



MIDARA

DER SPIELERISCHE ICEBREAKER

KURZEXPOSÉ · ASSET-DEAL
VERTRAULICH · UNVERBINDLICH
MIDARA.DE · AUGUST 2026

Etablierte D2C-Marke für hochwertige Erotik-Gesellschaftsspiele (Swinger- & Paare-Nische, DACH). Läuft profitabel mit ~30 Minuten Aufwand/Monat — 100 % organisch, ohne je einen Euro Werbebudget. Übergabegrund: Fokus des Gründers auf sein Hauptunternehmen.
Verkauf inkl. EU-Marke, sämtlicher Rechte und Warenbestand.

18.500 €

UMSATZ LTM
(AUG 25–JUL 26)

1.000+

VERKAUFTE SPIELE
74 % BRETTSPIEL

68–80 %

BRUTTOMARGE HEUTE
80–84 % SKALIERT

0 €

WERBEBUDGET
100 % ORGANISCH

5,0 ★

AMAZON
BEIDE PRODUKTE

~30 Min.

AUFWAND
PRO MONAT

ZWEI PRODUKTE, EINE MARKE



Der spielerische Icebreaker 49,99 €

Brettspiel 2–8 Spieler · 185 Aufgaben · Key Product · mit der Community entwickelt ·

Bruttomarge 68 % → 80 %



Für Paare 29,99 €

Kartenspiel für 2 · 100+ Karten · Einstiegs-SKU & Geschenkkauf ·

Bruttomarge 80 % → 84 %

UNIT ECONOMICS (STATUS QUO)

Contribution je Einheit (nach allen variablen Kosten)

Brettspiel · Shopify / Amazon	22,96 € / 12,20 €
Paarspiel · Shopify / Amazon	17,45 € / 9,43 €
Fixkosten p.a. (kein Personal, Büro, Agentur)	~1.710 €
Retouren D2C / Amazon	1,4 % / 5,2 %
Saisonalität: Dez + Jan	28 % des Umsatzes

DIE ZAHLEN SPRECHEN FÜR SICH

57.000

Besucher auf dem verifizierten Midara-Markenshop auf Joyclub (Europas größte Community der Zielgruppe)

~900

Mitglieder der eigenen Spielgruppe — organisch gewachsen: Mitglieder suchen Mitspieler, Spielrunden erzeugen Käufe

71 %

aller Käufer nennen Joyclub als Quelle (n = 402) — klassische Ads sind für die Kategorie weitgehend gesperrt

~850

Google-Suchanfragen/Monat nach „Midara“ — Umsatz rein über Markenbekanntheit

67 %

der Käufer wollen Erweiterungssets kaufen (Tantra/BDSM, Befragung n = 321)

WHITE SPACE — NIE PROFESSIONALISIERT

- **Joyclub-Reaktivierung:** aktives Community-Building lief bis Mitte 2025 — Rückkehr auf nur 55 % des eigenen Niveaus = +7,5k € p.a.
- **Erweiterungssets:** validierte Nachfrage (67 %), löst das Einmalkauf-Problem
- **Erstes Marketing überhaupt:** Joyclub-Formate, Podcasts, Messen, SEO
- **Amazon FBA/Prime · B2B/Fachhandel · EN-Version** (Marke EU-weit geschützt) · Community-nachgefragte App
- **Zielbild NTM:** ~38.000 € Umsatz (+105 %) — bei Rohertrag +136 % durch größere Druckauflage (illustrativ, Annahmen offengelegt)

22.000 €

INKL. WARE & ALLER RECHTE

Asset-Deal: EU-Marke (EUIPO 019167106), Designs & 285 Kartentexte, Shopify-Shop + Domain, Amazon-Listings, Joyclub-Präsenz, Lieferkette (EU-Produzent + 3PL), Warenbestand. Festpreis, 50 % bei Signing / 50 % nach Übergabe, 4–6 Wochen Einarbeitung, danach vollständiger Exit.

Kompetitiver Prozess: indikative Angebote bis **30.09.2026** · Closing bis **15.11.2026** — vor dem Q4-/Valentinsgeschäft · Datenraum nach NDA · Kontakt: info@midara.de