



Teaser | Projekt Couture

Verkauf einer führenden und exklusiven
Brautmode-Boutique in Norddeutschland



DAS UNTERNEHMEN AUF EINEN BLICK

Etablierte Premium-Brautmode-Boutique in Norddeutschland: 25 % EBITDA-Marge, exklusive Designer-Verträge, gesicherter Standort

Das Unternehmen verkauft seit mehr als zehn Jahren Brautkleider ausgewählter europäischer Designer in einem liebevoll designten Showroom in Innenstadtlage einer norddeutschen Großstadt. Die Beratung der Braut findet exklusiv im 1-1 Termin statt. Die Nachfrage entsteht überwiegend organisch über Instagram, Bewertungen und Empfehlungen. Die Inhaberin verlagert aus privaten Gründen ihren Lebensmittelpunkt und sucht eine Nachfolge, die Marke und Team weiterführt.

KPIs

UMSATZERLÖSE 2026E

rund 500 T€

LTM Juni 2026: 470 T€
Januar bis Juni 2026 +11,9 %
gegenüber Vorjahr

EBITDA 2026E

rund 125 T€

rund 25 % Marge, vor
Unternehmerlohn der Inhaberin

ABSCHLUSSQUOTE JAN-AUG

56 %

Januar bis August 2026
Nach 42 % (2024) und 45 % (2025)
Jeder zweite Termin endet mit
einem Verkauf

VERKAUFTE KLEIDER 2026E

rund 250

nach 210 (2024) und 217 (2025)
Ø Erlös je Kleid rund 2.000 €

TEAM

8

Inhaberin, eine Vollzeitkraft und 6
Beraterinnen auf Minijob-Basis

STANDORT GESICHERT

bis 2034/35

drei Mietverträge in Innenstadtlage,
fest laufend ohne ordentliches
Kündigungsrecht des Vermieters

INVESTMENT HIGHLIGHTS

- 1

Die Marke erzeugt ihre Nachfrage selbst – Werbekosten von rund 1 % der Gesamtleistung. Über 10.000 Instagram-Follower. Google 4,8 von 5 Sterne.
- 2

Abschlussquote von 56 % – Kostenpflichtige, vorqualifizierte Beratungstermine: 2024 lag die Quote bei 42 %, 2025 bei 45 %.
- 3

Wachstum im laufenden Jahr – Umsatzerlöse Januar bis Juni 2026 +11,9 %, EBITDA +31,5 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum.
- 4

Kein Lagerrisiko auf der Neuware – Fertigung erst nach Bestellung mit 50 % Anzahlung. Der Warenbestand ist Musterkollektion.
- 5

Premiumstandort langfristig gesichert – Drei Mietverträge bis 2034/35. Raumkosten unter 10 % der Umsatzerlöse (2026e).
- 6

Übertragbare Substanz – Zwei Drittel der Verkäufe ohne die Inhaberin. Übergabebegleitung und Minderheits-Rückbeteiligung möglich.

GESCHÄFTSMODELL UND KENNZAHLEN

Termin gegen Gebühr, Fertigung nach Bestellung und 50 % Anzahlung: Das Modell arbeitet ohne Lagerrisiko und mit steigender Abschlussquote

Die Braut bucht einen Beratungstermin gegen eine Gebühr, die auf den Kaufpreis angerechnet wird. Das Kleid wird nach der Bestellung beim Designer gefertigt und mit 50 % Anzahlung vorfinanziert. Die Restzahlung erfolgt bei der Abholung vier bis sechs Monate später. Beide Zahlungen liegen vor der Übergabe des Kleides, im Showroom steht nur die Musterkollektion.

1 - TERMIN GEGEN GEBÜHR

Die Gebühr wird auf den Kaufpreis angerechnet und filtert unverbindliche Anfragen vor dem Termin heraus. Ergebnis: keine No-Shows und eine Abschlussquote von 56 %.

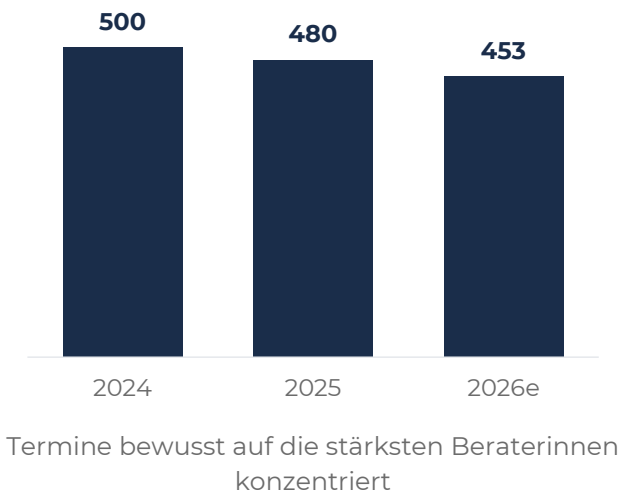
2 - BESTELLUNG MIT 50 % ANZAHLUNG

Das Kleid wird erst nach der Bestellung beim europäischen Designer gefertigt. Die Anzahlung finanziert den Wareneinkauf. Ein Lagerrisiko auf die Neuware entsteht nicht.

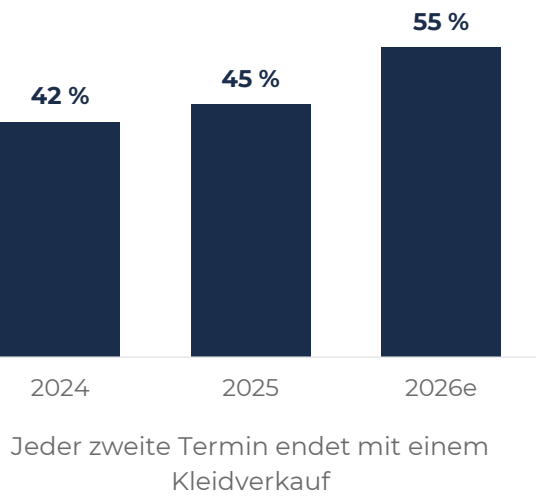
3 - ANPROBE, ÄNDERUNG, ABHOLUNG

Vier bis sechs Monate nach der Bestellung folgen Anprobe und Änderung im Atelier eines langjährigen Partners. Mit der Abholung fließt die zweite Kaufpreishälfte.

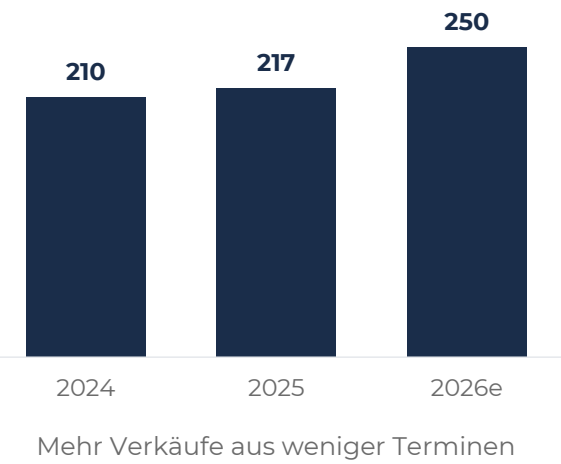
BERATUNGSTERMINE JE JAHR



ABSCHLUSSQUOTE JE JAHR



VERKAUFTE KLEIDER JE JAHR



KENNZAHLEN, GERUNDET

in T€	2024	2025	2026e
Gesamtleistung	510	465	500
EBITDA (bereinigt) ¹	100	115	125
EBITDA-Marge	19 %	25 %	25 %
Verkaufte Kleider	210	217	250
Abschlussquote	42 %	45 %	55 %
Business Plan (Base Case, ohne neue Initiativen): Gesamtleistung 2031e rund 645 T€ und EBITDA rund 195 T€, das entspricht 5,2 % beziehungsweise 9,3 % Wachstum pro Jahr ab 2026e.			

¹ Vor kalkulatorischem Unternehmerlohn.

WACHSTUMSHEBEL FÜR EINEN ERWERBER – NICHT IN DEN ZAHLEN ENTHALTEN

Werbebudget

Bei intakter Abschlussquote und freier Terminkapazität ist mehr bezahlte Reichweite der direkteste Hebel.

Off-Season-Termine

Mai bis August tragen nur 19 % der Jahrestermine bei gleicher Fläche und gleichem Team.

Online-Shop und Pre-Loved

Shop vorhanden, aber ungenutzt. Pre-Loved-Linie mit 50 % Marge ohne Wareneinsatz.

Sortiment

Accessoires machen 5 % der Erlöse aus. Bräutigam- und Abendmode werden bisher nicht angeboten.

Preis und zweiter Standort

Ø Erlös je Kleid unter dem Designersegment. 43 % der Kundinnen reisen von außerhalb an.

TRANSAKTION UND PROZESS

Die Inhaberin sucht aus privatem Anlass eine Nachfolge. Die Übertragung erfolgt als Asset Deal mit strukturierter Übergabe

Verkauft werden die wesentlichen Vermögenswerte des Einzelunternehmens. Die Inhaberin steht für eine Übergangsphase zur Verfügung und ist offen für eine Minderheits-Rückbeteiligung.

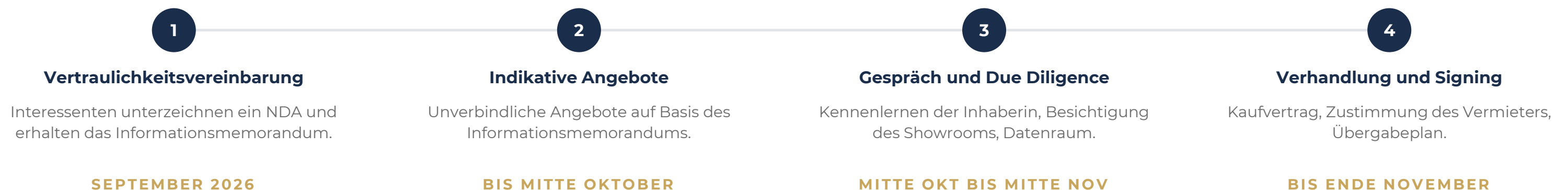
ANLASS UND STRUKTUR

- **Verkaufsanlass:** geplante Verlagerung des Lebensmittelpunkts der Inhaberin.
- **Transaktionsform:** Asset Deal. Ein Anteilsverkauf ist beim Einzelunternehmen nicht möglich.
- **Übergabe:** die Inhaberin begleitet eine strukturierte Übergangsphase. Eine Minderheits-Rückbeteiligung ist vorstellbar.
- **Team:** eingespieltes Beratungsteam. Die Arbeitsverhältnisse gehen nach § 613a BGB über.

TRANSAKTIONSPERIMETER

- **Marke und Reichweite:** eingetragene Hauptmarke, Domains, Online-Shop, Instagram-Kanal, Kundenstamm.
- **Warenbestand:** Musterkollektion und Accessoires im Einkaufswert von rund 95 T€.
- **Standort:** Showroom-Einrichtung & Eintritt in den Mietvertrag mit langfristiger Standort-Sicherung.
- **Lieferanten:** gewachsene Designerbeziehungen, zwei Labels exklusiv am Standort. Die Order 2027 ist platziert.

PROZESS – NÄCHSTE SCHRITTE



Dieses Kurzprofil wurde von NORDVISORY im Auftrag der Inhaberin erstellt und dient ausschließlich der ersten Prüfung eines möglichen Erwerbs. Es stellt kein Angebot dar. Die Angaben sind vorläufig, gerundet und nicht auf Vollständigkeit geprüft; eine Gewähr wird nicht übernommen. Weitergabe an Dritte nur mit schriftlicher Zustimmung von NORDVISORY. Eine direkte Kontaktaufnahme mit dem Unternehmen, seinen Mitarbeiterinnen, Kundinnen oder Lieferanten ist nicht gestattet.



Für Rückfragen zum Unternehmen, zum Datenraum und zur Terminabstimmung stehen wir Ihnen jederzeit persönlich zur Verfügung.



Tobias Sutantio

PARTNER

sutantio@nordvisory.de
+49 151 72313360



Maximilian Jäkel

PARTNER

jaekel@nordvisory.de
+49 173 3954056

