

VERTRAULICHES UNTERNEHMENS-EXPOSÉ

Etablierter Omnichannel Marken-Reseller

Beauty · Fragrance · Premium & Luxury Fashion

Online + Offline etabliertes Omnichannel-Modell	Start 03/2024 schneller Marktaufbau
ca. 750 m ² Store, Lager, Pack & Backoffice	ca. 300 T€ EK aktueller Warenbestand

Anonymisierte Erstinformation für qualifizierte Interessenten. Unternehmensname, Standort, konkrete Marken und Lieferantennamen werden in dieser Fassung bewusst nicht offengelegt.

1. Executive Summary

Zum Verkauf steht ein seit März 2024 aufgebautes Handelsunternehmen, das ausschließlich Original-Markenartikel als Reseller vertreibt. Das Geschäftsmodell verbindet einen professionellen Online-Shop mit einem stationären Store und einer bereits vollständig aufgebauten operativen Infrastruktur.

Das Sortiment deckt High-End- und Drogerie-Make-up, Markenparfüms und Düfte, Beauty-Produkte sowie Premium-, Designer- und Luxustaschen ab. Der Käufer übernimmt damit kein Start-up in der Aufbauphase, sondern ein grundsätzlich direkt weiterführbares Handelsgeschäft mit Warenbestand, Lieferantenbeziehungen, Kundenbasis, digitalen Vertriebskanälen, Mitarbeitern und physischer Infrastruktur.

1,47 Mio. €	74 T€	+53 %
Umsatz 2025	EBITDA 2025	Umsatzwachstum 2025 vs. 2024
545 T€	75 T€	53.792
Umsatz 2026 YTD	Gewinn 2026 YTD	aktive CRM-Profile

Verkaufsgrund: Die Veräußerung erfolgt aus persönlichen Gründen im Zusammenhang mit der geplanten Auswanderung der Inhaberfamilie und steht nicht im Zusammenhang mit der operativen Entwicklung des Unternehmens.

2. Geschäftsmodell & Sortiment

Das Unternehmen ist als Marken-Reseller positioniert und verkauft ausschließlich Original-Markenartikel. Eine eigene Produktmarke steht nicht im Mittelpunkt; der Wert liegt in der aufgebauten Handels-, Beschaffungs-, Vertriebs- und Kundeninfrastruktur.

Sortimentsbereiche

- High-End- und Premium-Make-up
- Drogerie- und Mainstream-Make-up
- Markenparfüms und Düfte
- Beauty- und Pflegeprodukte
- Premium-, Designer- und Luxustaschen
- Weitere ausgewählte Markenartikel

Die Kombination verschiedener Preis- und Produktsegmente ermöglicht eine breite Kundenansprache. Gleichzeitig bestehen 5-6 feste Lieferantenbeziehungen, über die regelmäßig Ware nachbestellt werden kann. Lieferantennamen werden aus Vertraulichkeitsgründen erst in einer späteren Prüfungsphase offengelegt.

Vertriebsmix

70 %	30 %
Online-Umsatz	Stationärer Umsatz

3. Finanzielle Entwicklung

Die nachfolgenden Angaben basieren auf den vom Verkäufer bereitgestellten Unternehmenszahlen. Für 2026 handelt es sich um einen unterjährigen Stand; der angegebene Gewinn ist nicht als EBITDA bezeichnet und wird daher separat dargestellt.

Geschäftsjahr	Umsatz	Ergebnis	Marge*
2024	960.354,28 €	70.351,45 € EBITDA	7,33 %
2025	1.469.043,64 €	ca. 74.000 € EBITDA	ca. 5,04 %
2026 YTD	ca. 545.000 €	ca. 75.000 € Gewinn	ca. 13,76 %

* Die Margen dienen nur der rechnerischen Einordnung der jeweils genannten Ergebnisgröße. 2026 ist aufgrund der unterschiedlichen Ergebnisdefinition nicht unmittelbar mit den EBITDA-Margen 2024/2025 vergleichbar.

Entwicklung

Von 2024 auf 2025 stieg der Umsatz um rund 53 %. Das Unternehmen überschritt damit bereits im zweiten operativen Jahr die Marke von 1,4 Mio. € Jahresumsatz. 2026 weist zum aktuellen Stand ca. 545 T€ Umsatz und ca. 75 T€ Gewinn aus.

4. Digitale Reichweite, CRM & Kundenbasis

Neben dem operativen Handel verfügt das Unternehmen über eine bereits aufgebaute digitale Kunden- und Community-Infrastruktur. Die Kanäle werden regelmäßig für Reichweite, Kundenkommunikation und Marketing genutzt.

Kanal / Asset	Kennzahl
Klaviyo - Total Profiles	64.880
Klaviyo - aktive Profile	53.792
Klaviyo - suppressed	10.799
TikTok	ca. 45.000 Abonnenten
Instagram	ca. 36.000 Follower
WhatsApp Channel	knapp 9.000 Follower
Wiederkehrende Kunden	311 Kunden mit mind. 2 Bestellungen in den letzten 365 Tagen

Die exakte Kombination aus Plattformen und Reichweiten wird ausschließlich in diesem vertraulichen Exposé genannt. In öffentlichen Verkaufsanzeigen sollten die Werte zur Wahrung der Anonymität nur allgemein als etablierte, reichweitenstarke Social-Media- und Community-Kanäle beschrieben werden.

5. Standort & operative Infrastruktur

Der stationäre Standort umfasst insgesamt ca. 750 m² und verbindet Verkaufs-, Lager-, Versand- und Büroflächen in einer operativen Einheit. Der bestehende Mietvertrag kann grundsätzlich übernommen werden.

Bereich	Beschreibung
Verkaufsfläche	Eingerichteter stationärer Store für den direkten Endkundenverkauf
Lagerfläche	Bestandsführung und Warenbereitstellung am Standort
Pack-/Versandbereich	Bestehende Packstation und Versand-Infrastruktur
Backoffice	Für rund 100.000 € eingerichtet; Kapazität für mehr als 10 Arbeitsplätze
Mitarbeiter	3 bestehende Mitarbeiter; Übernahme grundsätzlich möglich
Mietvertrag	Übernahme grundsätzlich möglich

Die Infrastruktur ist auf eine unmittelbare Fortführung des Geschäfts ausgelegt. Ein Käufer muss damit wesentliche operative Strukturen nicht erst neu aufbauen.

6. Warenbestand & Beschaffung

Zum aktuellen Stand verfügt das Unternehmen über einen Warenbestand an Original-Markenartikeln mit einem Einstandswert von ca. 300.000 €. Der Warenbestand soll wirtschaftlich separat vom Unternehmens-/Geschäftswert behandelt und zum Übergabestichtag final bewertet werden.

Für die Verkaufsverhandlungen ist derzeit ein angestrebter Übernahmewert des Warenbestands von ca. 370.000 € vorgesehen. Dieser Betrag stellt nicht den bilanziellen bzw. tatsächlichen Einstandswert dar, sondern eine Verhandlungsgröße für die Übernahme des vorhandenen, sofort verfügbaren Sortiments.

Beschaffungsstruktur

- 5-6 feste Lieferanten mit wiederkehrender Bestellmöglichkeit
- Bestehende Beschaffungsprozesse für unterschiedliche Marken- und Produktsegmente
- Detaillierte Lieferanteninformationen erst im fortgeschrittenen Verkaufsprozess
- Detaillierte Warenbestandsliste kann im Rahmen der Due Diligence bereitgestellt werden

7. Umfang der Transaktion

Die Transaktion kann flexibel strukturiert werden. Aus Verkäufersicht ist sowohl die Übertragung des operativen Geschäfts und der wesentlichen Assets als auch - vorbehaltlich rechtlicher und steuerlicher Prüfung - ein Verkauf der Gesellschaft denkbar.

Möglicher Übernahmeumfang

- Online-Shop und Domain
- Markenauftritt und zugehörige digitale Assets
- Stationärer Store inklusive vorhandenem Mobiliar und Ausstattung
- Social-Media- und Community-Kanäle
- CRM-/E-Mail-Marketing-Strukturen
- Bestehende Lieferantenbeziehungen und Beschaffungsstrukturen
- Lager-, Pack- und Versand-Infrastruktur
- Operative Prozesse und technische Systeme
- 3 Mitarbeiter, sofern vom Käufer gewünscht und arbeitsrechtlich möglich
- Warenbestand separat gemäß Vereinbarung und Stichtagsbewertung

Ziel ist eine strukturierte, möglichst schlüsselfertige Übergabe, sodass der Käufer das bestehende Geschäft nach der Übergangsphase grundsätzlich unmittelbar weiterführen kann.

8. Potenzial für Käufer

Das Unternehmen kann insbesondere für strategische Käufer aus E-Commerce, Beauty, Parfümerie, Fashion, Premium- und Luxuswaren interessant sein. Ebenso eignet sich die Transaktion für Unternehmer oder Investoren, die ein bereits aufgebautes Handelsgeschäft übernehmen möchten.

Mögliche Ansatzpunkte für eine Weiterentwicklung

- Weitere Skalierung des Online-Umsatzes auf Basis der bestehenden CRM- und Social-Reichweite
- Ausbau von Performance-, Newsletter- und Retention-Marketing
- Erweiterung des Sortiments über bestehende oder zusätzliche Lieferanten
- Stärkere Verzahnung von stationärem Handel und E-Commerce
- Nutzung der vorhandenen Flächen- und Backoffice-Kapazitäten für weiteres Wachstum
- Synergien für bestehende Händler durch zusätzliche Einkaufsmengen, Kundenbasis und Infrastruktur

Hinweis: Die genannten Punkte stellen Entwicklungsmöglichkeiten und keine Prognose zukünftiger Ergebnisse dar.

9. Verkaufsprozess & nächste Schritte

Die Veräußerung erfolgt aus persönlichen Gründen im Zusammenhang mit der geplanten Auswanderung der Inhaberfamilie. Eine strukturierte Übergabe und Einarbeitung kann vereinbart werden.

Der Kaufpreis für das operative Unternehmen wird in dieser anonymisierten Fassung bewusst nicht ausgewiesen und ist auf Anfrage zu besprechen. Der Warenbestand wird separat behandelt und zum Übergabestichtag final abgestimmt.

1	Erstkontakt & Qualifizierung	Prüfung des grundsätzlichen Erwerbsinteresses und der Käuferstruktur
2	Vertraulichkeit	Bei Bedarf Abschluss einer Vertraulichkeitsvereinbarung
3	Vertiefende Informationen	Bereitstellung weiterer Finanz-, Waren-, Kanal- und Lieferantendaten
4	Due Diligence	Prüfung der wirtschaftlichen, rechtlichen und operativen Unterlagen
5	Transaktionsstruktur	Abstimmung Asset Deal / Share Deal, Warenbestand, Übergabe und Kaufpreis

VERTRAULICHKEITSHINWEIS

Dieses Dokument dient ausschließlich der unverbindlichen Erstinformation potenzieller Erwerber. Sämtliche Angaben beruhen auf vom Verkäufer bereitgestellten Informationen und sind im Rahmen einer Due Diligence zu verifizieren. Das Dokument stellt weder ein verbindliches Angebot noch eine Garantie zukünftiger wirtschaftlicher Entwicklung dar. Eine Weitergabe an Dritte ist ohne Zustimmung des Verkäufers nicht vorgesehen.