

ANONYMES UNTERNEHMENS-EXPOSÉ

Geschenk- & Souvenirhandel | E-Commerce | B2B

Etabliertes Einzelunternehmen mit Schwerpunkt auf humorvollen, regional geprägten Geschenk- und Souvenirartikeln.

Das Geschäftsmodell verbindet den eigenen Onlinevertrieb mit Social-Media-Kommunikation und dem ausbaufähigen Verkauf an gewerbliche Wiederverkäufer. Die Produkte sind als leicht verständliche Mitnahme- und Impulsartikel positioniert und eignen sich besonders für Geschenk-, Souvenir- und Tourismusumfelder.

Unternehmensprofil

Rechtsform	Einzelunternehmen
Gründungsjahr	2005
Standort	Niederbayern
Branche	Geschenkartikel / Souvenir / E-Commerce

Geschäftsmodell & Positionierung

- Eigenentwickelte bzw. kuratierte Geschenk- und Spaßartikel mit regionalem Sprach- und Kulturbezug.
- Niedrigschwellige Produkte mit Impulskaufcharakter, geeignet für Kasse, Theke, Geschenkregal und Souvenirfläche.
- Direktvertrieb an Endkunden über den eigenen Onlineshop sowie systematischer Ausbau des Händlergeschäfts.
- Aktive Social-Media-Kommunikation als Reichweiten- und Markenaufbaukanal.

Kernidee

Humor + Regionalität + einfacher POS-Verkauf: Produkte, die ohne lange Erklärung verstanden werden und sich als kleine Mitnahme- oder Geschenkartikel anbieten.

Vertrieb & Zielgruppen

Aktuelle / vorhandene Kanäle	Interessante Kundengruppen
• Eigener Onlineshop • Social Media / Content-Marketing • Direktverkauf an Endkunden • B2B-Ansprache von Wiederverkäufern	• Geschenk- und Souvenirgeschäfte • Kioske und touristischer Einzelhandel • Gastronomie mit Zusatzverkauf • Regionale Concept Stores / Freizeit- und Ausflugsziele

Wachstumschancen

- Ausbau eines flächendeckenderen Händlernetzes, insbesondere in touristisch geprägten Regionen.
- Stärkere Platzierung als POS- und Mitnahmeartikel bei bestehenden und neuen Handelspartnern.
- Weiterentwicklung des Social-Commerce-Ansatzes und Nutzung erfolgreicher Content-Formate zur Neukundengewinnung.
- Erweiterung von Sortiment, Bundles und saisonalen Anlässen bei überschaubarer Produktkomplexität.
- Zusätzliche Vertriebskanäle und Kooperationen können vom Käufer strategisch ausgebaut werden.

Für wen ist das Unternehmen interessant?

- Unternehmerinnen und Unternehmer mit Erfahrung in E-Commerce, Geschenkartikeln oder Konsumgütern.
- Händler oder Großhändler, die ihr bestehendes Sortiment um humorvolle Regionalprodukte ergänzen möchten.
- Strategische Käufer mit Zugang zu Souvenir-, Tourismus- oder Gastronomie-Vertriebskanälen.
- Nachfolger, die ein bestehendes Konzept weiterführen und systematisch skalieren möchten.

Weitere Informationen bei qualifiziertem Interesse

Detaillierte Umsatz- und Ertragskennzahlen, Lagerbestand, Lieferanten- und Konditionsinformationen, konkrete Produkt- und Shopdaten sowie der mögliche Übergabeumfang werden vertraulich im weiteren Prozess offengelegt.

Hinweis zur Anonymisierung

Dieses Exposé enthält bewusst keinen Firmennamen, keine Domain, keine Produkt- oder Markennamen, keine Kontaktdaten und keine identifizierenden Bilder. Es ist für die anonyme Erstanzeige in einer Unternehmensbörse vorgesehen.

Unternehmensstärken

- Langjährige Marktpräsenz mit Gründung im Jahr 2005.
- Klar verständliche Positionierung an der Schnittstelle von Humor, Regionalität und Geschenkartikelhandel.
- Kombination aus Endkundengeschäft und B2B-Potenzial mit Wiederverkäufern.
- Eigener Onlinevertrieb und bestehende Social-Media-Kommunikation als skalierbare Basis.

Möglicher Übergaberahmen

Je nach Vereinbarung kann die Transaktion unterschiedliche Bestandteile umfassen, zum Beispiel:

- Shop- und Vertriebsstrukturen
- Produktkonzepte und vorhandenes Verkaufs-/Contentmaterial
- Bestände sowie Lieferanten- und Konditionswissen
- Digitale Kanäle und weitere operative Assets, soweit vereinbart

Der konkrete Umfang wird im weiteren Prozess abgestimmt und ist nicht Bestandteil dieser anonymen Erstinformation.

Weiterer Prozess

1	2	3	4
Qualifizierte Anfrage	Vertrauliche Kennzahlen	Käufergespräch	Detailprüfung & Übergabe