

Verkaufsunterlage

Ein aufgebauter Online-Handel: zwei Shops, vier aktive Marktplätze, eingerichtete Warenwirtschaft und digitale Buchhaltung.

AM MARKT SEIT

2024

ONLINESHOPS

2

MARKTPLÄTZE LIVE

4

GESELLSCHAFT

GmbH

Was verkauft wird

Die GmbH als Ganzes – mit allem, was daran hängt.

Die Gesellschaft	VLANEO GmbH mit Historie, Steuernummer, Jahresabschlüssen 2024 und 2025 inklusive Bilanz
Zwei Onlineshops	B2B-Shop mit starkem Design und durchdachtem System, B2C-Shop mit drei fertigen Design-Varianten
Vier Marktplätze	eBay, Amazon, TikTok Shop und Kaufland – freigeschaltet, aktiv, mit Bewertungshistorie
Warenwirtschaft	JTL komplett eingerichtet, mit Shops und Marktplätzen verbunden
Buchhaltung	automatisiert und vollständig digital, Anbindung ans Steuerbüro läuft
Substanz	Ladeneinrichtung als Schreiner-Maßanfertigung: Holzmöbel mit LED-Beleuchtung, dazu Computer, Kassensystem und Bondrucker – rund 9.500 € brutto. Warenbestand rund 6.900 € netto
Führung	Der Betrieb wird von den Gesellschaftern selbst geführt. Es gibt keine Angestellten und keine Arbeitsverträge, die auf den Käufer übergehen
Partner	IT-Firmen für Shop, Technik und laufende Betreuung zu verhandelten Preisen; Versanddienstleister mit verhandelten Konditionen; direkte Hersteller- und Lieferantenkontakte

Warum als GmbH und nicht in Einzelteilen

Die Marktplatz-Konten sind an die Gesellschaft gebunden. Verkäuferkonten bei eBay, Amazon, TikTok Shop und Kaufland lassen sich praktisch nicht auf einen anderen Händler übertragen – Bewertungen, Verkäuferstatus und Historie gehen bei einem Neuaufbau verloren. Wer die GmbH übernimmt, behält alles: Konten, Bewertungen, Verträge, Historie. Genau das ist der Kern dieses Angebots.

Für wen das interessant ist

Hersteller und Marken	die endlich direkt verkaufen wollen, ohne eigene Vertriebsstruktur aufzubauen
Händler ohne Onlinekanal	die vom Ladengeschäft oder reinem Großhandel ins Online-Geschäft wollen
Online-Einsteiger	die sofort starten wollen, statt Monate auf Freischaltungen und erste Bewertungen zu warten
Bestehende Shops	die zusätzliche Marktplatz-Kanäle und eine zweite Gesellschaft brauchen

Zwei fertige Shops

B2B-Shop mit sehr gutem Design und durchdachtem System. B2C-Shop mit drei fertigen Design-Varianten. Beide zu 100 % funktionsfähig.

Vier Marktplätze live

eBay, Amazon, TikTok Shop und Kaufland sind eingerichtet, freigeschaltet und angebunden.

Bewertungen vorhanden

Sehr viele gute Bewertungen bei eBay, gute Bewertungen bei TikTok Shop und Amazon. Das ist der Teil, den man nicht kaufen kann.

Warenwirtschaft komplett

JTL vollständig eingerichtet: Artikel, Lager, Bestellungen und alle Schnittstellen laufen.

Buchhaltung automatisiert

Alles digital, ohne Papier. Belege und Daten fließen automatisch ins Steuerbüro.

Geprüfte Zahlen

Jahresabschlüsse 2024 und 2025 inklusive Bilanz liegen vor, dazu die laufende BWA 2026.

Partner zu festen Preisen

Eingespielte IT-Firmen für Shops, Technik und Betreuung – mit verhandelten Preisen, die der Käufer weiternutzen kann. Dazu Versanddienstleister und direkte Hersteller- und Lieferantenkontakte.

Branche frei wählbar

Die Technik ist nicht an das Sortiment gebunden. Sortiment tauschen – und ab Tag eins verkaufen.

Der Zeitvorteil ist das Produkt. Shops, Warenwirtschaft, Marktplatz-Accounts, Versandkonditionen und die digitale Buchhaltung sind gebaut, getestet und im Betrieb. Dieser Aufbau kostet einen Neustarter sonst neun bis achtzehn Monate.

Was ein Käufer sich spart, wenn er diesen Betrieb übernimmt statt bei null zu starten.

SCHRITT	NEUAUFBAU VON NULL	HIER
B2B-Shop konzipieren und bauen	2-4 Monate	fertig
B2C-Shop konzipieren und bauen	2-3 Monate	fertig, 3 Designs
Warenwirtschaft einrichten, Schnittstellen verbinden	1-2 Monate	fertig
Freischaltung Amazon, eBay, TikTok Shop, Kaufland	1-3 Monate, Ausgang offen	aktiv
Bewertungen und Verkäuferstatus aufbauen	6-12 Monate	vorhanden
Versandkonditionen verhandeln	erst ab Menge möglich	verhandelt
Lieferanten und Hersteller gewinnen	laufend	bestehend
Buchhaltung digital aufsetzen	1-2 Monate	läuft
Bis zum ersten verkaufsfähigen Tag	9-18 Monate	sofort

In diesen Monaten entstehen Kosten, aber kein Umsatz. Dazu kommt das Risiko, dass eine Marktplatz-Freischaltung abgelehnt wird oder ein neues Konto ohne Bewertungen kaum Sichtbarkeit bekommt. Dieses Risiko entfällt bei einer Übernahme vollständig.

Umsatz und Kosten

KENNZAHL	BETRAG	QUELLE
Jahresumsatz im Schnitt	45.000 – 50.000	Angabe Inhaber
Umsatz Januar–August 2026 (netto)	43.067,55	Buchhaltung
Durchschnitt pro Monat	5.383,44	Buchhaltung
Rohmarge	25 – 30 %	Planwert
Fixkosten heute, mit Ladenfläche (brutto)	3.228,65	Fixkostenliste
Fixkosten nach Aufgabe der Ladenfläche	1.927,15	gerechnet
Ergebnis Januar–August 2026 nach Warenbestand	- 2.245,57	Buchhaltung

In den Fixkosten stecken 1.042 € für Gehalt und Krankenkasse einer Gesellschafterin. Angestellte gibt es keine. Rechnet ein Käufer diese Position heraus, bleiben rund 886 € reine Betriebskosten im Monat. Der Mietvertrag der Ladenfläche läuft bis Ende Februar; der Betrieb ist vollständig online führbar.

Sachwerte

POSITION	WERT	GRUNDLAGE
Ladeneinrichtung vom Schreiner Holzmöbel mit LED-Beleuchtung, Maßanfertigung; dazu Computer, Kassensystem, Bondrucker	9.500 brutto ≈ 7.983 netto	Inventarliste
Warenbestand	6.900 netto	Bestandsliste
Summe Sachwerte (netto)	14.883	

Ein gesonderter Verkauf der Einrichtung und jede Preisanpassung bedürfen einer Vereinbarung. Die vollständige Ablösung der Gesellschafterdarlehen bleibt Voraussetzung der Übergabe.

Verbindlichkeiten

POSITION	EINGEZAHLT	OFFEN
Gesellschafterdarlehen 1	33.250,00	33.250,00
Gesellschafterdarlehen 2	11.500,00	8.500,00
Restmiete bis Ende Februar	–	4.760,00
Summe	44.750,00	46.510,00

Keine Bankkredite. Die Gesellschafterdarlehen sind privates Geld der Gesellschafter und werden bei der Übergabe aus dem Kaufpreis abgelöst. Startsaldo bei Gründung: 12.482,66 €.

Was die bestehende Struktur trägt, gerechnet mit 27,5 % Rohmarge und Fixkosten ohne Ladenfläche.

UMSATZ PRO MONAT	ROHERTRAG	GEWINN PRO MONAT	GEWINN PRO JAHR
10.626 € Kosten gedeckt	2.922	0	0
12.444 €	3.422	500	6.000
15.000 €	4.125	1.203	14.434
20.000 €	5.500	2.578	30.934
25.000 €	6.875	3.953	47.434
30.000 €	8.250	5.328	63.934

Wer selbst mitarbeitet, rechnet schlanker. Ohne Gehalt und Krankenkasse der Gesellschafterin sinken die Kosten auf 1.881 € im Monat: Dann sind die Kosten bereits ab **6.839 €** Umsatz gedeckt, und ab **8.657 €** bleiben 500 € Gewinn. Die Struktur verarbeitet ein Vielfaches des heutigen Umsatzes ohne zusätzliche Fixkosten.

Die naheliegenden Hebel

Eigenes Sortiment einspielen

Ein Käufer mit eigener Marke oder besserem Einkauf verkauft dieselben Kanäle mit höherer Marge.

Marktplätze ausbauen

Die Konten laufen, aber nur wenige Artikel sind gepflegt. Mehr Artikel bedeuten direkt mehr Umsatz.

B2B-Vertrieb aktivieren

Der B2B-Shop und der Kundenstamm sind da. Aktive Händleransprache ist bisher kaum genutzt.

Ladenfläche aufgeben

Spart rund 1.300 € im Monat und senkt den Punkt, ab dem der Betrieb trägt, deutlich.

PRÜFHINWEIS: Diese übernommene Modellrechnung ist nicht abgestimmt. Die Tabelle setzt rechnerisch rund 2.922 € monatliche Kosten an; auf Seite 04 werden 1.927,15 € ausgewiesen. Vor Verwendung als Bewertungsgrundlage sind Kosten, Margen, Unternehmervergütung und Umsatzsteuer einheitlich zu prüfen.

Gegenstand der Übernahme

Angeboten werden sämtliche Geschäftsanteile der VLANEО GmbH mit der vorhandenen Handelsstruktur. Die Konditionen werden im Kaufvertrag vereinbart.

Vollständige Darlehensablösung ist Voraussetzung

Die bestehenden Gesellschafterdarlehen müssen bei Vollzug vollständig abgelöst werden. Ein Darlehensverzicht oder eine bloße Zusage späterer Zahlung ist nicht vorgesehen. Vor Beurkundung sind die Ablösesalden einschließlich etwaiger Zinsen zu bestätigen. Abweichungen müssen ausdrücklich vereinbart werden; sie dürfen keine unbezahlte Restforderung hinterlassen.

Abwicklung im notariellen Kaufvertrag

1. Vertraulichkeit vereinbaren und Unternehmensunterlagen prüfen.
2. Zahlungsempfänger, Fälligkeit und Nachweis der Gutschriften festlegen.
3. Anteilsübergang an vollständige Zahlung und Vollzugsbedingungen knüpfen.
4. Zugänge und Geschäftsführung zum vereinbarten Vollzug übergeben.
5. Übergabeprotokoll erstellen und Einarbeitung gesondert vereinbaren.

Weitere Verpflichtungen und Kosten

Die ausgewiesene Restmiete von 4.760 EUR ist nicht durch die Darlehensablösung erledigt. Ihre wirtschaftliche Tragung ist gesondert zu vereinbaren. Ebenso zu regeln sind Notar-, Beratungs- und etwaige Vermittlungskosten. Diese dürfen die Darlehenszahlungen nicht mindern. Die steuerliche und rechtliche Ausgestaltung bleibt der Vertragsprüfung vorbehalten.

Was der Käufer dafür bekommt

Sachwerte: Holzmöbel mit LED vom Schreiner, Computer, Kassensystem, Bondrucker, Warenbestand	14.883 €	belegt durch Listen
Zwei Onlineshops, Warenwirtschaft, vier Marktplatz-Accounts mit Bewertungen	inklusive	9-18 Monate Aufbau
GmbH mit Historie, Jahresabschlüssen 2024 und 2025, Steuernummer	inklusive	keine Neugründung nötig
IT-Firmen zu verhandelten Preisen Shop-Entwicklung, Technik und laufende Betreuung – eingespielt und sofort weaternutzbar	inklusive	bestehend
Hersteller und Lieferanten mit Einkaufskonditionen, Versanddienstleister	inklusive	bestehend
Kleiner, aktiver B2B-Kundenstamm mit Wiederbestellungen	inklusive	bestehend

Keine Bankkredite, keine Leasingverträge, keine Altlasten

Vorhandene Substanz und fertige Struktur: Sachwerte, zwei Shops, vier freigeschaltete Marktplatz-Konten mit Bewertungshistorie, eingerichtete Warenwirtschaft und eine Gesellschaft mit Jahresabschlüssen. Ein Neuaufbau dauert neun bis achtzehn Monate. Die Restmiete bis Ende Februar wird im Vertrag geregelt: Übernahme oder Ablösung durch den Verkäufer.

Beide Seiten sollen vor dem Gespräch dasselbe Bild haben.

Das spricht dafür

- Seit 2024 am Markt, Jahresabschlüsse 2024 und 2025 mit Bilanz liegen vor
- Zwei fertige Shops, vier aktive Marktplätze mit Bewertungshistorie
- Warenwirtschaft komplett, Buchhaltung automatisiert und digital
- IT-Firmen zu verhandelten Preisen, Versandkonditionen, direkte Herstellerkontakte
- Keine Bankkredite, keine Leasingverträge, keine Angestellten
- Fixkosten ohne Ladenfläche nur rund 1.927 € im Monat
- Vollständig ortsunabhängig führbar, Branche frei wählbar

Das ist offen

- Ergebnis Januar–August 2026: – 2.245 € nach Warenbestand
- Der Umsatz liegt noch unter dem Punkt, ab dem die Kosten gedeckt sind
- Finanziert wurde zuletzt über Gesellschafterdarlehen
- Das Stammkapital liegt nicht mehr auf dem Konto, es steckt im Aufbau
- Kaufland bringt bisher kaum Umsatz
- Der Mietvertrag läuft bis Ende Februar
- Werte für Möbel, Technik und Ware werden durch Listen belegt

Zur Einordnung: Der Verlust entsteht nicht an fehlender Struktur, sondern an zu wenig Umsatz bei gleichzeitig laufender Ladenfläche. Beides ist für einen Käufer veränderbar: Die Fläche kann entfallen, und der Vertrieb läuft über Kanäle, die bereits freigeschaltet sind.

AM MARKT SEIT 2024	JAHRESUMSATZ 45-50 Tsd. €	UMSATZ JAN-AUG 2026 43.068 €	ROHMARGE 25-30 %
FIXKOSTEN MIT LADEN 3.228 €	FIXKOSTEN OHNE LADEN 1.927 €	KOSTEN GEDECKT AB 10.626 €	ONLINESHOPS 2
MARKTPLÄTZE LIVE 4	ANGESTELLTE keine	SACHWERTE 14.883 €	BANKKREDITE keine

Das Angebot zusammengefasst

Angeboten wird die VLANEO GmbH mit der vorhandenen Handelsstruktur, den Shops, der Warenwirtschaft sowie den vereinbarten Sachwerten. Vertrags- und Kontenfortführung sind mit den jeweiligen Anbietern zu prüfen. Jahresabschlüsse 2024 und 2025 liegen laut Inhaber vor.

Bedingungen der Übergabe

Vollständige Ablösung beider Gesellschafterdarlehen. Keine Kürzung der Darlehenszahlungen um Vermittlungs- oder sonstige Transaktionskosten. Ablösesalden vor Vertragsschluss bestätigen lassen. Restmiete und weitere Kosten gesondert regeln.

Prüfhinweis: Die Kosten- und Potenzialrechnungen der Ausgangsunterlage sind noch abzustimmen und belegen keinen Marktwert. Insbesondere passen die ausgewiesenen Fixkosten nicht zur Gewinnschwelle der Modellrechnung. Historische Anschaffungswerte sind keine bestätigten Verkaufserlöse. Angaben und Prognosen sind anhand der Buchhaltung, Verträge und Bestandslisten zu prüfen.