

YUWELI GMBH

VERKAUFSEXPOSÉ

Etabliertes E-Commerce-Unternehmen für personalisierte Geschenkartikel

Kurzfristige vollständige Übernahme | Restrukturierungsfall

WICHTIGE ABGRENZUNG

Scooter-Customs einschließlich Marke, Domain, Shop, Social-Media-Kanälen, Produktentwicklungen, CAD-/STL-Dateien, zugeordneten Maschinen und Beständen ist ausdrücklich nicht Bestandteil der Transaktion. Die rechtliche und wirtschaftliche Trennung muss vor dem Vollzug abgeschlossen werden.

Stand: August 2026 | Vertraulich und unverbindlich

Detailinformationen und Originalunterlagen nach Qualifizierung des Interessenten und Vertraulichkeitsvereinbarung.

1. Executive Summary

Zum Verkauf steht die Yuweli GmbH, ein seit 2020 etablierter deutscher E-Commerce-Betrieb mit Schwerpunkt auf personalisierten Geschenkartikeln. Der Vertrieb erfolgt insbesondere über Amazon und Etsy sowie ergänzend über weitere Onlinekanäle. Das Unternehmen verfügt über eine umfangreiche Verkaufshistorie, zahlreiche Produktdesigns und Vorlagen, etablierte Lieferanten- und Produktionsstrukturen sowie eingespielte Abläufe in Gestaltung, Personalisierung, Qualitätskontrolle, Bestellabwicklung, Versand und Kundenservice.

Nach einer starken Wachstumsphase befindet sich das Unternehmen heute in einer Restrukturierungssituation. Der Verkäufer strebt aus strategischen und persönlichen Gründen eine kurzfristige vollständige Abgabe an. Geschwindigkeit, ein transparenter Prozess und eine rechtssichere Entlastung stehen vor der Maximierung des Kaufpreises.

Kennzahl / Merkmal	Angabe
Historische Amazon-Verkäufe	über 150.000
Historische Etsy-Verkäufe	rund 38.000
Umsatz 2025	715.641 EUR
Vorläufiges Ergebnis 2025	5.480 EUR
Umsatz Januar bis Mai 2026	266.755,50 EUR
Vorläufiges Ergebnis Januar bis Mai 2026	-13.688,69 EUR
Konservative Prognose 2026	ca. 713.000 EUR Umsatz / ca. -22.000 EUR Ergebnis
Transaktionsziel	100-%-Verkauf, kurzfristig
Einordnung	Distressed / strategischer Verkauf

Investitions- und Übernahmehighlights

- Langjährig aufgebautes E-Commerce-Geschäft mit belastbarer Transaktionshistorie.
- Breites Portfolio personalisierbarer Geschenkartikel für zahlreiche Anlässe.
- Bestehende Designs, Vorlagen, Listings und Produktkonzepte ermöglichen eine schnelle Fortführung.
- Keine wesentliche Abhängigkeit von einzelnen Großkunden; überwiegend B2C-Einzelbestellungen.
- Operatives Verbesserungspotenzial durch Werbekostensteuerung, Sortimentsbereinigung, Prozess- und Kostenoptimierung.
- Besonders geeignet für bestehende Amazon-/Etsy-Händler, Personalisierungsanbieter, Druck-/Laserbetriebe und Restrukturierer.

2. Unternehmensprofil

Merkmal	Angabe
Gesellschaft	Yuweli GmbH
Rechtsform	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
Sitz	Berlin, Deutschland
Handelsregister	HRB 228800 B

Merkmal	Angabe
Umsatzsteuer-ID	DE342982351
Geschäftsführung	Kevin Labs
Branche	Einzelhandel / E-Commerce / personalisierte Geschenkartikel
Mitarbeiter	bis 5 Beschäftigte
Kundenstruktur	überwiegend private Endkunden (B2C)
Internationale Tätigkeit	Deutschland mit Verkäufen nach Österreich und in weitere europäische Länder
Verkaufsgrund	Strategische und persönliche Neuorientierung; vollständige Fokussierung auf einen nicht zum Verkaufsumfang gehörenden Geschäftsbereich

3. Produkte und Geschäftsmodell

Das Unternehmen entwickelt und vertreibt personalisierte Geschenkartikel für Hochzeiten, Geburtstage, Jubiläen, Einschulungen, Weihnachten, Familie, Freundschaft und weitere persönliche Anlässe. Je nach Produkt erfolgt die Individualisierung mit Namen, Daten, persönlichen Texten, Motiven oder anderen Gestaltungselementen.

Die Wertschöpfung umfasst insbesondere Produktidee, Gestaltung, Personalisierung, Produktionsvorbereitung, Listing-Erstellung, Marktplatzmanagement, Qualitätskontrolle, Kundenservice und Versandkoordination. Teile der Produktion sind ausgelagert. Für einen Käufer besteht dadurch die Möglichkeit, das Geschäft mit vorhandenen Lieferanten- und Produktionsstrukturen fortzuführen und auf profitable Produktgruppen zu konzentrieren.

- Umfangreicher Bestand an Designs, Vorlagen und Produktkonzepten.
- Skalierbare Variantenbildung ohne vollständige Neuentwicklung jedes Produkts.
- Anlassbezogene Nachfrage mit saisonalen Schwerpunkten.
- Möglichkeit zur Sortimentserweiterung über bestehende Gestaltungs- und Produktionsprozesse.

4. Vertriebskanäle und Kunden

Kanal	Einordnung
Amazon Seller Central	Wichtigster Vertriebskanal mit langjähriger Verkaufshistorie. Unternehmens- und Kontodatenänderungen können erneute Plattformverifikation erfordern.
Etsy – Yuweli	Historisch bedeutender Kanal. Etsy-Konten sind nach den Plattformregeln nicht frei auf einen neuen Eigentümer übertragbar; die Struktur muss vorab geklärt werden.
Etsy – VinoLabelle	Separater Shop-/Markenauftritt; ebenfalls keine freie Accountübertragung zusichern.
Shopify / yuweli.de	Eigene Shop- und Domainstruktur, sofern in der finalen Positivliste enthalten.
TikTok Shop / weitere Kanäle	Ergänzende Reichweite; Übertragbarkeit und Verifikation im Einzelfall zu prüfen.

Die Kunden sind überwiegend private Endverbraucher. Der Schwerpunkt liegt auf Deutschland, ergänzt durch Österreich und weitere europäische Länder. Aufgrund der Vielzahl einzelner Bestellungen besteht keine wesentliche Abhängigkeit von bestimmten Großkunden.

5. Historische finanzielle Entwicklung

Jahr	Umsatz (EUR)	Ergebnis (EUR)
2021	341.594	78.978
2022	734.753	101.277
2023	696.890	-38.434
2024	763.479	-5.701
2025	715.641	5.480

Die Ergebnisangaben entsprechen den für das Inserat verwendeten Jahresüberschüssen beziehungsweise Jahresfehlbeträgen. Nach starkem Wachstum bis 2022 führten gestiegene Kosten ab 2023 zu Verlusten. 2024 wurde das Minus deutlich reduziert; 2025 wurde ein nahezu ausgeglichenes Ergebnis erreicht.

6. Aktuelle Entwicklung 2026

Monat	Umsatz (EUR)	Vorläufiges Ergebnis (EUR)
Januar	23.538,00	-17.352,48
Februar	37.319,24	-6.292,41
März	52.937,03	-825,17
April	74.751,75	3.033,38
Mai	78.209,48	7.747,99
Jan.–Mai gesamt	266.755,50	-13.688,69

Die Monatsentwicklung zeigt eine deutliche operative Verbesserung: Nach hohen Verlusten zu Jahresbeginn wurden im April und Mai wieder positive Monatsergebnisse erreicht. Die BWA ist vorläufig; Abschluss- und Abgrenzungsbuchungen können die Werte noch verändern.

Für die Vermarktung wurde eine konservative Jahresprognose von rund 713.000 EUR Umsatz und rund -22.000 EUR Ergebnis angesetzt. Diese Schätzung kombiniert die Ist-Zahlen Januar bis Mai 2026 mit dem saisonalen Verlauf der Monate Juni bis Dezember 2025. Sie ist keine Garantie und muss bei Vorliegen neuerer BWAs aktualisiert werden.

Kostenstruktur und Restrukturierungshebel

Die BWA Januar bis Mai 2026 weist insbesondere hohe Kosten der Warenabgabe aus. Darin enthalten sind Ausgangsfrachten, Amazon-Gebühren und erhebliche Aufwendungen für Amazon-Produktanzeigen. Für einen operativen Käufer bestehen deshalb konkrete Hebel:

- Optimierung oder Neuausrichtung der Amazon-Werbeausgaben.
- Bereinigung nicht rentabler Produkte und Konzentration auf margenstarke Bestseller.
- Optimierung von Versand, Verpackung, Einkauf und Fremdleistungen.
- Überprüfung von Personalkosten, Geschäftsführervergütung und nicht betriebsnotwendigen Fixkosten.
- Ausbau zusätzlicher Vertriebskanäle zur Verringerung der Abhängigkeit von Amazon.

7. Markt und Wettbewerb

Das Unternehmen ist im Markt für personalisierte Geschenkartikel und E-Commerce tätig. Die Nachfrage ist anlassbezogen und weist saisonale Schwerpunkte auf, insbesondere rund um Hochzeiten, Einschulungen, Weihnachten, Geburtstage und Jubiläen. Der Markt ist wettbewerbsintensiv und wird durch spezialisierte Onlineanbieter, unabhängige Etsy-Shops, Amazon-Händler, lokale Einzelhändler und Do-it-yourself-Angebote geprägt.

Die Differenzierung erfolgt über Designvielfalt, Personalisierung, Lieferfähigkeit, Produktqualität, bestehende Verkaufshistorie und eingespielte Prozesse. Gleichzeitig besteht Potenzial, zusätzliche Vertriebskanäle auszubauen und die derzeitige Marktplatzabhängigkeit zu reduzieren.

8. Transaktionsgegenstand und Struktur

Angestrebt wird ein 100-%-Verkauf. Die endgültige Struktur ist nach rechtlicher, steuerlicher und wirtschaftlicher Prüfung festzulegen:

Variante	Beschreibung	Hinweis
Share Deal	Verkauf sämtlicher Geschäftsanteile an der Yuweli GmbH.	Scooter-Customs muss vor Closing vollständig herausgelöst sein; sämtliche Altverbindlichkeiten sind offenzulegen.
Asset Deal	Verkauf klar definierter Vermögenswerte und Geschäftsteile.	Kann für Käufer attraktiv sein, die keine Gesellschaft oder Altverbindlichkeiten übernehmen möchten.

Ausdrücklich nicht Bestandteil

- Scooter-Customs.de einschließlich Domain und Shopify-Shop.
- Marke, Logos, Brand Assets und Social-Media-Kanäle von Scooter-Customs.
- Scooter-Customs-Produkte, Konstruktionen, CAD-/STL-Dateien und Produktentwicklungen.
- 3D-Drucker, Maschinen, Werkzeuge, Materialien und Bestände, soweit Scooter-Customs zugeordnet.
- Kunden-, Produkt- und Betriebsdaten, soweit sie ausschließlich Scooter-Customs betreffen.

Vor einem bindenden Angebot ist eine schriftliche Positiv-/Negativliste zu erstellen, die jedes einbezogene und ausgeschlossene Wirtschaftsgut eindeutig bezeichnet.

9. Geeignete Käuferprofile

- Strategische Käufer aus Geschenkartikel-, Personalisierungs-, Druck-, Laser- oder E-Commerce-Branchen.
- Amazon- und Etsy-Händler mit eigener Infrastruktur und Marktplatzkompetenz.
- Operative Unternehmer oder Privatpersonen mit Erfahrung im Onlinehandel.
- Restrukturierer und M&A-Berater mit konkretem Suchmandat.
- Finanzinvestoren nur in Verbindung mit einem operativen Umsetzungskonzept.

10. Wesentliche Risiken und Prüfpunkte

Prüfpunkt	Einordnung
Ertragslage	Das Unternehmen befindet sich in einer Restrukturierungsphase; eine operative Sanierung und Kostendisziplin sind erforderlich.
Liquidität /	Tagesaktueller Liquiditätsstatus, SuSa, OPOS, Steuerkonten, Darlehen und

Prüfpunkt	Einordnung
Verbindlichkeiten	Verpflichtungen sind vor einem Share Deal vollständig offenzulegen.
Insolvenzrecht	Ein Verkaufsprozess ersetzt keine Prüfung von Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung.
Plattformkonten	Übertragbarkeit, Identitätsprüfung und Nutzungsbedingungen von Amazon, Etsy, TikTok und Zahlungsdienstleistern sind zu beachten.
Etsy	Keine garantierte Übertragung bestehender Etsy-Konten zusichern.
Scooter-Customs	Rechtliche, technische, personelle und buchhalterische Trennung vor Closing.
Datenschutz	Kundendaten dürfen nur im rechtlich zulässigen Umfang übergehen.

11. Empfohlener Verkaufsprozess

Schritt	Maßnahme
1	Sofortige dokumentierte Prüfung der Zahlungsfähigkeit und Überschuldung durch Steuerberater bzw. Sanierungsanwalt.
2	Scooter-Customs vollständig abgrenzen und herauslösen.
3	Datenraum mit Jahresabschlüssen, BWA, SuSa, OPOS, Verträgen, Lagerliste, Plattformkennzahlen und Asset-Liste aufbauen.
4	Anonyme Inserate auf DUB und next-change veröffentlichen; ergänzende Direktansprache geeigneter Käufer.
5	Interessenten nach Kapital, operativer Erfahrung, Zeitplan und gewünschter Deal-Struktur qualifizieren.
6	Nach NDA dieses Voll-Exposé und Originalunterlagen bereitstellen.
7	Indikative Angebote mit Kaufpreis, übernommenen Verbindlichkeiten, Bedingungen und Zeitplan einholen.
8	Vertrag, notarielle Umsetzung und Closing mit Rechts- und Steuerberatung.

12. Freigegebene Kurztexte für Verkaufsbörsen

DUB – Titel

E-Commerce-Unternehmen mit starker Amazon- und Etsy-Verkaufshistorie

DUB – Zusammenfassung (max. 500 Zeichen)

Zum Verkauf steht ein seit 2020 etabliertes E-Commerce-Unternehmen für personalisierte Geschenkartikel mit Vertrieb über Amazon, Etsy und weitere Onlinekanäle. Umfangreiche Verkaufshistorie, zahlreiche Designs, eingespielte Abläufe sowie bestehende Lieferanten- und Produktionsstrukturen ermöglichen eine schnelle Übernahme. Das Unternehmen befindet sich in einer Restrukturierungsphase und bietet Potenzial durch Kostenoptimierung, Sortimentsbereinigung und Ausbau profitabler Produkte.

nexxt-change – Kurzbeschreibung

Seit 2020 etablierter Onlinehandel mit Amazon- und Etsy-Vertrieb, umfangreicher Verkaufshistorie, zahlreichen Designs und eingespielten Abläufen. Kurzfristige vollständige Übernahme angestrebt.

13. Noch benötigte Datenraumunterlagen

- Jahresabschlüsse 2023, 2024 und 2025 sowie aktuelle BWA 2026.
- Summen- und Saldenliste, OPOS-Listen und Kontennachweise.
- Tagesaktuelle Bankbestände, Kreditlinien, Darlehen und Gesellschafterkonten.
- Fällige Steuern, Sozialversicherungsbeiträge und sonstige Rückstände.
- Umsatz, Werbekosten und Deckungsbeiträge nach Kanal und Produktgruppe.
- Lagerliste mit Mengen, Einstandspreisen, Alter und realistischem Verwertungswert.
- Liste aller Marken, Domains, Shops, Softwareverträge, Lizenzen und Geräte.
- Mitarbeiter-, Freelancer-, Lieferanten- und Produktionspartnerübersicht.
- Amazon Account Health, Etsy-Status, Zahlungsrücklagen und offene Fälle.
- Verbindliche Positiv-/Negativliste zur Abgrenzung von Scooter-Customs.

14. Rechtlicher und wirtschaftlicher Hinweis

Dieses Exposé ist eine unverbindliche Informationsgrundlage und kein Angebot im Rechtssinn. Sämtliche Zahlen und Aussagen sind anhand von Originalunterlagen zu prüfen. Die BWA-Werte 2026 sind vorläufig. Die Jahresprognose 2026 ist eine Schätzung auf Basis des bisherigen Geschäftsverlaufs und des saisonalen Vorjahresverlaufs.

Eine schwierige Ertragslage bedeutet nicht automatisch Insolvenz. Bei Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung können jedoch gesetzliche Insolvenzantragspflichten bestehen. Ein laufender Verkaufsprozess setzt diese Pflichten nicht außer Kraft. Die Insolvenzreife sollte deshalb unverzüglich und dokumentiert durch qualifizierte Berater geprüft werden.

15. Datengrundlage

- Jahreszahlen 2021–2025 gemäß den für DUB verwendeten Unternehmensangaben.
- DATEV-BWA der Yuweli GmbH für Januar bis Mai 2026, Stand 9. Juli 2026.
- Vom Verkäufer bereitgestellte Angaben zur Verkaufshistorie, Unternehmensstruktur und strategischen Abgrenzung.
- Aktuelle Inseratstexte und Transaktionsangaben für DUB und nexxt-change.