

**Standorte (rechtlich selbständig)**

Berlin · Bremen · Essen · Frankfurt/Main · Graz  
Hamburg · Hannover · Köln · Krefeld · Luzern  
Magdeburg · Memmingen · München · Nürnberg  
Osnabrück · Rottweil · Salzburg · Schwerin  
St. Pölten · Stuttgart · Weimar · Wien · Würzburg  
Zürich

## Beteiligungsangebot



**Bärnstein**<sup>®</sup>  
*Die stille Kraft.*

## Bärnstein – Der kraftgebende Moment für Genießer!

Unternehmensverkauf · Generationswechsel · Unternehmenskauf

FOCCON Managementberatungs GmbH (rechtl. selbst.)  
FN 424576b, LG St.Pölten · Geschäftsführer: Wolfgang Fichtinger  
ATU69132716  
IBAN AT26 2025 6000 0096 1599  
BIC SPSPAT21XXX

Trappstraße 8 · A-3151 St.Georgen am Steinfeld  
Telefon +43-2742-88000  
Mobil +43-664-9680185  
fichtinger@kern-unternehmensnachfolge.com



**Beteiligungsangebot Projektnummer: wf002410**

Standort: Ostösterreich

Branche: Lifestyle Getränkemarkte

Tätigkeit: Das innovative Start-Up wurde 2015 von zwei jungen, schöpferischen Personen gegründet.  
Die Idee ist, auf Basis von Grünem Kaffee ein neuartiges Getränk zu kreieren. Dabei hat man eine spannende Mischung aus Früchten der Region, Grünem Kaffee und klarem Wasser erschaffen. Die Zielsetzung ist, nicht das nächste Energy-Getränk auf dem Markt zu werden, sondern eine klare und unverwechselbare Positionierung als „Kraftmoment für Genießer“ zu schaffen. Die Ausrichtung des Craft-Soda Start-ups lässt sich auf folgenden Ein-Wort-Wert verdichten: KRAFTGEBEND.

Man hat für die Markteinführung einen umfassenden Marktentwicklungsprozess ins Leben gerufen, zu diesem Zweck konnte man professionelle Unterstützung gewinnen. In diesem Prozess konnten neben dem Markenkern auch eine klare Positionierungsstrategie sowie Markenregeln für die weitere Vorgehensweise entwickelt werden. Diese klare Markenpositionierung ist die Grundlage für das zukünftige Wachstum.

Das zukunftsweisende Start-up hat an zahlreichen nationalen und internationalen Wettbewerben teilgenommen und in den letzten Jahren viele Auszeichnungen für die Innovation und das Geschäftsmodell gewonnen.

Aktueller Markt/Vertrieb: Vor der Corona-Pandemie war ein Absatz von rd. 120.000 Flaschen jährlich zu 0,33 lt mit steigender Tendenz zu verzeichnen. Kunden sind die ausgewählte Gastronomie (95%) sowie lokale Einzelhandelsgeschäfte und Filialen von Einzelhandelsketten (5%). Die Produktion ist zu einem Lohnfüllbetrieb ausgelagert.

- Zukünftiger Marktausbau:** Bis dato wurden zugunsten der richtigen Markenentwicklung Listungen bei Lebensmittelhandelsketten bewusst zurückgehalten und die Gastronomie als favorisierter Vertriebskanal zur Markenstärkung gewählt. Geplant ist, dass mit dem Investment ein sukzessiver Ausbau der Marktpräsenz erfolgt. Gemäß dem vorliegenden Businessplan soll Zug-um-Zug eine Listung bei den Einzelhandelsketten in Österreich und danach der Export in die DACH-Region deutlich ausgebaut werden.
- Markteinschätzung:** Aus den aktuellen Marktforschungsdaten von Nielsen (Basis 2020) ist der Getränkemarkt insgesamt stagnierend. Das einzige und stark wachsende Marktsegment ist jener der Energy-Drinks bzw. verwandter Getränkesorten. Genau in diesen Bereich stößt das Unternehmen vor. Auch ein Markt-Check von Go2Market Wien im Februar 2021 belegt eine hohe Akzeptanz im Lebensmitteleinzelhandel.
- Rechtsform:** Aktuell handelt es sich um eine Kommanditgesellschaft; je nach Beteiligungsart ist eine Rechtsformänderung vorstellbar.
- Aktuelle Financials:** Gerne legen wir Ihnen unsere aktuellen Zahlen bei einem persönlichen Gespräch dar.
- Investitionsvorstellung:** Auf Basis der erstellten Planrechnungen, die gemeinsam mit ausgewiesenen Branchenexperten erstellt wurden, ist für das Erreichen der oben angeführten Marktposition ein Kapitalbedarf von rd. EUR 750.000,00 erforderlich. Hiermit wird ein Ausstoß von rd. 2 Mio Flaschen erreicht.
- Art der Beteiligung:** Es besteht die Möglichkeit, Teile des Unternehmens zu kaufen oder auch eine komplette Übernahme vorzunehmen. Die Eigentümer stehen darüber für eine weitere (zeitlich befristete) Mitarbeit zur Verfügung. Der Kaufpreis ist nach Abgabe eines nicht-bindenden, indikativen Angebotes verhandelbar.

Mit dem gegenständlichen Beteiligungsangebot wenden wir uns insbesondere an Investoren, die eine hohe Affinität und über Erfahrungen in der Getränkebranche verfügen und/oder gute Kontakte in der Food & Beverage-Branche pflegen. Eine aktive Mitarbeit im Unternehmen ist durchaus erwünscht.

Kontakt: Herr Dkfm. (FH) Wolfgang Fichtinger, MSc  
KERN – Unternehmensnachfolge. Erfolgreicher.  
Standort Wien (rechtlich selbständig)

Mail: [fichtinger@kern-unternehmensnachfolge.com](mailto:fichtinger@kern-unternehmensnachfolge.com)  
Telefon: +43 2742 88000  
Mobil: +43 664 9680202

Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbständigen KERN-Standortes keine Kosten.