

# FLIESENLEGERBETRIEB KONSTANZ

Das Vollständige Exposé



**13 Jahre Erfolg**

Eine seltene Gelegenheit für ambitionierte Handwerker

## TEIL 1: DIE AUSGANGSLAGE – DEIN ENTSCHEIDUNGSMOMENT

Stell dir vor: Du wachst auf und merkst – das kann nicht alles sein.

Angestellt sein fühlt sich falsch an. Dein Chef verdient an deiner Arbeit mehr als du selbst. Du fragst dich jeden Tag: 'Warum baue ich nicht mein eigenes Business auf?'

Also fängst du an zu träumen. Du merkst aber schnell: Gründen ist ein Horror-Szenario.

## WARUM NORMALE GRÜNDER SCHEITERN

**Die Statistik ist brutal:** 80% der Handwerks-Start-ups scheitern in den ersten 3 Jahren.

→ **PROBLEM 1: Keine Kunden**

Du fängst mit null Kundenbasis an. Akquisition ist teuer, zeitintensiv und unbezahlbar.

→ **PROBLEM 2: Massive Investitionen**

Eine eigene Ausstellung? 50.000€ minimum. Ein Transporter? 30.000€. Werkzeug? 15.000€.

→ **PROBLEM 3: Totale Isolation**

Niemand hilft dir. Du machst alles selbst.

→ **PROBLEM 4: Finanzielle Unsicherheit**

Die ersten 2-3 Jahre sind ein konstantes Roulette.

## ABER: ES GIBT EINEN ANDEREN WEG

Und du hältst ihn gerade in den Händen.

Statt zu gründen, übernehmen Sie etwas, das bereits funktioniert.

## TEIL 2: DIE LÖSUNG – WAS SIE WIRKLICH BEKOMMEN

### FLIESENLEGERBETRIEB BODENSEEREGION

Gegründet: Mai 2013

Status: Profitabel, schuldenfrei, stabil

Track Record: 13 Jahre kontinuierliches Wachstum

## DAS BETRIEBSMODELL: BEWÄHRTE ERFOLGSMASCHINE

Diesen Betrieb gibt es nicht seit gestern. 13 Jahre ist eine lange Zeit. Das reicht aus, um zu beweisen:

- Die Geschäftsidee funktioniert
- Die Kunden sind loyal
- Die Prozesse sind optimiert
- Die Profitabilität ist stabil

## DIE INFRASTRUKTUR: ALLES BEREITS VORHANDEN



### 100 m<sup>2</sup> MODERNE AUSSTELLUNG MIT EXKLUSIVEN FLIESEN

Im Zentrum Konstanz. Nicht irgendwelche Standard-Fliesen – wir haben eine kuratierte Sammlung von exklusiven, hochwertigen Fliesen aus führenden europäischen Herstellern.

Das ist der Ort, wo professionelle Kunden vorbeikommen. Wo Architekten dich ernst nehmen. Wo Ihre Kunden die Qualität direkt sehen und anfassen können. Wo es ernst aussieht.

### TRANSPORTFAHRZEUG – FIAT DOBLÒ MAXI (2019)

Sehr wenig Kilometer. Modern. Zuverlässig.

### PROFI-NASSSCHNEIDEMASCHINE

Top gepflegt. Professionelle Qualität. Täglich im Einsatz.

### KOMPLETTES HANDWERKS-EQUIPMENT

Alles, was Sie brauchen, um am Tag 1 produktiv zu sein.

## DIE KUNDENBASIS & DAS HANDWERKER-NETZWERK

# Handwerker Netzwerk

Hier ist das Wertvollste, das Sie übernehmen – nicht die Maschinen. Die Menschen.

### STAMMKUNDEN IN DER BODENSEERESSION

Menschen, die diesen Betrieb kennen. Die seine Arbeit schätzen. Die immer wieder anrufen. Das ist nicht irgendein lockerer Kundenstamm – das sind bewährte, wiederkehrende Geschäftsbeziehungen.

### GUTES HANDWERKER-NETZWERK

Das ist einer der größten Vorteile: Ein etabliertes Netzwerk von zuverlässigen Handwerkern und Fachleuten. Maurer, Elektriker, Maler, Architekten – Menschen, mit denen der Betrieb seit Jahren zusammenarbeitet. Wenn Sie ein Team für ein Projekt brauchen, sind die Kontakte bereits vorhanden. Die Zusammenarbeit funktioniert. Das Vertrauen ist da.

Das erspart Ihnen Monate der Netzwerk-Aufbauarbeit. Sie können sofort mit etablierten Partnern arbeiten, nicht mit unsicheren Neulingen.

### BAUPARTNER MIT WIEDERKEHRENDEN PROJEKTEN

Nicht einmalige Aufträge. Sondern: Projekte, die regelmäßig zurückkommen. Bauunternehmer, Immobilienentwickler, Sanierungsfirmer – diese Partner haben kontinuierliche Projekte.

### ARCHITEKTEN & DESIGN-BÜROS

Menschen, die direkt anrufen. Nicht wegen Preis-Angeboten, sondern weil sie die Qualität kennen. Sie haben eine Reputation für gute Arbeit – und diese Reputation öffnet Türen.

## TEIL 3: DIE ÜBERGABE – SIE SIND NICHT ALLEIN

# Professionelles Team

Das Größte Risiko bei jeder Übernahme? Die Unsicherheit. Hier ist der Unterschied zu einem normalen Betriebskauf: Der Inhaber bleibt dabei.

### **PERSÖNLICHE EINARBEITUNG**

Sie sitzen zusammen. Der Inhaber zeigt Ihnen wie die Prozesse laufen, wie die Kundenbeziehungen funktionieren, welche Lieferanten wichtig sind, wo die Fallstricke sind.

### **VORSTELLUNG BEI WICHTIGEN KUNDEN**

Der Inhaber stellt Sie persönlich vor. Das ist Gold für Sie. Ihre neue Kundenbasis bekommt Sie nicht als Fremden zu sehen. Sie bekommt Sie als vertrauenswürdige Person zu sehen.

### **HANDWERKER-NETZWERK VORSTELLUNG**

Der Inhaber stellt Sie auch dem etablierten Handwerker-Netzwerk vor. Sie werden Teil einer funktionierenden Community – nicht ein Außenseiter.

### **MENTORSHIP IN DER ANFANGSPHASE**

Sie haben jemanden, den Sie fragen können. Das reduziert Ihre Angst massiv.

## TEIL 4: DIE FINANZIELLE SEITE – VOLLE TRANSPARENZ

Umsatz, Gewinn, Auftragslage, Rentabilität – diese Zahlen zeigen wir dir im persönlichen Gespräch. Nicht online. Nicht hier.

### WARUM NICHT?

Weil echte Betriebsnachfolgen keine online-Transaktionen sind. Seriöse Käufer führen seriöse Gespräche.

Das bedeutet:

- Wir sprechen telefonisch
- Wir treffen uns persönlich
- Wir zeigen Ihnen die Zahlen mit dem Steuerberater
- Wir sind transparent – mit qualifizierten Interessenten

## TEIL 5: WER PASST HIER PERFEKT HIN?

### PROFIL: DER IDEALE NACHFOLGER

**Sie sind Handwerker mit echtem Know-how.** Jemand, der das Handwerk kennt. Der Kunden beraten kann.

**Sie lieben Qualität mehr als maximale Marge.** 'Gut verdienen und dabei schlafen können' ist Ihr Motto.

**Sie wollen nicht gründen – Sie wollen führen.** Nicht alles von null aufbauen. Sondern ein funktionierendes Business optimieren und ausbauen.

**Sie schätzen ein gutes Netzwerk.** Sie verstehen, dass Handwerk nicht in Isolation funktioniert – dass Partnerschaft und Zusammenarbeit der Schlüssel zum Erfolg sind.

**Sie sind bereit für echte Verantwortung.**



## TEIL 8: WIE DAS FUNKTIONIERT – DER PROZESS

### SCHRITT 1: SIE SCHREIBEN UNS

Kurze Message. Wer sind Sie? Welche Erfahrung? Was reizt Sie?

### SCHRITT 2: AUSFÜHRLICHES TELEFONAT

Wir lernen uns kennen. Wir prüfen: Passt das zusammen?

### SCHRITT 3: PERSÖNLICHES TREFFEN

Sie sehen die Ausstellung, die Infrastruktur. Sie reden mit dem Inhaber und dem Netzwerk.

### SCHRITT 4: DETAILLIERTE UNTERLAGEN

Jahresabschlüsse, Auftragsauslastung, Netzwerk-Details, alle Betriebskennzahlen.

### SCHRITT 5: VERBINDLICHE VERHANDLUNGEN

Basierend auf den Zahlen verhandeln wir fair.

## TEIL 9: DIE PSYCHOLOGISCHE WAHRHEIT

Menschen, die Betriebe gründen, machen einen klassischen Fehler.

Sie denken: 'Gutes Handwerk + harte Arbeit = Erfolg'

Das ist falsch.

**Erfolg = Gutes Handwerk + harte Arbeit + ETABLIERTE KUNDENBEZIEHUNGEN + FUNKTIONIERENDE STRUKTUR + FINANZIELLER STABILITÄT + GUTES NETZWERK**

Mit diesem Betrieb haben Sie **ALLES ZUSAMMEN**.

Das bedeutet nicht, dass Sie keine Arbeit haben. Sie haben viel zu tun. Aber Sie haben nicht die zusätzliche Last: 'Ich muss auch noch Kunden akquirieren. Ich muss auch noch ein Netzwerk aufbauen. Ich muss auch noch Schulden abbezahlen.'

Das ist weg.

## TEIL 10: DIE FINALE ENTSCHEIDUNG

### **SZENARIO A: Du gründest allein**

- Keine Kunden am Tag 1
- 50.000€+ Investitionen
- Nächte, in denen du wach liegst
- Kein etabliertes Netzwerk
- 3-5 Jahre bis Profitabilität
- Hohe Wahrscheinlichkeit zu scheitern

### **SZENARIO B: Du übernimmst diesen Betrieb**

- Stammkunden vom ersten Tag
- Exklusive Ausstellung bereits da
- Gutes Handwerker-Netzwerk
- Du verdienst sofort
- Ein Mentor steht an deiner Seite
- Bewährtes System mit 13 Jahren Geschichte

### **Welches Szenario möchtest du leben?**

Das Leben ist zu kurz, um die schwierige Route zu gehen, wenn es eine einfachere gibt.

Du kennst dein Handwerk. Du willst arbeiten. Du willst verdienen. Du schätzt gute Partnerschaft.

Alles, was du brauchst, ist ein bewährtes System. Ein etabliertes Business mit einer exklusiven Ausstellung. Ein Netzwerk von zuverlässigen Partnern. Ein Mentor an deiner Seite.

### **Das hast du jetzt gefunden.**

Die Frage ist nicht: 'Ist das eine gute Gelegenheit?'

Die Frage ist: 'Bin ich bereit, mein Leben zu verändern?'

Wenn die Antwort ja ist – dann mach den ersten Schritt.

**Schreib uns. Lass uns reden. Mach es nicht allein.**