

Número de perfil

110267

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

España

Datos personales**Sector**

Venta al por menor no alimenticia

Tipo empresa

Tienda online

Entidad legal:

Autónomo

Tipo de transacción

Activos - pasivos

Fase de vida de la empresa

Expandiendo

Número de empleados

< 5

Tipo Comprador:

- Adquisición estratégica
- Inversor

Información financiera**Facturación en el último ejercicio**

€ 500.000 - € 1.000.000

Precio de venta

€ 500.000 - € 1.000.000

Ganancias antes de impuestos

€ 100.000 - € 250.000

Historia y antecedentes de la empresa

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.

Puntos de venta únicos

- 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

Otros

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.