

Fitness-E-Commerce mit Shopify-Shop und umfangreichem Warenbestand

Übernahmebereite E-Commerce-Struktur im Fitness- & Wellnessbereich mit ca. 820 verkaufsfähigen Hula-Hoops.



ca. 820	ca. 29.500 €	bis Ende 2026
verkaufsfähige Einheiten	theoretisches Brutto-Umsatzpotenzial*	Shopify Grow bezahlt

* Rechnerisches Potenzial bei vollständigem Abverkauf zum aktuellen Endkundenpreis von 36,00 € inkl. MwSt. und Versand. Keine Umsatz- oder Gewinnprognose.

1. Die Gelegenheit auf einen Blick

Zum Verkauf steht ein seit 2021 aufgebautes E-Commerce-Projekt im Fitness- und Wellnessbereich. Die Transaktion verbindet einen sofort nutzbaren Shopify-Onlineshop mit einem bereits vorhandenen physischen Warenbestand. Damit kann ein Käufer auf einer bestehenden Infrastruktur aufbauen, statt Produkt, Shop und digitale Grundlagen neu entwickeln zu müssen.

Geschäftsmodell	Direktvertrieb eines Fitnessprodukts über einen eingerichteten Shopify-Shop; zusätzliche B2B- und Marktplatzkanäle sind ausbaufähig.
Transaktionsumfang	Angestrebt wird eine vollständige Übernahme der vereinbarten E-Commerce-Assets und des in Deutschland verfügbaren Warenbestands.
Verkaufsgrund	Persönliche berufliche Neuorientierung. Kein Insolvenz- oder Notverkauf.
Kaufpreis	Kaufpreis auf Anfrage.

Investment-These

Der wesentliche Sachwert liegt im vorhandenen Warenbestand. Gleichzeitig erhält der Erwerber eine funktionsfähige digitale Verkaufsbasis. Die bisherige geringe Absatzmenge lässt Raum für eine neue Vertriebsstrategie, insbesondere im B2B-Geschäft, in Social Media und auf zusätzlichen Online-Marktplätzen.

„Bestehende Ware + bestehende Shop-Infrastruktur + neue Vertriebsenergie.“

2. Produkt & Warenbestand

Kernprodukt ist ein gewichteter Fitness-Hula-Hoop für Home-Workout und allgemeines Fitnesstraining. Das Produkt ist modular aufgebaut und lässt sich für Transport und Lagerung zerlegen.

Merkmal	Angabe
Gewicht	ca. 1,2 kg
Durchmesser	ca. 100 cm
Aufbau	6 abnehmbare Segmente
Farbkonzept	4 Segmente lila + 2 Segmente rosa
Zubehör	Tragetasche
Verkaufsfähiger Bestand	ca. 820 Stück in Deutschland
Aktueller Endkundenpreis	36,00 € inkl. MwSt. und Versand

Warenwert als Absatzpotenzial

Bei ca. 820 verkaufsfähigen Einheiten und einem aktuellen Endkundenpreis von 36,00 € ergibt sich rechnerisch ein mögliches Brutto-Umsatzvolumen von ca. 29.520 €. Dieser Wert beschreibt ausschließlich das theoretische Umsatzpotenzial bei vollständigem Abverkauf zum genannten Preis. Er ist keine Prognose und berücksichtigt insbesondere keine Rabatte, Retouren, Versand-, Marketing-, Plattform- oder Steuerkosten.

3. Assets der geplanten Übernahme

Warenbestand

ca. 820 verkaufsfähige Hula-Hoops in Deutschland.

Shopify-Onlineshop

Vollständig eingerichtete E-Commerce-Infrastruktur; Shopify Grow ist bis Ende 2026 bezahlt.

Domain

Bestehende Shop-Domain im Rahmen der vereinbarten Übertragung.

Markenrechte

Bestehende Marke vorbehaltlich rechtlicher Übertragbarkeit und finaler Vereinbarung.

Content

Vorhandene Produktbeschreibungen, Shop-Inhalte, Produktfotos, Designs und Marketingmaterialien.

Digitale Assets

Übertragbare digitale bzw. Social-Media-Assets, soweit im Kaufvertrag vereinbart.

Verpackungsmaterial

Vorhandenes Verpackungsmaterial nach Bestandsprüfung und Vereinbarung.

Hinweis zur Übergabe

Der konkrete Umfang der Übertragung wird im Rahmen der Due Diligence und des Kaufvertrags final festgelegt.

Insbesondere Zugänge, Nutzungsrechte, personenbezogene Daten und Plattformkonten werden nur übertragen, soweit dies rechtlich und technisch zulässig ist.

3. Bisherige Entwicklung & Finanzbild

Das Projekt wurde seit 2021 aufgebaut. Der bisherige Absatz blieb im Verhältnis zum vorhandenen Warenbestand niedrig. Die historische Entwicklung ist deshalb eher als Grundlage für einen strategischen Neustart als als bereits skaliertem Vertrieb zu verstehen.

Jahr	Verkaufte Hula-Hoops
2021	7
2022	28
2023	33
2024	20
2025	15
2026	2 (Stand der Angaben)

Finanzkennzahl 2025

Umsatz 2025	Jahresergebnis 2025
2.209 €	-5.335 €

Das negative Jahresergebnis 2025 ist im Kontext eines niedrigen Umsatzvolumens bei gleichzeitig laufenden E-Commerce-Fixkosten zu sehen. Zu den typischen Kostenpositionen gehörten unter anderem Shop-/Plattformkosten, Marketing, Vertriebs- und weitere laufende E-Commerce-Aufwendungen. Für einen Erwerber liegt der Hebel daher weniger in der Fortschreibung der bisherigen Entwicklung als in einer deutlich stärkeren Nutzung der bereits vorhandenen Ware und Infrastruktur.

5. Wachstumspotenzial & nächster Schritt

Das künftige Ergebnis hängt wesentlich von der Vertriebsstrategie des Erwerbers ab. Deshalb wird bewusst auf eine konkrete Umsatz- oder Gewinnprognose verzichtet.

Hebel	Mögliche Entwicklung
B2B-Vertrieb	Fitnessstudios, Personal Trainer, Firmenfitness/BGM, Sportvereine und Wiederverkäufer gezielt ansprechen.
Online-Marktplätze	Zusätzliche Marktplätze bzw. Vertriebskanäle prüfen und professionell bespielen.
Social Media	Kurzvideo, Creator-Kooperationen, UGC und performanceorientierte Kampagnen systematischer einsetzen.
Bundles & Aktionen	Mehrstück-Angebote, saisonale Kampagnen und B2B-Mengenstaffeln testen.
Bestandsaktivierung	Vorhandenen Warenbestand priorisiert in Liquidität und Reichweite umwandeln.

Kaufpreis auf Anfrage

Bei ernsthaftem Interesse können nach einer ersten Kontaktaufnahme weitere Informationen zum Warenbestand, zur Shop-Infrastruktur, zu den übertragbaren Assets und zu den finanziellen Eckdaten bereitgestellt werden.

Vertraulichkeit: Dieses Exposé ist bewusst anonymisiert. Unternehmensname, Domain und persönliche Kontaktdaten werden in dieser öffentlichen Fassung nicht genannt.