



Modernes, etabliertes E-Commerce-Unternehmen (seit 2009)

Unternehmensprofil

Das angebotene Unternehmen ist ein seit **2009 erfolgreich etabliertes E-Commerce-Business** mit eigener Marke, starken Lieferantenbeziehungen und einem breiten digitalen Vertriebsnetz. Durch langjährige Erfahrung im Importgeschäft sowie ausgezeichnete Kontakte zu internationalen Herstellern bestehen **sehr attraktive Einkaufskonditionen**, die stabile Margen und nachhaltiges Wachstum ermöglichen.

Marken & Vertriebskanäle

Das Unternehmen verfügt über eine **eigene, eingetragene Marke**, die bereits am Markt etabliert ist und kontinuierlich ausgebaut wurde. Die Produkte werden über mehrere starke Verkaufskanäle vertrieben:

- **2 eigene Onlineshops** (modern, mobiloptimiert, voll automatisiert)
- **Amazon Seller Central** – mit konstanten Umsätzen und sehr guten Bewertungen
- **eBay Shop** – ebenfalls mit hoher Sichtbarkeit und treuer Stammkundschaft

Diese Multichannel-Struktur sorgt für eine breite Reichweite, stabile Umsätze und eine hohe Unabhängigkeit von einzelnen Plattformen.

Wettbewerbsvorteile

- **Seit 2009 am Markt** – hohe Markenbekanntheit & langjährige Erfahrung
- **Eigene Marke** – klare Positionierung, Wiedererkennungswert, Skalierbarkeit
- **Top-Einkaufspreise durch Importe** – starke Margen, exklusive Produkte
- **Breites Lieferantennetzwerk** – stabile Versorgung, schnelle Reaktionszeiten
- **Automatisierte Prozesse** – Lager, Versand, Buchhaltung und Shops effizient organisiert
- **Standortunabhängig** – das gesamte Business kann vollständig Standortunabhängig geführt werden

Struktur & Organisation

Das Unternehmen ist so aufgebaut, dass es **komplett ortsunabhängig betrieben** werden kann. Alle Systeme – Shops, Warenwirtschaft, Zahlungsabwicklung, Kundenservice – sind digitalisiert und cloudbasiert. Dadurch eignet sich das Business ideal für:

- Einzelunternehmer
- Investoren
- E-Commerce-Einsteiger
- Unternehmen, die ihr Portfolio erweitern möchten

Zukunftspotenzial

Durch die bestehende Marke, die attraktiven Einkaufspreise und die Multichannel-Präsenz bietet das Unternehmen hervorragende Skalierungsmöglichkeiten:

- Ausbau des Sortiments
- Erweiterung der Marke
- Internationalisierung
- Social-Media-Marketing & Influencer-Kooperationen
- Weitere Marktplätze (z. B. Kaufland, Otto, ManoMano)
- Ladenlokal vor Ort