

FRESH MATCHA

Kurz-Exposé zur Unternehmens- und Markenübernahme

D2C-Matcha-Marke mit Shopify-Shop, Lieferantenstruktur und eigener
Granitsteinmühle

Positionierung

Japanischer Matcha für zwei Nutzungssituationen: unkomplizierter Daily Matcha aus Aichi sowie das Fresh Matcha Original aus Kagoshima, das in Essen auf Granitstein frisch vermahlen wird.

Shopify	Mühle	Sourcing	Content
vollständig aufgebauter D2C-Shop	professionelle Granitsteinmühle	bestehende Lieferantenkontakte	Produkt-, Wissens- und Marketinginhalte

Stand: Oktober 2026

1. Unternehmen und Konzept

Freshmatcha ist eine junge, vollständig aufgebaute E-Commerce-Marke für japanischen Matcha. Das Geschäftsmodell verbindet klassischen Onlinehandel mit einem klar differenzierten Frischekonzept: Neben fertig vermahlenem Daily Matcha wird Tencha aus Kagoshima in Essen auf einer Granitsteinmühle frisch zu Matcha vermahlen.

Gesellschaft	Freshmatcha UG (haftungsbeschränkt)
Sitz / Register	Essen HRB 37646, Amtsgericht Essen
Vertrieb	D2C über Shopify / freshmatcha.de
Kernprodukt 1	Daily Matcha - erste Ernte, Aichi, Japan
Kernprodukt 2	Fresh Matcha Original - erste Ernte, Kagoshima; frische Vermahlung in Essen

Die Differenzierung

- Zwei klar getrennte Produktwelten: Daily Matcha für Latte und Alltag sowie Fresh Matcha Original für maximale Frische.
- Eigene Granitsteinmühle als technisches und konzeptionelles Alleinstellungsmerkmal.
- Transparente Herkunftskommunikation mit konkreten japanischen Anbauregionen.
- Bereits vorhandener Webshop mit Produktseiten, FAQ, Wissensbereich und redaktionellen Inhalten.
- Bestehende Produktbewertungen, Social-Media-Präsenz und bereits entwickelte Marken- und Verpackungslogik.

Warum die Marke abgegeben wird

Die Veräußerung erfolgt aufgrund einer unternehmerischen Neuausrichtung und des Fokus auf andere Projekte. Die vorhandene Marke, Infrastruktur und das operative Know-how sollen idealerweise von einem Käufer weitergeführt und ausgebaut werden.

2. Gegenstand der möglichen Übernahme

Der konkrete Transaktionsumfang kann mit einem Interessenten individuell abgestimmt werden. Grundsätzlich können insbesondere folgende Vermögenswerte und Strukturen Bestandteil einer Übernahme sein:

Marke & Branding

Name Freshmatcha, Markenauftritt, Gestaltungselemente und vorhandene Verpackungskonzepte.

Granitsteinmühle

Vorhandene professionelle Matcha-Mühle als zentraler Bestandteil des Fresh-Grinding-Konzepts.

Content & Marketing

Produkttexte, Blog-/Wissensinhalte, vorhandenes Bild- und Marketingmaterial sowie Social-Media-Auftritte.

Prozesse & Know-how

Erfahrungen zu Vermahlung, Produktkonzept, Verpackung, Versand, Pricing und operativem Onlinehandel.

Shop & Domain

Shopify-Shop inklusive Domain freshmatcha.de, Produktstruktur und bestehender Shop-Inhalte.

Lieferantenstruktur

Bestehende B2B-Lieferantenkontakte sowie Know-how zu Beschaffung und Produktqualitäten.

Bestand & Verpackung

Verbleibender Waren- und Verpackungsbestand nach dem zum Übergabezeitpunkt aktuellen Stand.

Kundenbeziehungen

Bestehende Kundenbeziehungen und Bewertungen; Übertragbarkeit personenbezogener Daten nur im rechtlich zulässigen Rahmen.

Operativ sofort anschlussfähig

Ein Käufer übernimmt kein reines Konzept, sondern eine bereits umgesetzte Marken- und Shopstruktur. Dadurch kann Freshmatcha entweder in bestehende E-Commerce-/Food-Strukturen integriert oder als eigenständige Marke weitergeführt werden.

Hinweis zur Struktur

Art und Umfang der Übernahme sowie die konkrete Transaktionsstruktur werden im weiteren Prozess abgestimmt. Einzelne Assets können - je nach Einigung - gemeinsam oder im Rahmen einer umfassenderen Unternehmensübernahme übertragen werden.

3. Potenzial, Zielkäufer und nächster Schritt

Geeignete Käuferprofile

- Bestehende Matcha-, Tee-, Kaffee- oder Food-Unternehmen, die eine D2C-Marke ergänzen möchten.
- Cafés oder Gastronomiekonzepte mit Interesse an einer eigenen Matcha-Marke bzw. vertikaler Integration.
- E-Commerce-Betreiber, die einen bestehenden Shopify-Auftritt und ein klar positioniertes Produkt übernehmen möchten.
- Unternehmer oder Nachfolger mit Interesse an Food, Lifestyle und einer ausbaufähigen japanischen Matcha-Marke.

Mögliche Entwicklungsschritte

- Ausbau des B2B-Vertriebs an Cafés, Büros, Einzelhandel und Gastronomie.
- Weitere Skalierung von Paid Social, Creator-/Influencer-Kooperationen und organischem Content.
- Erweiterung des Sortiments oder Bündelung mit einem bestehenden Tee-/Food-Portfolio.
- Weiterentwicklung des Frischekonzepts rund um die eigene Steinvermahlung als Premium-Differenzierung.
- Aufbau von Wiederkaufs- und Abo-Modellen für regelmäßig konsumierte Matcha-Produkte.

Weitere Informationen

Umsatz-, Kosten- und Bestandsinformationen sowie weiterführende Unterlagen können bei ernsthaftem Interesse im nächsten Schritt zur Verfügung gestellt werden. Der Kaufpreis und der genaue Übernahmeumfang sind Verhandlungssache.

Nächster Schritt

Kontaktaufnahme über nexxt-change. Nach einer kurzen Abstimmung zum Käuferprofil können weitere Unterlagen und Details zum operativen Setup, zur Mühle, zu Lieferanten und zu den wirtschaftlichen Eckdaten bereitgestellt werden.

Hinweis: Dieses Kurz-Exposé dient der unverbindlichen Erstinformation. Angaben zum Übernahmeumfang und zu wirtschaftlichen Daten sind im Rahmen einer Due Diligence zu prüfen.