

Etablierte deutsche Schmuckmarke im Demi-Fine-Segment

Multichannel-E-Commerce zur Übernahme — D2C, B2B & Amazon FBA

Branche	Onlinehandel · Schmuck / Demi-Fine
Am Markt seit	2017 (über 8 Jahre Historie)
Rechtsform	GmbH
Standort	Berlin · operativ ortsunabhängig
Vertriebskanäle	Shopify D2C · Shopify B2B · Amazon FBA (Pan-EU)
Markenschutz	Eingetragene deutsche Marke
Warenbestand (EK, inkl.)	ca. 90.000 €
Transaktionsart	Share Deal (Anteilsübertragung)

Dieses Dokument ist vertraulich und ausschließlich zur Bewertung einer möglichen Unternehmensübernahme bestimmt. Die Marke wird in diesem Exposé anonymisiert dargestellt. Klarname, vollständige Finanzkennzahlen und weiterführende Unterlagen werden nach Zeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) offengelegt. Stand: Juli 2026.

Kurzprofil

Angeboten wird die Übernahme einer seit 2017 etablierten deutschen Schmuckmarke im Demi-Fine-Segment. Die Marke ist als deutsche Marke eingetragen, wird über drei sich ergänzende Vertriebskanäle geführt (eigener D2C-Onlineshop, dedizierter B2B-/Großhandelsshop und Amazon FBA Pan-EU) und läuft mit einem schlanken, weitgehend ausgelagerten Betrieb.

Die Struktur ist übergabefertig: ausgelagerte Logistik, etablierter Technik-Stack, kein Personal und ein sofort verkäuflicher Warenbestand von rund 90.000 € (zu Einkaufspreisen). Für einen Betreiber oder strategischen Käufer mit bestehender Handels- oder E-Commerce-Infrastruktur ist dies ein schlüsselfertiger, markenrechtlich geschützter Einstieg in den deutschen bzw. EU-Markt — inklusive achtjähriger Markenhistorie und aufgebauter Vertriebskanäle ab dem ersten Tag.

Geschäftsmodell & Vertriebskanäle

Onlinehandel mit Demi-Fine-Schmuck / Modeschmuck über drei komplementäre Kanäle:

Direct-to-Consumer (D2C) — eigener Shopify-Onlineshop mit voller Handelsmarge.

B2B / Großhandel — dedizierter Shopify-Shop mit wiederkehrenden Bestellungen von Handelskunden; margenstärkster Kanal.

Amazon FBA — Marktplatzvertrieb Pan-EU über die Amazon-Logistik.

Die Ware wird bei etablierten Herstellern bezogen und vollständig über einen deutschen Logistikdienstleister (3PL) abgewickelt. Der Betrieb ist dadurch schlank, standardisiert und weitgehend ortsunabhängig führbar.

Produkte & Marktpositionierung

- Demi-Fine-Schmuck aus 925 Sterlingsilber und vergoldetem Messing
- Zugängliche Preisklasse 35–85 €
- Klare „Made-in-Germany“-Markenidentität, eingetragene deutsche Marke
- Zielgruppe überwiegend im DACH-Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz)

Kennzahlen & übertragene Assets

seit 2017 Über 8 Jahre Markthistorie	15.000 Abonnenten im E-Mail-/CRM-System (Klaviyo)
~ 90.000 € Warenbestand zu EK — im Verkauf enthalten	~ 402 Aktive SKUs im Sortiment

80 €

Durchschnittlicher Bestellwert (D2C)

3 Kanäle

D2C · B2B · Amazon FBA, laufend

Übertragene Assets: eingetragene deutsche Marke, beide Shopify-Stores (D2C & B2B), Amazon-Seller-Präsenz, Kundenstamm und E-Mail-Liste, Warenbestand sowie der aufgesetzte Technik-Stack (PlentyONE als ERP, Klaviyo für E-Mail-Marketing, Shopify Prestige-Theme).

Betrieb & Organisation

- Kein Personal — die Marke wird inhabergeführt mit rund 10 Stunden Zeitaufwand pro Woche betrieben.
- Ausgelagerte Logistik über einen deutschen 3PL (inkl. Amazon FBA) — keine eigene Lagerhaltung erforderlich.
- Stabiler Technik-Stack (ERP, E-Mail-Marketing, Shopify) ohne offenen Entwicklungsbedarf.
- Übergabefertig — klare Prozesse, geringe operative Komplexität.

Finanzlage

Der Umsatz ist gegenüber dem Höchststand zurückgegangen und hat sich zuletzt stabilisiert. Entscheidend für die Bewertung: Auf Deckungsbeitragebene sind die Vertriebskanäle positiv.

Die Ergebnisbelastung stammt aus dem Fixkostenblock des eigenständigen Betriebs — nicht aus der Kanalökonomik. Für einen Käufer, der die Marke in bestehende Strukturen integriert, entfällt dieser Overhead weitgehend, wodurch die positive Kanalmarge unmittelbar zum Tragen kommt.

Vollständige Finanzkennzahlen und Auswertungen werden im Rahmen der Due Diligence unter NDA bereitgestellt.

Wachstumspotenziale

- Paid-Acquisition-Reserve: Amazon- und Marktplatz-Ads sind aktuell deaktiviert — eine disziplinierte Reaktivierung ist ein sofortiger, risikoarmer Wachstumshebel.
- Meta Ads gedrosselt: Die Social-Ads-Kanäle (Meta) laufen derzeit nur gedrosselt; ein Hochfahren des D2C-Trafficaufbaus ist ohne technische Vorarbeit möglich.
- B2B-Skalierung: Der Großhandelskanal trägt die stärkste Marge und ist untervermarktet; zusätzliche Handelskunden skalieren die Marge direkt.
- Marktplatz- & Geo-Expansion: Die Pan-EU-FBA-Infrastruktur ist bereits vorhanden; weitere EU-Marktplätze und Sprachen sind als Zusatzkanal anschließbar.
- Strategischer Marktzugang: Für einen Käufer außerhalb der EU ein schlüsselfertiger, DSGVO-konformer und markenrechtlich geschützter Einstieg in den deutschen/EU-Markt.

Transaktionsstruktur & Übergabe

- Struktur: Übernahme als Share Deal — Übertragung sämtlicher Geschäftsanteile der GmbH inklusive Marke, Vertriebskanälen, Kundenstamm und Warenbestand.
- Übergabeunterstützung: durch den Inhaber, ca. 30–60 Tage, für einen reibungslosen Betriebsübergang.
- Verfügbarkeit: kurzfristig.
- Nächste Schritte: Kontaktaufnahme über die Inseratsplattform; nach Zeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) folgen Klarname, Detailunterlagen und Finanzkennzahlen.

Vertraulich · Dieses Exposé dient ausschließlich der Erstinformation und stellt kein rechtlich bindendes Angebot dar. Alle Angaben beruhen auf dem Kenntnisstand des Verkäufers zum Stand Juli 2026. Verbindliche Informationen und geprüfte Zahlen werden im Rahmen der Due Diligence bereitgestellt.