

Projekt-Teaser „BBQ-2022“

Michallik
Consult



Zum Verkauf steht ein aufstrebender Geschäftsbereich **im Bereich Küche / BBQ / Outdoor-Cooking**, der unter zwei jungen, erfolgreichen Marken geführt wird.

Worum geht es?

Die Produkte rangieren als Lifestyle-Zubehör in dem begehrten BBQ- und Outdoor-Cooking Markt bei **ausgezeichneter Qualität** im mittleren/gehobenen Preissegment. Vertriebskanäle sind sowohl der Facheinzelhandel (BBQ / Küche / Glas-Porzellan-Keramik), Bau- und Gartenfachmärkte als auch der eigenständige Online-Shop.

Welche USPs gibt es?

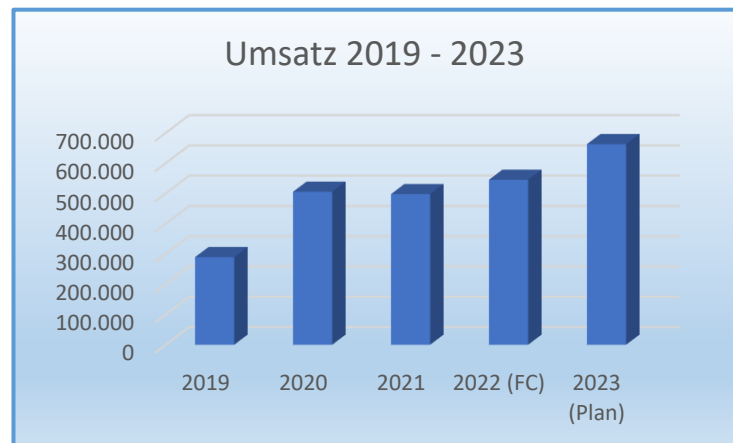
Die Produkte begeistern sowohl durch die handwerklich **hervorragende Verarbeitung**, die attraktive **Optik** als auch durch die **emotionale Marke**. Sie können darüber hinaus z.B. durch Lasergravur **individualisiert** werden und stoßen damit auf großes Interesse bei Menschen, die sich „ein wenig abheben“ wollen oder ein wertiges, **persönliches Geschenk** suchen.

Warum steht die Marke zum Verkauf?

Die unter der zum Verkauf stehenden Marke geführten Produkte sind als Consumer Brand ein Spin-off eines originär im Industriegeschäft tätigen Unternehmens. Das Unternehmen fokussiert sich zukünftig auf den Ausbau des Industriegeschäfts und stellt die erfolgreich aufgebaute Consumer Brand zum Verkauf.

Umsatzentwicklung in €

Die Umsatzentwicklung der angebotenen Marken verläuft erfreulich stabil und unbeeinträchtigt von aktuellen Krisen. Dabei ist der bisherige vertriebliche Einsatz über Präsenz bei einschlägigen Messen und Events sowie der gezielten Ansprache von Händlern und dem Betrieb des eigenen Online-Shops recht überschaubar. Alle vertrieblichen Maßnahmen erfolgen bisher neben den eigentlichen Vertriebsaufgaben des Unternehmens im B2B-Geschäft.



Wo liegen die Potenziale?

Die Nutzung bestehender Vertriebskanäle eines potenziellen Käufers ist der wichtigste Hebel für weiteres Wachstum im In- und Ausland, online und offline. Die Marke ist in Europa und den USA registriert

Wer kommt als Käufer in Betracht?

Die Marke ist insbesondere für bestehende Marktteilnehmer im Umfeld **Küche – BBQ – Home & Living** interessant, die bereits über eigene Vertriebsstrukturen verfügen und ihre Marktposition durch eine erfolgreich eingeführte, zugkräftige BBQ-Marke erweitern möchten.

Dealstruktur

Seitens Verkäufer wird ein Asset Deal bevorzugt. Hier gibt es zwei Optionen:

- **Vollständige Übernahme:** Der Käufer erwirbt alle Markenrechte und übernimmt die Supply Chain
- **Nur die Marke:** Der Käufer erwirbt alle Markenrechte und bezieht die Produkte weiterhin vom Verkäufer (Supply Chain, Qualitätssicherung, Individualisierung). Dropshipping optional möglich.

Kontakt:

Bei Interesse wenden Sie sich bitte zur Anforderung eines NDA mit vollständigen Kontakt- und Unternehmensdaten an: mail@michallik-consult.de