

MIEZ MAGIC

Established Seasonal Pet Brand · Amazon + DTC

Übertragbares Marken-Asset mit belegter Nachfrage über zwei Saisons, bestehender Lieferkette und klarer Q4-Saisonalität. Kein Firmenkauf, sondern ein schlanker Asset Deal.

Preis auf Anfrage

Asset Deal · Marke, Listing, Shop, Content, Lieferkette · Bestand nach Verfügbarkeit



~215k €

Umsatz seit Start

Amazon 180k + Shopify 34k

74,8k €

Q4-Saison 2025

Sep – Nov auf Amazon

1.338

verkaufte Einheiten

Amazon, 24 Monate

2 Kanäle

Amazon + Shopify

DTC-Signal belegt

Warum MIEZ MAGIC für Käufer interessant ist

Die Investment-Thesis in fünf Punkten

01

Eigenentwicklung, kein OEM

Konstruktion aus Wettbewerbsanalyse, Produkttests und Kundenbewertungen, in zweiter Entwicklungsstufe. Zeichnungen und Stückliste liegen im Datenraum.

02

Belegte Nachfrage

Amazon und Shopify zeigen Nachfrage über zwei volle Seasons – Q4 2025 allein 74,8k € in drei Monaten.

03

Fertige Infrastruktur

Marke, Listing, Brand Registry, Shopify, Creatives sowie PPC- und Google-Struktur sind vorhanden.

04

Gute Stückspanne

Saisonpreis 134,95 € (Q4 2025 belegt), Abverkauf 2026 bei 119,95 €. Zweistellige Stückmarge, Einkaufskonditionen nach NDA.

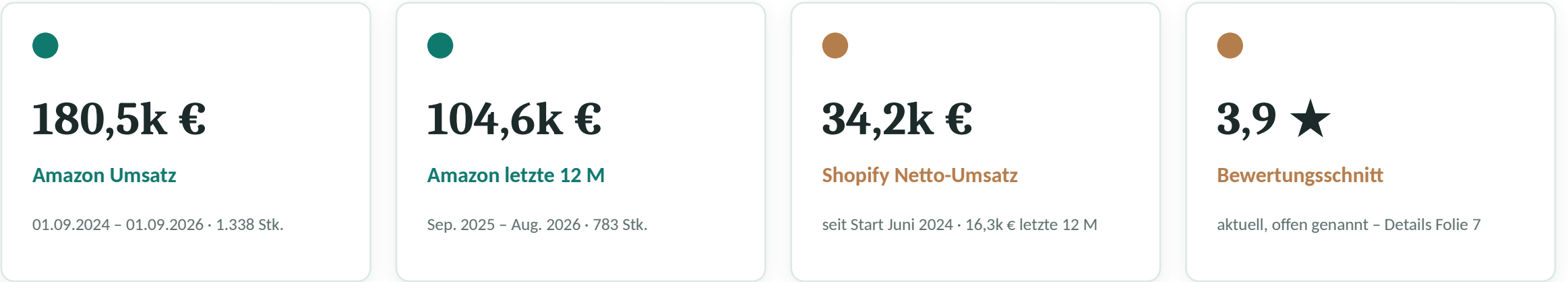
05

Käufer-Fit und Aufwand

Ideal für Pet-Seller oder FBA-Betreiber mit eigenem Lager. Owner-Aufwand nach Einschätzung des Verkäufers ca. 2-5 Stunden pro Woche bei interner PPC-Führung.

Track Record: zwei Kanäle, belegte Nachfrage

Amazon ist Hauptkanal, Shopify liefert das DTC-Signal



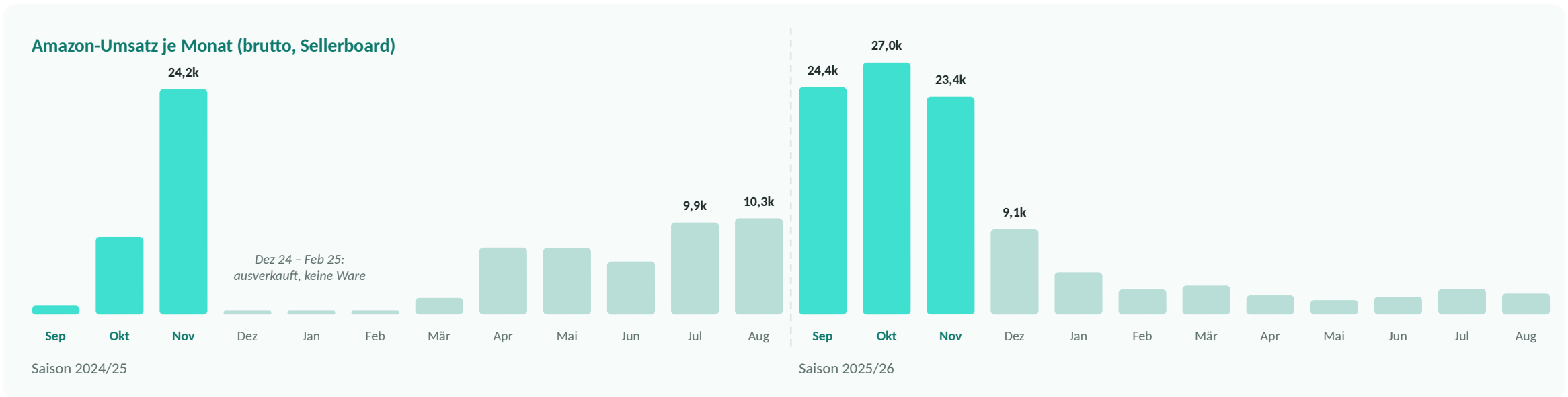
Was die Zahlen für einen Käufer bedeuten

Rund 215k € Umsatz mit einem Kernprodukt, ohne dass DTC je systematisch ausgebaut wurde. Amazon trägt den Umsatz, Shopify belegt, dass die Marke auch außerhalb des Marktplatzes verkauft. Die Nebensaison 2026 wurde bewusst auf Sparflamme gefahren (Werbung –55 % ggü. Vorjahr) – der Abverkauf, nicht das Wachstum, war das Ziel.

Hinweis: Amazon-Umsatz brutto laut Sellerboard, Shopify netto. Die Werte sind Bewertungsgrundlage, keine geprüfte Bilanz.

Saisonalität ist kein Bug, sondern die Story

Das Katzenhaus verkauft sich in der kalten Saison am stärksten



Hochsaison Sep – Nov: 71 % des Jahresumsatzes 2025/26

1 Q4 ist der natürliche Verkaufspeak

Sep – Nov 2025: 74,8k € Umsatz, 552 Einheiten, 12,5k € Deckungsbeitrag vor Management.

2 Nachbestellung braucht Vorlauf

Laut Lieferant ca. 20 Tage Produktion bei freier Kapazität, zzgl. Seefracht aus Asien – Bestellung für Q4 bis Juni.

3 Saison 2027 ist vorbereitbar

Käufer übernimmt Listing, Lieferant und Zeichnungen rechtzeitig; Restbestand nach Verfügbarkeit.

Kostenstruktur und Preislogik

Anteile am Amazon-Umsatz der letzten 12 Monate

Wohin der Umsatz fließt

Amazon, Sep. 2025 – Aug. 2026, Anteile am Bruttoumsatz

Umsatzsteuer (nach Erstattungen, Amazon-Steuerdaten)	13,5 %
Amazon-Gebühren (Provision, FBA, Lager)	26,9 %
Werbung (TACOS)	14,7 %
Retouren und Erstattungen	7,5 %
Wareneinsatz	nach NDA

Verkaufspreis Saison • Abverkauf 134,95 € • 119,95 €

Ergebnis je Einheit in der Saison zweistellig

Bewertungslogik

Asset Deal

Marke, Listing, Shop, Content, Lieferkette – keine Gesellschaftsübernahme

Saisongeschäft

Ergebnis entsteht im Q4; Nebensaison bewusst schlank gefahren

Auf Anfrage

Preisvorstellung und vollständige Zahlen nach NDA

Vollständige Unit Economics und Ergebnis-Herleitung nach NDA.

Was ein Käufer übernimmt

Asset Deal statt komplexer Gesellschaftsübernahme

1

Brand & Registry

DPMA-Marke, Amazon Brand Registry, ASIN und Listing mit zwei Jahren Historie

2

Eigenentwicklung & Unterlagen

Konstruktionszeichnung gehört dem Verkäufer und ist übertragbar – vom Hersteller schriftlich bestätigt. Keine Werkzeuge oder Formen beim Hersteller. Stückliste und Entwicklungsverlauf im Datenraum.

3

Amazon Assets

Listing, Bewertungen, A+ Content, PPC-Struktur, Keyword- und Suchdaten

4

DTC Setup

Shopify-Shop, Domain, Google Shopping, E-Mail-Liste und Flows, Content-Dateien

5

Lieferant & Supply Chain

Weiterbelieferung eines neuen Eigentümers vom Lieferanten schriftlich bestätigt. MOQ ein 20-Fuß-Container, Rechnung in Euro möglich, Konditionen nach NDA.

6

Bestand

Nach Verfügbarkeit zum Landed EK, separat vom Kaufpreis – kein zugesagter Startbestand

Wachstumspotenzial und offene Risiken

Transparent genug für Vertrauen, ohne Schwächen zu verstecken

Hebel für den Käufer

- Q4-Saison früh mit Amazon Ads, Google Shopping und Bestand vorbereiten – 2025 lief die Saison aus dem Abverkauf heraus
- Produktvarianten und Folgeprodukte im Pet-/Outdoor-Bereich testen
- E-Mail-Flows ausbauen und DTC-Retargeting stärker nutzen
- Listing, Creatives und Bewertungsqualität weiter verbessern
- Eigenes Lager statt 3PL senkt die Fixkosten – FBA bleibt für Prime

Risiken / Buyer Notes

- Ein Kernprodukt mit ausgeprägter Saisonalität – Ergebnis entsteht im Q4
- Bewertungsschnitt aktuell 3,9 ★ – Ursache bekannt, Korrektur für die nächste Produktion vorgemerkt
- Retourenquote 7,5 % (letzte 12 M) – muss aktiv gesteuert werden
- Nebensaison 2026 bewusst schlank gefahren, Amazon bleibt dominanter Kanal
- Ein Hauptlieferant in Asien – Einkaufspreis der nächsten Charge rund 2–2,50 € je Stück über der letzten; Weiterbelieferung schriftlich zugesagt, Rechnung in Euro möglich

Deal-Struktur und nächste Schritte

MIEZ MAGIC

Vorschlag für Erstansprache und Käuferprozess

Angebot

auf Anfrage

Preisvorstellung nach NDA und Erstgespräch

zzgl. Warenbestand zum Landed EK

Bestand nach Verfügbarkeit zum Zeitpunkt
der Übergabe – kein zugesagter Startbestand

Prozessvorschlag

1

Erstgespräch und NDA

2

Datenraum: Sellerboard-Export, Shopify-Auswertung, 3PL-Rechnungen, Zeichnungen, Lieferantenbestätigungen (Weiterbelieferung, Zeichnungsrechte, Angebot) – aggregierte Kennzahlen, keine personenbezogenen Daten

3

Q&A und Angebotsphase

4

Kaufvertrag über Marke und Assets

5

Übergabe: Marke, Registry, Listing, Shop, Lieferant, Restbestand

Kontakt: Timo Christian Blasberg · im Auftrag der ecom flow GmbH · Exklusivmandat