

Verkaufsexposé

Hochzeits- & Eventdekoration mit Nebengeschäft



1. Unternehmen im Überblick

Unternehmensname	seit 2017 am Markt bekannt (ursprünglich Hochzeitsplanung), seit 2023 mit Fokus auf Hochzeits- & Eventdekoration – lange Historie und hoher Bekanntheitsgrad
Tätigkeitsgebiet	deutschlandweit und auch im Ausland, Schwerpunkt NRW
Rechtsform	GbR
Dekoration seit	2023
Instagram	ca. 5.000 echte Follower
Grund für Verkauf	berufliche Neuausrichtung der Gründerinnen

2. Geschäftsmodell

Planung und Dekoration von Hochzeiten sowie Corporate Events – gut vertreten insbesondere im Bereich Influencer-Events. Als zweites Standbein: ein etabliertes Nebengeschäft für Content-/Portfolio-Shootings mit Fotograf:innen, mit nachweislich profitablen Ergebnissen (siehe Abschnitt 6).

Anbieter im gehobenen Bereich der Hochzeits- und Eventdekoration mit wachsender Kundenbasis. Typisches Auftragsvolumen: ca. 3.000–15.000€ pro Auftrag. Bereits bestätigte Aufträge für das kommende Jahr können mit übernommen werden.

3. Kostenstruktur für die Nachfolge

Ein Großteil der Einnahmen wurde in den letzten drei Jahren direkt wieder in den Aufbau des Sortiments investiert. Dieses Sortiment ist jetzt vollständig vorhanden und wird mitverkauft – für die Nachfolge fällt dieser Investitionsaufwand also nicht erneut an.

Die laufenden Kosten pro Auftrag sind entsprechend gering:

- Blumeneinkauf beim Großhändler in den Niederlanden: ca. 5–10% des Verkaufspreises
- Fahrtkosten für die Auslieferung/Umsetzung vor Ort
- Bei Events außerhalb: ggf. Unterkunftskosten
- Optional: bezahlte Helfer:innen
- Keine laufenden Werbekosten – Werbung wird bislang nur für das Nebengeschäft geschaltet

4. Sortiment & Inventar

Hauptfokus des Verkaufs ist die Marke gemeinsam mit dem kompletten Dekosortiment. Auf Wunsch kann zusätzlich die Lagerfläche mit übernommen werden, in der das Sortiment aktuell untergebracht ist. Größtenteils wurde in den letzten drei Jahren angeschafft, vieles ist noch ungenutzt/neuwertig. Eine detaillierte, kategorisierte Sortimentsliste liegt auf Anfrage bei.

5. Was im Verkauf enthalten ist

- Etablierte Marke, seit 2017 am Markt bekannt, inkl. Instagram-Account mit 5.000+ echten Followern, Website & umfangreichem Bildmaterial
- Komplettes Dekosortiment (siehe Sortimentsliste)
- Lieferantenkontakte (u.a. Blumen-Großhandel Niederlande)
- Nebengeschäft Content-/Portfolio-Shootings mit nachweislich profitablen Ergebnissen
- Bereits bestätigte Aufträge für das kommende Jahr
- Persönliche & umfangreiche Einarbeitung / Workshop für einen reibungslosen Start
- Auf Wunsch zusätzlich: die Lagerfläche, in der das Sortiment aktuell untergebracht ist

6. Nebengeschäft: Content-/Portfolio-Shootings – Potenzial

Zusätzlich zum bestehenden Deko-Geschäft bietet das Nebengeschäft Shootings für Fotograf:innen an. Das ist besonders wertvoll, weil dadurch auch in der Nebensaison, in der keine Hochzeiten stattfinden, hohe Einnahmen erzielt werden können.

Genaue Zahlen auf Anfrage.

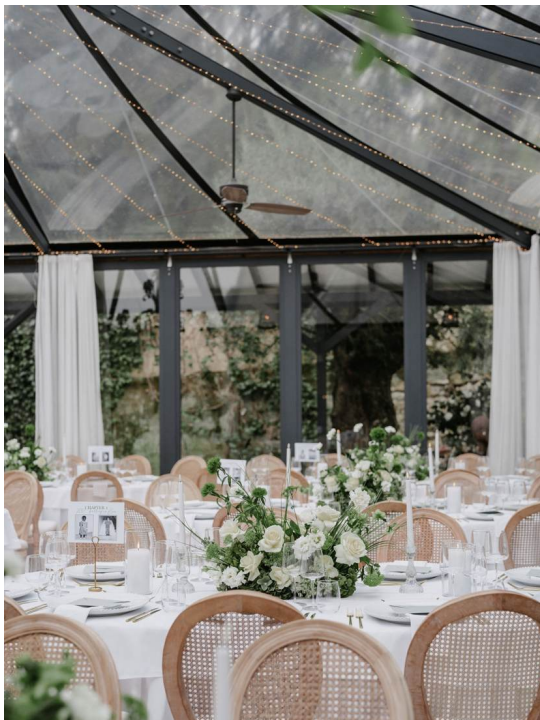
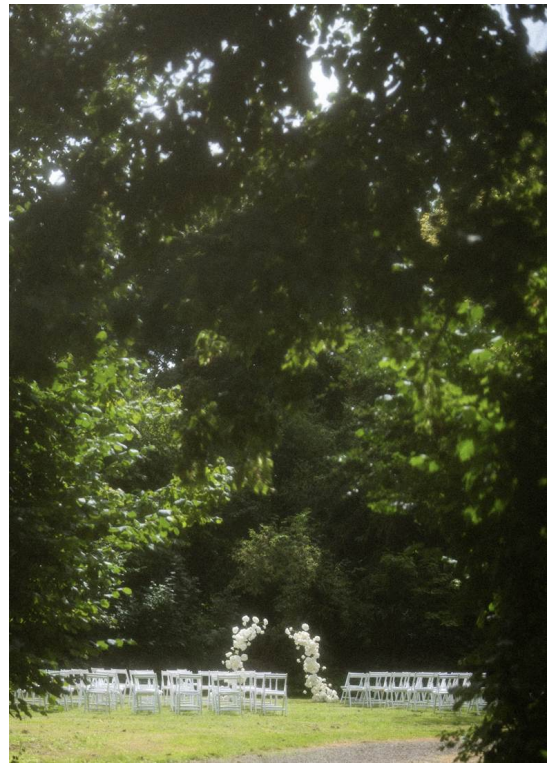
7. Impressionen

Eine Auswahl aus vergangenen Hochzeiten & Events:













8. Konditionen der Übergabe

Preisvorstellung: 120.000€ (Verhandlungsbasis)

Berechneter Wert des Sortiments ca. 60.000€

**Berechneter Unternehmenswert
(Marke)** ca. 90.000€

Die genannten Werte sind grobe Schätzungen auf Basis von Vergleichspreisen und dienen der Einordnung, nicht als verbindliche Kaufpreisgrundlage.

- Offen für Ratenzahlungen oder ähnliche Vorschläge
- Auf Wunsch kann zusätzlich die Lagerfläche mit übernommen werden
- Persönliche & umfangreiche Einarbeitung/Workshop für einen reibungslosen Start inklusive
- Vollständige Unterlagen (Sortimentsliste, Businessdaten) auf Anfrage für ernsthafte Interessent:innen