

VERKAUFSEXPOSÉ

Szenebar „90sNutz“ – Dresden Neustadt

inkl. Option auf Übernahme der PS Events & Beverages GmbH

1. Management Summary (Kurzüberblick)

Zum Verkauf steht die etablierte Szenebar **90sNutz** im Szeneviertel **Dresdner Neustadt**. Das Unternehmen überzeugt durch ein klares, erprobtes **90er-Jahre-Konzept**, starke Wiedererkennbarkeit und stabile Umsätze mit weiterem Wachstumspotenzial.

Optional kann neben dem laufenden Barbetrieb auch die **PS Events & Beverages GmbH** übernommen werden.

Der Verkauf erfolgt aus **zeitlichen und gesundheitlichen Gründen**. Die wirtschaftlichen Kennzahlen zeigen, dass bei aktiver Betreiberführung deutliches Entwicklungspotenzial vorhanden ist.

2. Unternehmensdaten

- **Barname:** 90sNutz
- **Firma:** PS Events & Beverages GmbH
- **Rechtsform:** GmbH
- **Gründung GmbH:** Juli 2023
- **Eröffnung Bar:** 01.12.2023
- **Geschäftstätigkeit:** Ausschließlich Barbetrieb
- **Weitere Geschäftsfelder:** AirBnB Business (nicht ausgebaut)

Dealstruktur:

- Asset Deal (Barbetrieb) **oder**
 - Share Deal (100 % GmbH-Übernahme)
 - Beide Varianten möglich
-

3. Standort & Immobilie

- **Lage:** Dresden – Neustadt
- **Art:** Mietobjekt

Flächen

- Gastfläche: ca. **79 m²**
- Lager: ca. **30 m²**
- Sanitär: ca. **20 m²**

Kapazität

- Sitzplätze: **43**
- Thekenplätze: **4**

Mietkonditionen

- Kaltmiete: **970 € / Monat**
- Nebenkosten inkl. Steuern: ca. **520 € / Monat**
- **Gesamt: ca. 1.490 € / Monat**

Vertragslaufzeit

- Laufzeit bis: **Juli 2026**
- Verlängerungsoption: **+ 3 Jahre**

Genehmigungen

- Alle erforderlichen Genehmigungen vorhanden
 - Außenbestuhlung & Außenwerbung genehmigt
-

4. Geschäftsmodell & Konzept

Konzept

- 90er-Jahre-Bar mit außergewöhnlichem, immersivem Ambiente
- Fokus auf:
 - Events & Themenabende
 - Trash-TV-Formate
 - Gruppenreservierungen
 - studentisches & szeniges Publikum

USP

- Eigenständiges 90s-Design, starke Nostalgie
- Hohe Aufenthaltsqualität
- Gäste fühlen sich „zurückversetzt in die 90er“

- Hoher Wiedererkennungswert in der Neustadt
-

5. Angebot & Erlösstruktur

- Cocktails, Longdrinks, Shots, Fassbier
- Bewusst kalkulierte Getränkekarte
- Fokus auf:
 - Spirituosen
 - geringe Wareneinsätze
 - einfache Abläufe

Aktionen

- Cocktail-Würfeln
 - Studi-Deals
 - Trash-TV-Abende
 - Gruppenreservierungen
-

6. Wirtschaftliche Kennzahlen

Umsätze

- **2023:** 11.520 € (Eröffnungsjahr, Dez.)
- **2024:** 89.872 €
- **2025:** 63.410 €
- **Prognose 2026:** ca. **95.000 €**

Hinweis: 2025 war der Inhaber aus gesundheitlichen Gründen stark eingeschränkt. Das operative Potenzial konnte nicht ausgeschöpft werden.

Monatsumsätze

- Schwache Monate (Sommer): ca. **5.000 €**
- Starke Monate: bis ca. **11.000 €**

Kostenstruktur

- Wareneinsatzquote: ca. **25 %**
- Personalquote: ca. **40 %**
- Break-Even-Umsatz: ca. **1.980 € / Monat**

Ergebnis

- Break-Even erreicht
 - Bei aktiver Inhaberführung deutliche Ergebnisverbesserung möglich
-

7. Personal

- 1 Teilzeitkraft (30 Std./Woche, aktuell als Inhaber-Ersatz)
- 3 Minijobber
- **Personalübernahme:** möglich

Empfehlung des Verkäufers:

Operative Mitarbeit des Inhabers, insbesondere in den ersten 1–2 Jahren, um Konzept, Abläufe und Community vollständig zu übernehmen.

8. Inventar & Ausstattung

Komplettes Inventar im Kaufpreis enthalten

- Theke inkl. Schanktechnik
- Draught-Master-Anlage (Carlsberg, bezahlt, Eigentum)
- Tiefkühlschrank
- Tische & Stühle
- Barhocker
- Beamer & Leinwand
- Bluetooth-Soundsystem
- Außenbestuhlung
- Außenwerbung
- Vollständige Dekoration
- Warenbestand ca. **5.000 €**
- Kassensystem: **SumUp Pro**

Zustand:

- Gepflegt, voll funktionsfähig
 - Keine Neuware, aber sofort einsatzbereit
 - „Kaufen & direkt öffnen“
-

9. Marketing & Reichweite

- Instagram: ca. **3.500 Follower**

- Facebook ebenfalls bespielt aber keine bezahlte Werbung
- Marketing:
 - Social Media
 - Flyerverteilung (Uni & Fachschaften)
 - Laufkundschaft (z. B. Free-Shot-Aktionen)

Markenrechte:

- Name & Logo nicht geschützt
-

10. Übergabe & Einarbeitung

- Flexible Übergabe möglich
 - Einarbeitung & begleitete Mitarbeit auf Wunsch
 - Gemeinsames Weiterentwickeln des Konzepts möglich
 - Alternativ eigenständige Übernahme
-

11. Verkaufsgrund

Der Verkauf erfolgt aus **zeitlichen und gesundheitlichen Gründen**.

Der bisherige Inhaber konnte 2025 das volle Potenzial der Bar nicht ausschöpfen. Die vorliegenden Zahlen zeigen, dass bei aktiver Führung deutlich mehr möglich ist.

12. Vertraulichkeit & Unterlagen

- BWA liegt vollständig vor
 - Einsicht & Erläuterung im persönlichen Gespräch
 - Diskrete Abwicklung zugesichert
-

13. Zusammenfassung für Käufer

- ✓ Etabliertes Bar-Konzept
- ✓ Geringe Fixkosten
- ✓ Starke Marke in Szene-Lage
- ✓ Sofort übernahmefähig
- ✓ Hohe Identifikation der Gäste
- ✓ Ausbau- & Gewinnpotenzial vorhanden