UNTERNEHMENSNACHFOLGE · ASSET DEAL

Etablierte Damenmode-Marke mit eigenem Shopify-Onlineshop

Digitaler Direktvertrieb seit 2019 – mit gewachsener Stammkundschaft, aktiver Community und eingespielten Abläufen. Abzugeben im Rahmen eines vollständigen Ausstiegs der Inhaberin.

550–650 T€	5-stellig	54 Tsd.	10–30 %
Jahresumsatz der letzten Jahre	Bestellungen pro Jahr	Newsletter-Abonnentinnen	Eigenlabel-Anteil am Sortiment

Unternehmen im Überblick

Deutsche Damenmode-Marke im digitalen Direktvertrieb, etabliert seit 2019, mit einem Jahresumsatz von zuletzt jeweils rund 550.000 bis 650.000 €. Die Marke spricht modebewusste Frauen zwischen etwa 25 und 50 Jahren an und verfügt über eine treue Stammkundschaft sowie eine aktive Community auf Social Media.

Geschäftsmodell & Sortiment

Vertrieb ausschließlich über den eigenen Shopify-Onlineshop – ohne Abhängigkeit von Marktplätzen. Das Sortiment kombiniert kuratierte Damenmode verschiedener Lieferanten mit Eigenlabel-Produkten, die gemeinsam mit Produktionspartnern entstehen.

Wesentliche Merkmale

KUNDENBASIS
Fünfstellige Zahl jährlicher Bestellungen und wiederkehrende Kundinnen

REICHWEITE
Über 30.000 Instagram-Follower, rund 54.000 Newsletter-Abonnenten und Influencer-Kooperationen

PERFORMANCE
Erfahrung mit Meta Ads und Google Ads

CONTENT
Umfangreicher Bestand an Foto-, Video- und Marketinginhalten

BESCHAFFUNG
Bestehende Lieferanten- und Produktionsbeziehungen

PROZESSE
Eingespielte Abläufe für Lager, Versand, Service, Content und Marketing

WACHSTUM & TRANSAKTION

Flexibel übernehmbar und weiterentwickelbar

Synergien

Integration in vorhandene Lager-, Versand- und Personalstrukturen des Käufers

Marketing-Effizienz

Effizientere Steuerung der Werbebudgets und Ausbau der Kundenbindung

Eigenlabel

Weiterer Ausbau eigener Kollektionen mit bestehenden Produktionspartnern

Standortunabhängige Fortführung

Das Geschäft ist nicht an den bisherigen Lagerstandort gebunden. Marke, Shop und Warenbestand lassen sich in die Lager- und Versandstrukturen des Käufers einbinden oder über einen externen Fulfillment-Dienstleister abwickeln – für ein schlankes operatives Modell.

Transaktionsrahmen

Vollständiger Ausstieg der Inhaberin per Asset Deal. Verkaufsumfang:

— Shopify-Onlineshop und Domain

— Marke und Markenauftritt

— Social-Media- und digitale Präsenzen

— Warenbestand

— Übertragbare Marketing- und Content-Rechte

Die Übertragbarkeit einzelner Verträge, Konten und Rechte wird im Prozess geprüft.

Übergabe

Strukturierte Einarbeitung durch die Inhaberin über ca. zwei bis vier Wochen.

Die Übernahme des Lagerstandorts und der bestehenden Organisation ist nicht vorrangiges Ziel. Ob Arbeitsverhältnisse nach § 613a BGB übergehen, wird rechtlich geprüft.

Nächste Schritte

01
Kontaktaufnahme und kurze Vorstellung

02
Unterzeichnung einer Vertraulichkeits-vereinbarung

03
Detailunterlagen: Umsatz, Ertrag, Retouren, Bestand, Verträge

04
Gespräch und indikatives Angebot

KONTAKT

[KONTAKT / CHIFFRE-E-MAIL]