

Standorte (rechtlich selbstständig)

Basel · Bayreuth · Berlin · Bremen · Budapest
Darmstadt · Dresden · Eisenach · Essen · Frankfurt
Freiburg · Graz · Halle · Hamburg · Hamm · Hannover
Heidelberg · Ingolstadt · Istanbul · Kaiserslautern · Kiel
Köln · Krefeld · Linz · Lissabon · Luzern · Mailand
Memmingen · München · Münster · Nürnberg
Osnabrück · Palma · Regensburg · Rostock
Rottweil · Saarbrücken · Salzburg · Stuttgart
Warschau · Wien · Wiesbaden · Würzburg · Zürich

Unternehmensverkauf

Der Unisex-Design-Rasierer „Made in Germany“ im Klingen-Abo-Modell

Eigene Marke · exklusiver Herstellervertrag · wiederkehrende Umsätze aus Verbrauchsmaterial



Unternehmensangebot Projekt-Nr.: nik003047

Rechtsform:	GmbH
Branche:	Konsumgüter / Körperpflege – Rasur & Abo-Commerce
Standort:	Norddeutschland
Firmenprofil:	Das Unternehmen mit Sitz in Norddeutschland wurde 2017 gegründet. Der Gründer, ein Manager mit langjähriger Erfahrung in Kreativ- und Onlineagenturen, hat einen eigenständigen Unisex-Design-Rasierer „Made in Germany“ entwickelt. Das Produkt ist seit 2021 erhältlich. Kern des Geschäftsmodells ist die Kombination aus einmaligem Produktkauf (Rasierergriff) und einem Klingen-Abo für das Verbrauchsmaterial – ein Modell, das im internationalen Rasurmarkt (u. a. Gillette, Harry's, Dollar Shave Club) für wiederkehrende Umsätze und hohe Skalierbarkeit bekannt ist. Aufgebaut sind bereits die zentralen Bausteine dafür: eigene Marke, eigenes Werkzeug für die Griffproduktion, ein exklusiver Liefervertrag mit dem etablierten Klingenhersteller Wilkinson sowie ein laufender Online-Shop mit Abo-Funktion und rund 350 aktiven Bestandskunden. Was noch aussteht, ist der Schritt zur Skalierung – durch Marketingbudget und/oder eine bestehende Vertriebsstruktur.
Angebotsinhalt:	Zum Verkauf stehen 100 % der Geschäftsanteile. Der Käufer übernimmt damit ein vollständiges, sofort einsatzbereites Markenpaket – die genaue Zusammensetzung ist unter „Kaufpreis“ aufgeführt.
Ausgangslage:	Vertrieben wurde bislang ausschließlich über den eigenen Online-Shop und eBay – ohne Performance- oder Influencer-Marketing, ohne Amazon-Präsenz, ohne B2B-Vertrieb und ohne die für den Plattformvertrieb notwendige Verkaufsverpackung, da dem Gründer die Mittel für Marketing und Verpackungsentwicklung fehlten. Entsprechend gering sind die bisher erzielten Umsätze. Genau darin liegt die Chance: Das eigentliche unternehmerische Risiko – Produktentwicklung, Markenaufbau und Sicherung der Herstellerbeziehung – ist bereits getragen. Wer Kapital für Marketing und/oder eine bestehende Vertriebsstruktur mitbringt, übernimmt ein marktreifes Produkt mit gesichertem Wareneinkauf und kann die Skalierung direkt angehen.
USPs:	• Erster Unisex-Designrasierer „Made in Germany“ – 1 Rasierermodell, 1 Klinge für alle • Exklusiver, nicht kopierbarer Liefervertrag mit Wilkinson • Hochwertige Klinge bis zu 70 % günstiger als marktführende Marken • Individualisierbare, wechselbare Griffe in mehreren Farben • Etabliertes Klingen-Abo mit wiederkehrenden Umsätzen ganz ohne Zusatzaufwand • Exklusives, reduziertes Design – echte Unisex-Zielgruppe für Frauen und Männer • B2B-fähig: gebrandete Griffe als Werbemittel, Ausstattung für Hotellerie & Kreuzfahrtschiffe möglich
Umsatzmodell:	Der Rasierer selbst erzielt einen einmaligen Verkaufserlös – die eigentliche Umsatzkraft entsteht danach: Über das Klingen-Abo bindet sich jeder Kunde langfristig an die Marke, jede Folgebestellung generiert Umsatz ohne zusätzlichen Vertriebsaufwand. Schon heute zahlen rund 350 Bestandskunden wiederkehrend für Ersatzklingen – mit jedem neuen Rasierer-Käufer wächst diese Basis automatisch mit. Marktpotenzial: Bereits bei einem Marktanteil von nur 0,5 % ergibt sich allein in Deutschland ein Umsatzpotenzial von über 6 Mio. € pro Jahr. Der Markt für Rasierklingen-Abos ist dabei bereits kompetitiv – die Differenzierung liegt in der Kombination aus eigenständigem, individualisierbarem Unisex-Designkonzept „Made in Germany“ und dem exklusiven Wilkinson-Liefervertrag, die in dieser Form kein anderer Anbieter bietet.

Wachstumshebel für den Käufer:

B2C

- Ausbau von Performance- und Influencer-Marketing sowie Promotion-Aktionen
- Entwicklung einer Verkaufsverpackung für Amazon und weitere Marktplätze
- Internationalisierung in weitere DACH- und EU-Märkte

B2B – bislang vollständig ungenutzt

- Hotellerie (Zimmer-/Gästeausstattung, Amenities)
- Kreuzfahrt- und Reisebranche
- Werbeartikel & Corporate Gifts mit gebrandeten Griffen
- Co-Branding-Kooperationen mit anderen Marken

Kunden:

Rund 350 zahlende Bestandskunden im B2C-Bereich. Der B2B-Bereich ist bislang komplett unerschlossen und stellt reines Zusatzpotenzial dar.

Idealer Käufer:

Idealerweise verfügt der Käufer über Erfahrung im E-Commerce/Online-Marketing und/oder bringt eine bestehende Vertriebsstruktur mit – z. B. im Konsumgüter-, Beauty- oder Grooming-Bereich, in der Hotellerie-Zulieferung oder im Werbeartikelgeschäft.

Warum sich der Einstieg jetzt lohnt:

- Klar differenzierte Positionierung trotz vorhandenem Wettbewerb durch eigenständiges Unisex-Designkonzept und individualisierbare Griffen
- Fertiger Online-Shop inkl. Abo-Funktion sofort einsatzbereit
- Rasur ist Grundbedarf – „must have“ statt „nice to have“
- Wiederkehrende Umsätze durch das Klingeln-Abo ganz ohne Zusatzaufwand
- Hochskalierbares Geschäftsmodell mit Marktpotenzial > 6 Mio. € allein in Deutschland

Kaufpreis:

Der Gründer hält aktuell 100 % der Geschäftsanteile. Zum Verkauf stehen 100 % der Anteile zum Preis von 80.000 €. Bereits enthalten sind:

- ein Warenbestand von ca. 26.000 €
- der bestehende Online-Shop inkl. Abo-Funktion
- das Werkzeug für die Produktion der Griffen
- der exklusive Liefervertrag mit Wilkinson
- die Marke inkl. Design- und Markenrechte

Warenbestand, Produktionswerkzeug und exklusiver Herstellervertrag decken damit bereits einen erheblichen Teil des Kaufpreises ab – Marke, Kundenstamm und das volle Wachstumspotenzial sind faktisch inbegriffen.

Der Gründer steht dem Käufer für eine Übergabezeit beratend zur Seite.

Kontakt:

Nicole Kalonda

Standort (rechtlich selbstständig) KERN Hamburg

Email: kalonda@kern-unternehmensnachfolge.com

Telefon: +49 40 - 60 77 978 91

Mobil: +49 176 - 84 399 765

Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten.