



Projekt Barista

Company Information Memorandum | Januar 24

Hinweis

Dieses Dokument enthält vertrauliche Informationen. Der Empfänger verpflichtet sich dieses Dokument und alle darin enthaltenen Informationen ausschließlich zur Evaluation einer möglichen Transaktion mit dem Veräußerer und zu keinem anderen Zweck zu verwenden. Darüber hinaus verpflichtet sich der Empfänger die in dem Dokument enthaltenen Informationen sowie sein mögliches Interesse an den Gesellschaften oder den Umstand, dass Gespräche oder Verhandlungen stattfinden oder stattfanden vertraulich zu behandeln.



Vorbemerkungen / Disclaimer

Das nachfolgende Kurzprofil wurde von der Dragonflip GmbH („Dragonflip“) verfasst und ist streng vertraulich. Bei der Erstellung des Kurzprofils hat sich Dragonflip auf Informationen gestützt, die von Mitarbeitern des Unternehmens zur Verfügung gestellt wurden. Es wurde keine inhaltliche Prüfung der Informationen durchgeführt. Die Zusammenfassung der Daten erfolgte mit größtmöglicher Sorgfalt. Es wird keine Haftung bezüglich der Genauigkeit und auch nicht für die Korrektheit der getroffenen Annahmen, Aussagen, Schätzungen, Planungen und Vorhersagen übernommen.

Die in diesem Kurzprofil enthaltenen Informationen stellen eine Auswahl der verfügbaren Informationen dar. Diese Informationen sind einigen Veränderungen, Aktualisierungen, Ergänzungen, Korrekturen und Erweiterungen unterworfen. Dieses Dokument erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Mit diesem Dokument wird keine Verpflichtung gegenüber dem Empfänger begründet, weitere oder zusätzliche Informationen zur Verfügung zu stellen. Ebenfalls wird mit diesem Dokument keine Verpflichtung begründet, Angaben, die sich als falsch oder ungenau erweisen, zu korrigieren.

Der Empfänger ist angehalten das Unternehmen und die Informationen in diesem Kurzprofil eigenhändig zu analysieren und zu überprüfen. Weiterhin ist der Empfänger angehalten sich professionell beraten zu lassen um rechtliche, finanzielle, steuerliche und sonstige Verpflichtungen, Rechte und Folgen aus einem Kauf des Unternehmens zu klären.

Dragonflip wurde exklusiv mit dem M&A-Prozess beauftragt. Zur Gewährleistung eines effizienten und effektiven Investorenprozesses bitten wir Sie, alle Anliegen und Fragen ausschließlich an die unten aufgeführten Ansprechpartner zu richten.

Dragonflip behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen und ohne Angabe von Gründen, zu jeder Zeit, in jeder Hinsicht und im Hinblick auf einen oder mehrere potenzielle Käufer den Ablauf des Prozesses dahingehend abzuändern, bereitgestellte Informationen zu ergänzen, Gespräche zu beenden, Angebote abzulehnen (unabhängig davon, ob das Angebot Dragonflip rechtzeitig vorliegt oder in Übereinstimmung mit den hier genannten Bedingungen ist) und mit jedem potenziellen Käufer in exklusive Gespräche bezüglich des Transaktionsgegenstandes zu treten.

Die Ausübung dieser Rechte berechtigt Sie nicht zur Geltendmachung von jeglichen Ansprüchen auf Entschädigung für entstandene Ausgaben. Dieses Vorgehen bietet andererseits für jeden potentiellen Investor die Chance, den Prozess bei einem entsprechenden Angebot zeitnah zu einem Abschluss zu führen.

Die Verwendung der in dem Kurzprofil enthaltenen Informationen und Auswertungen durch Dritte ist streng untersagt. Dieses Kurzprofil stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zum Kauf und Verkauf von in diesem Dokument beschriebenen Vermögensgegenständen oder Unternehmensteilen dar und soll nicht die Grundlage eines jeglichen Vertrages sein.

Unter keinen Umständen darf der Empfänger die Mitarbeiter, die Kunden oder sonstige Vertreter der Unternehmen kontaktieren.



Dragonflip GmbH
Urbanstraße 71
10967 Berlin

Ansprechpartner

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte ausschließlich an:

Severin Borch
Geschäftsführer

M: +49 170 3333 249
E: severin@dragonflip.com

Justin Brown
Analyst

M: +49 163 679 46 39
E: justin@dragonflip.com



Unternehmensprofil

- Die Marke hat sich seit ihrer Gründung im Jahr 2016 als einer der führenden Anbieter von **Spezialitäten-Kaffee** auf dem deutschen Markt etabliert. Die Gründer mit starken Wurzeln im E-Commerce haben ihre Erfahrungen bei Amazon und Auto1 genutzt, um eine starke und innovative Marke aufzubauen.
- Inspiriert von der Marktlücke im Segment der **Spezialitäten-Kaffees** auf dem deutschen Amazon-Marktplatz, starteten sie mit dem Vertrieb von drei Kaffeemischungen allesamt Blends aus verschiedenen Bohnen. Durch Kundenfeedback wurde schnell die große Nachfrage nach den kräftigeren und gleichzeitig säurearmen Robusta-Bohnen erkannt.
- Nach einigen Optimierungen entstand **die aktuelle Marke**, die sich durch eine **Stärke** bei gleichzeitig **niedrigem Säuregehalt** und einem markanten, ikonischen Markennamen auszeichnet. Die auffällige Verpackung und die konstant hohe Produktqualität positionierten die Marke schnell als **Love Brand** in der Community.
- Über 80% des Umsatzes werden über **Amazon** generiert, der eigene **Onlineshop**, trägt mit ca. 15% zum Umsatz bei und zeigt ein steigendes Wachstum, insbesondere durch gezielte CRM-Maßnahmen und das Angebot exklusiver Produkte. Weitere Vertriebskanäle sind **Kaufland Online** und **Rossmann Online**, die zusammen weniger als 5% des Umsatzes ausmachen, aber wichtige Bestandteile der Multichannel-Strategie sind. Zurzeit werden Gespräche mit großen Einzelhandelsketten wie Rossmann, DM, Müller und Norma für eine Zentrallistung geführt.
- Die Marke hat eine internationale Kundschaft mit dem größten Umsatzanteil in **Deutschland** (64%), gefolgt von **Spanien** (21%). Die Marke ist auch in **Italien, Großbritannien** und **Frankreich** präsent, wo sie 4% bzw. 3% des Gesamtumsatzes erzielt. Der Rest des Umsatzes verteilt sich auf andere Länder, was das globale Potenzial der Marke unterstreicht. In den letzten 12 Monaten wurde ein Umsatz von ca. EUR 608k (2022: ca. EUR 582k) erzielt.
- Die Eigentümer suchen nun einen **Käufer**, der die Marke in die Offline-Welt führt und das enorme **Wachstumspotenzial** im stationären **Einzelhandel** ausschöpft. Der ideale Käufer sollte Erfahrung im Lebensmitteleinzelhandel, PR und Social Media mitbringen, um die Marke erfolgreich weiterzuentwickeln.

Key Facts

Marken:	2
Unternehmenssitz:	Berlin
Gründungsjahr:	2016
Segment/Nische:	Espressobohnen / Kaffeebohnen
Umsatz – TTM (2022):	EUR 560k (‘22: EUR 582k)
Adj. DB – TTM (2022):	EUR 80k (‘22: EUR 87k)
Adj. Marge:	14% - 15%
Mitarbeiter (11/2022):	0 (außer Inhaber)
Vertriebskanäle:	Amazon, Onlineshop, Kaufland Online, Rossmann Online
Verkaufsgrund:	Neuer Fokus der Inhaber





Dragonflip GmbH
Urbanstraße 71
10967 Berlin

Ansprechpartner

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte ausschließlich an:

Severin Borch
Geschäftsführer

M: +49 170 3333 249
E: severin@dragonflip.com

Justin Brown
Analyst

M: +49 163 679 46 39
E: justin@dragonflip.com

Hinweis

Dieses Dokument enthält vertrauliche Informationen. Der Empfänger verpflichtet sich dieses Dokument und alle darin enthaltenen Informationen ausschließlich zur Evaluation einer möglichen Transaktion mit dem Veräußerer und zu keinem anderen Zweck zu verwenden. Darüber hinaus verpflichtet sich der Empfänger die in dem Dokument enthaltenen Informationen sowie sein mögliches Interesse an den Gesellschaften oder den Umstand, dass Gespräche oder Verhandlungen stattfinden oder stattfanden vertraulich zu behandeln.

