–86 %

ROHMARGE JE PRODUKT

First-Access

NEUE DÜFTE ZUERST IM SORTIMENT

PRODUKT	VK BRUTTO	MARGE
Eau de Parfum · 30 ml	30,99 €	75,8 %
Eau de Parfum · 50 ml	46,99 €	76,6 %
Eau de Parfum · 100 ml	69,99 €	77,1 %
Tester-Set	23,99 €	69,6 %
Parfum-Roller	16,99 €	82,4 %
Autoduft	21,99 €	86,4 %

RÜCKENWIND AUS DEM MARKT

Eine der dynamischsten Nischen im Beauty-Markt

Großer Basismarkt

Der globale Duftmarkt umfasst zweistellige Milliardenbeträge und wächst stabil — Duft ist ein emotionales Wiederholungs-Konsumgut.

Dupes boomen

„Smell-alike“-Düfte sind einer der am schnellsten wachsenden Trends — getrieben von preisbewussten, qualitätsorientierten Gen-Z- & Millennial-Käufern.

Social-getrieben

Die Nische lebt von viralem Content (TikTok/Instagram). Genau hier liegt die Kernstärke der Marke.

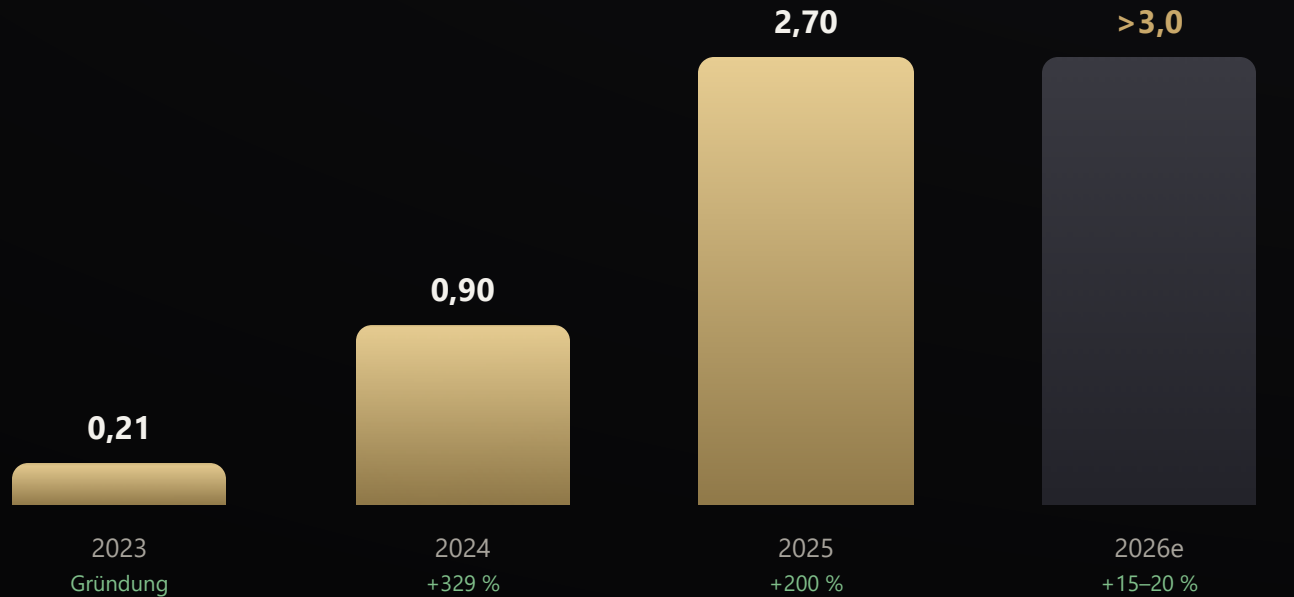
Positionierung

Premium-Dufterlebnis zu einem Bruchteil des Designerpreises — eine eigenständige, wiedererkennbare Markenwelt statt austauschbarer Ware. Das schafft Preissetzungsmacht, Loyalität und Schutz vor reinem Preiswettbewerb.

Marktangaben sind richtungsweisend und dienen der Einordnung der Branche, nicht als geprüfte Marktstudie.

WACHSTUM & ERTRAGSKRAFT

Umsatz & bereinigtes EBITDA



UMSATZ IN MIO € · 2026 ERWARTET

40–50 %

BEREINIGTE EBITDA-MARGE

~1,1–1,35 Mio €

ADJ. EBITDA 2025

0 €

FINANZSCHULDEN

Bereinigtes (normalisiertes) EBITDA: Rückrechnung inhaber- bzw. steueroptimierter und einmaliger Positionen (u. a. Inhaberbezüge, privat genutzte Wirtschaftsgüter). Detaillierte Überleitung im Datenraum. Zahlen ungeprüft, indikativ.

DER EIGENTLICHE BURGGRABEN

Eine Marke mit echter Reichweite

Mio.

Kontakte / Monat

Organische Social-Reichweite über mehrere Plattformen — ein kontinuierlicher, kostengünstiger Kundenstrom.

40.000

Kunden-Datenbank

Wertvoller First-Party-Datenschatz für Re-Marketing, E-Mail & Wiederkäufe (40 % Repeat-Rate).

Promi

Kooperationen

Reichweitenstarke Kooperationen mit bekannten Musik- & Social-Media-Stars — starke Markenbekanntheit.

3–5x

ROAS PERFORMANCE-MARKETING

4–4,9 %

CONVERSION-RATE SHOP

0,6 %

RETOURENQUOTE

40 %

WIEDERKÄUFER

DIE STORY FÜR DEN KÄUFER

Mehrere ungenutzte Wachstumshebel

0 € HEUTE

Amazon & Marktplätze

In Vorbereitung, aber noch kein Umsatz. Ein eigener Vertriebskanal mit hoher Nachfrage steht praktisch sofort bereit.

NEU

Internationalisierung

Erschließung von Österreich, Schweiz und weiteren EU-Märkten auf Basis eines bereits funktionierenden Setups.

UNTERENTWICKELT

B2B-Ausbau

Friseure & Salons bisher nur 5 % vom Umsatz — großes, margenstarkes Skalierungspotenzial.

STRUKTURELL

Sortiments-Vorsprung

First-Access auf neue Dufttrends hält das Sortiment automatisch aktuell und relevant.

Jeder Hebel ist additiv zum bestehenden, bereits profitablen Kerngeschäft — die Bewertung basiert auf dem Ist-Zustand, das Potenzial kommt obendrauf.

DIE TRANSAKTION

Was angeboten wird

- ✓ **100 % & Asset Deal**
Vollständige Übernahme des gesamten Geschäftsbetriebs (Einzelunternehmen).
- ✓ **Alles inklusive**
Marke & Markenwelt, Online-Shop, Domain, 40k-Kundendatenbank, Social-Media-Kanäle & Reichweite, Lieferantenbeziehung, Sortiment.
- ✓ **Team optional**
Eingespieltes Team (Lager, Versand, Marketing) kann übernommen werden — muss aber nicht. Maximale Flexibilität.
- ✓ **Geordnete Übergabe**
Gründer steht für eine strukturierte Einarbeitung (z. B. 3–6 Monate) zur Verfügung.

VERKAUFSANLASS**Fokus auf neue Projekte**

Der Gründer wendet sich neuen unternehmerischen Vorhaben zu — ein positiver, gestaltbarer Anlass ohne operativen Druck.

PREISVORSTELLUNG**Auf Anfrage**

Angebote qualifizierter Interessenten sind nach NDA & Einblick in den Datenraum willkommen.

DER PROZESS

Interesse? So geht es weiter

01**NDA unterzeichnen**

Geheimhaltungsvereinbarung —
danach Offenlegung von Identität
& Details.

02**Datenraum & Zahlen**

Einblick in Kennzahlen, EBITDA-
Überleitung und operative KPIs.

03**Management-Gespräch**

Persönlicher Austausch mit dem
Inhaber, Q&A und Übergabe-
Planung.

04**Indikatives Angebot**

Abgabe eines unverbindlichen
Angebots (LOI) qualifizierter
Interessenten.

Alle Anfragen werden **streng vertraulich** behandelt. Identifizierende Informationen — Firmenname, Marke, Domain und Partner —
werden ausschließlich nach Unterzeichnung einer NDA geteilt.