

Biete Unternehmensverkauf, Firmenverkauf **Online Schuhmarke**

Schuhe die Dich größer machen (Premium Onlineshop mit Marktherrschaft) zu verkaufen

Zum Verkauf steht eine schnell wachsende D2C-Footwear-Brand im Bereich Height-Increasing Shoes (Schuhe, welche dich größer machen) bis zu 10/15cm möglich - mit klarem USP, starkem Performance-Marketing-System und bereits etablierter Marktführerschaft im europäischen Raum.

//// TOP 4 MERKMALE ////

(1.) Starkes Wachstum mit anhaltenden Effekten: Es ist nicht unüblich, dass erfolgreiche Online-Shops ein starkes jährliches Wachstum erzielen können – beispielsweise von 1 Mio. € auf 2,5 Mio. € und anschließend auf 6 Mio. € Umsatz. Für vergleichbares Wachstum haben wir unsere Marke positioniert. Insbesondere durch die geplante Expansion in die USA sowie die Erweiterung des Sortiments halten wir anhaltende Wachstumsraten weiterhin für realistisch.

(2.) Produkte mit Emotionalem Trigger: Ein besonders starkes Merkmal dieser Nische ist die außergewöhnlich tiefe emotionale Verankerung in der Zielgruppe. Das Thema Körperwahrnehmung, Selbstbewusstsein und Auftreten betrifft Millionen Menschen weltweit – unabhängig von Alter oder Herkunft. Wir lösen daher kein kurzfristiges Trendproblem, sondern adressieren ein dauerhaft bestehendes menschliches Bedürfnis nach mehr Selbstsicherheit und Ausstrahlung. Genau dadurch entsteht eine extrem starke Kaufmotivation.

(3.) Wertvoller Wissenstransfer durch Übergabe: Ein besonderer Mehrwert liegt in der Übergabe des Unternehmens durch einen erfahrenen E-Commerce-Unternehmer mit viel praktischem Know-how für stark wachsende ECOM-Brands. Der Käufer übernimmt dadurch nicht nur eine bestehende Marke mit laufenden Umsätzen, sondern erhält gleichzeitig wertvolles Praxiswissen zur erfolgreichen Fortführung des Betriebes. Einmal erlernt lässt sich dieses Wissen wunderbar auch in anderen Shops replizieren.

(4.) Stabiles Wachstum der wiederkehrenden Kundenquote: Stabiles Wachstum der wiederkehrenden Kundenumsätze auf 17,6 % im Zeitraum vom 01. bis 18. 2026. Im Vergleich zum Vorjahr (gleicher Zeitraum) entspricht dies einem Wachstum von 48 %. Wichtig zu erwähnen ist, dass die tatsächliche Wiederkaufsquote faktisch höher liegt, da die Kennzahl lediglich den Umsatzanteil von Bestandskunden zeigt. Durch die aktuelle starke Skalierung und den hohen Neukundenzuwachs bei uns wird die Quote statistisch niedriger dargestellt, als sie bei gleichbleibenden Umsätzen tatsächlich wäre.

//// ZAHLEN
Umsatz = 1.347.317 EUR
2024 Gewinn = 354.630 EUR

2025 Umsatz = 6.716.354 EUR
2025 Gewinn = 1.386.881 EUR

Umsatz (Bis 2026) = 2.844.196 EUR

Gewinn (Bis 2026) = 385.596 EUR

2026 Prognose Umsatz = 7.000.000 EUR

2026 Prognose Gewinn = 1.400.000 EUR (mit USA Start auch mehr möglich)

Verkaufspreis Option 1:

2.500.000€ für 100% der Anteile, inkl. 6 Monate Einarbeitung, Know-How Transfer, usw...

Verkaufspreis Option 2:

1.500.000€ Kaufpreis für ebenfalls 100% der Anteile. Hier bleibe ich als Partner mit einer 25% Gewinnbeteiligung im Boot auch nach den 6 Monaten Einarbeitung. Über ein größeres Verkäuferdarlehen kann ebenfalls gerne gesprochen werden, da ich an mein Unternehmen glaube. Dies ist meine Favorisierte Lösung, da hierdurch eine Win/Win Situation für beide Seiten entsteht. Ich bleibe mit im Boot, teile mein Know-How und erhalte dafür noch 25% Gewinnbeteiligung am Unternehmen.

//// PERFEKT GEEIGNET FÜR ////

Dieses Unternehmen eignet sich sowohl für strategische Käufer aus dem E-Commerce- oder Fashion-Bereich als auch für ambitionierte Quereinsteiger. Die bestehenden Strukturen, das eingespielte Team und die etablierten Werbesysteme ermöglichen eine direkte Weiterführung und massiven Wettbewerbsvorteil. Besonders interessant ist das Projekt für Käufer, die eine bereits validierte Brand mit starkem Wachstumspotenzial übernehmen und international weiter ausbauen möchten. Gerne alleine oder mit mir zusammen als Geschäftspartner im Wege einer Kooperation.

[Unternehmensverkauf](#)

Region 94, Schweiz

Inserat im Auftrag

Weitere Informationen und Kontakt unter

www.biz-trade.de/ma-27225.htm