

## Profiel nr.

110267

## Profitabler D2C E-Commerce Shop im Tierbedarf – Deutscher Markt | ca. 600.000 € Umsatz | ca. 180–200.000 € Gewinn

### Gevestigd in

België

### Algemene informatie

#### Branche

Detailhandel Non-Food

#### Soort bedrijf

Webwinkel

#### Rechtsvorm:

Eenmanszaak

#### Transactievorm

Activa / passiva transactie

#### Levensfase onderneming

Groeiend

#### Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

#### Type koper:

- Strategische overname
- Kapitaalverstrekker

### Financiële informatie

#### Omzet indicatie

€ 500.000 - € 1.000.000

#### Indicatie overnamebedrag

€ 500.000 - € 1.000.000

#### Resultaat voor belasting

€ 100.000 - € 250.000

### Bedrijfshistorie / achtergrond

Das Unternehmen wurde mit dem Ziel gegründet, den deutschen Markt über einen eigenen Onlineshop mit hochwertigen und innovativen Produkten im Bereich Tierbedarf zu bedienen. Von Beginn an lag der Fokus auf einem Direct-to-Consumer-Modell (D2C) mit direkter Herstelleranbindung, klaren Prozessen und performance-orientiertem Online-Marketing.

Bereits im ersten vollständigen Geschäftsjahr wurde ein Jahresumsatz von ca. 600.000 € erzielt bei einem operativen Gewinn (adjusted Net Profit) von ca. 180.000 – 200.000 €. Das Unternehmen ist seitdem durchgehend profitabel und weist stabile Margen sowie kontrollierte Werbekosten auf.

Der Verkauf erfolgt nicht aus wirtschaftlichen Gründen, sondern da sich der Inhaber künftig auf neue unternehmerische Projekte konzentrieren möchte.

Die Hauptaktivität des Unternehmens ist der Online-Verkauf von Tierbedarfsprodukten über den eigenen Webshop.

Laufende Aufgaben:

Täglich (ca. 1–2 Std.):

- Überwachung und Optimierung der Google-Ads-Kampagnen
- Bearbeitung von Kundenanfragen
- Kontrolle der Bestellabwicklung

Wöchentlich (ca. 2-3 Std.):

- Analyse von Umsatz, Werbekosten und Margen
- Optimierung von Angeboten und Kampagnen
- Kommunikation mit dem Hersteller

Monatlich:

- Performance-Reporting
- Umsatz- und Gewinnanalyse
- Planung von Skalierungsmaßnahmen

Der gesamte Arbeitsaufwand liegt aktuell bei ca. 6–10 Stunden pro Woche.

Die Prozesse sind strukturiert und dokumentiert, das Geschäft ist nicht stark owner-abhängig.

## Onderscheidend vermogen

- Profitabler D2C-E-Commerce-Shop im deutschen Markt
- Jahresumsatz ca. 600.000 € bei 180–200.000 € Gewinn
- Direkte Herstellerbeziehung (keine Zwischenhändler)
- Starke Domain und klare Marktpositionierung
- Skalierbares Performance-Marketing (Google Ads)
- Geringe operative Komplexität
- Überschaubarer Zeitaufwand
- Klare Übergabe- und Dokumentationsstruktur

## Overig

Das Unternehmen bietet erhebliche Wachstumspotenziale, unter anderem:

- Skalierung der bestehenden Google-Ads-Kampagnen
- Ausbau von SEO, E-Mail-Marketing und Retargeting

- Erweiterung des Produktportfolios
- Erschließung weiterer EU-Märkte (z. B. AT, CH)
- Nutzung zusätzlicher Vertriebskanäle

Gesucht wird ein Unternehmer, Investor oder strategischer Käufer, der ein profitables, bereits funktionierendes Geschäftsmodell übernehmen und weiter ausbauen möchte.

Der bisherige Inhaber bietet eine strukturierte Übergabe inkl. 2–3 Monate Support, um einen reibungslosen Übergang sicherzustellen.