ID 27446

Biete Unternehmensverkauf, Firmenverkauf

Supplement Onlineshop

Zum Verkauf steht ein profitabler Onlineshop für Nahrungsergänzungsmittel im Premium-Segment mit Kunden in sieben europäischen Ländern. Das Geschäftsmodell ist radikal schlank: keine Mitarbeiter, keine Agenturen, kein eigenes Lager – der Lieferant versendet direkt an den Endkunden, es ist kein Kapital in Warenbestand gebunden. Nach Abzug von Mehrwertsteuer, Ware und Versand bleiben rund 80 Prozent des Umsatzes als Rohertrag, bei größeren Bestellungen bis zu 88 Prozent. Der Aufwand liegt bei nur rund zwei Stunden täglich, der Shop erwirtschaftet aktuell durchschnittlich 3.000€ bis 5.000€ Gewinn pro Monat. Die Retourenquote liegt bei lediglich 1 Prozent, der durchschnittliche Bestellwert bei rund 70€. Werbekampagnen und Zielgruppen sind erprobt – ein neuer Eigentümer kann ab Tag 1 weiterskalieren.

TOP MERKMALE
(1.) = Validiertes Modell – Testphase abgeschlossen

Die Vorarbeit, an der die meisten Onlineshop-Gründungen scheitern, ist hier bereits geleistet: ein Produkt, das sich verkauft, Kampagnen und Zielgruppen, die zuverlässig funktionieren, und ein verlässlicher Lieferant im Rücken. Wer sich Gründungsrisiko und Aufbauphase sparen möchte, übernimmt hier ein bewährtes Konstrukt zu einem fairen Preis.

(2.) = Radikal schlank – 2 Stunden am Tag, fast keine Fixkosten

Der Shop wird vom Gründer allein betrieben – ohne Mitarbeiter, Agenturen oder eigenes Lager. Der Lieferant versendet direkt an den Endkunden, Kapitalbindung in Warenbestand entfällt. Für einen Käufer bedeutet das ein nahezu vollständig variables Kostenmodell: keine Gehälter, Mietverträge oder Lagerkosten – und eine einfache Übergabe.

(3.) = Über 80 Prozent Rohmarge – Abo-Modell in Vorbereitung

Nach Abzug von Mehrwertsteuer, Ware & Versand bleiben rund 80 % des Umsatzes als Rohertrag – bei größeren Bundles bis zu 88 Prozent. Grundlage ist eine Premium-Positionierung mit Preisen ab 39,90€ bei einem All-inclusive-Einkauf inklusive Ware, Versand und Einfuhrabgaben. Ein von Kunden gewünschtes Abo-Modell ist in Vorbereitung – ein direkter Hebel für planbare Wiederkaufumsätze.

(4.) = Der Shop steht erst am Anfang – jeder Hebel ist noch ungezogen

Die schwierigste Phase – Produkt, Zielgruppe und Kampagnen zu validieren – ist überstanden. Alles, was jetzt folgt, ist deutlich leichter: Google, TikTok, SEO, Influencer, Abo-Modell und weitere Märkte stehen als Wachstumshebel bereit. Der größte Hebel liegt im Sortiment: Über den Lieferanten lassen sich weitere Produkte unkompliziert aufnehmen, und Zusatzverkäufe an Bestandskunden erfolgen ohne erneute Werbekosten.

ZAHLEN
- Durchschnittlich ca. 3.000€ bis 5.000€ Gewinn monatlich

- Gewinnprognose (nächste 12 Monate) = 50.000€
- Verkaufspreis = 55.000€ (VB)
- Warenbestand = entfällt (Dropshipping, kein eigener Warenbestand)

SONSTIGES

Übergeben werden Domain, Shop, Social-Media-Accounts, Lieferantenkontakt, Kundendaten, Werbestrategien und das komplette Know-how (Asset Deal).

Entwicklungsmöglichkeiten: Weitere Produkte lassen sich über den Lieferanten unkompliziert ins Sortiment aufnehmen, das vorbereitete Abo-Modell sorgt für planbare Wiederkäufe, und zusätzliche Werbekanäle sowie weitere Länder können erschlossen werden.

Das Business eignet sich gleichermaßen für Quereinsteiger, die ein profitables Geschäft mit geringem Zeitaufwand übernehmen möchten, für Investoren, die ein schlankes Nebenprojekt suchen, sowie für bestehende Shops, Marken oder Agenturen, die ihr Portfolio erweitern wollen. Der Shop lässt sich auch neben einer Vollzeittätigkeit betreiben. Selbstverständlich steht der Verkäufer für eine mehrmonatige Übergabe- und Einarbeitungszeit zur Verfügung.

Alle Angaben ohne Gewähr. Dieses Inserat stellt kein rechtsverbindliches Angebot dar.

Unternehmensverkauf
Region 82, Deutschland
Inserat in eigenem Namen

Weitere Informationen und Kontakt unter
www.biz-trade.de/ma-27446.htm