



VERTRAULICHES VERKAUFS-EXPOSE

escape-rooms.berlin

Vier Standorte in Berlin und Brandenburg

Etablierter Escape-Room- und Erlebnisbetrieb

Zum Verkauf steht ein über Jahre aufgebauter Geschäftsbetrieb mit 14 Indoor-Spielen, zwei Outdoor-Angeboten, einem Boot-Spiel, mobilen Formaten, Technik, Kulissen, Websites und betrieblichen Grundlagen.

GESCHÄFTSBETRIEB

499.000 EUR VHB

Verhandlungsbasis

OPTIONALES HIGHLIGHT

+ 120.000 EUR VHB

DeLorean Zeitmaschinen-Umbau

Gesamtverkauf bevorzugt - Teilverkauf nach Vereinbarung - alle Preisangaben VHB

Stand: Juli 2026

01

Das Angebot auf einen Blick

Eine bestehende Erlebnisstruktur mit mehreren Standorten und unterschiedlichen Umsatzkanälen.

4

Standorte in Berlin und Brandenburg

14

vollständig eingerichtete Indoor-Spiele

2 + 1

Outdoor-Games plus Boot-Spiel

ca. 9.100 EUR

monatliche Standortfixkosten ohne Personal

ca. 20.000 EUR

zuletzt erzielter Monatsumsatz gesamt

499.000 EUR VHB

Kaufpreis Geschäftsbetrieb

Investitionsgedanke

Der Geschäftsbetrieb ist in seiner heutigen Phase unterausgelastet. Der Wert liegt in der bereits vorhandenen Substanz: Standorte, Spiele, Kulissen, Technik, digitale Reichweite, Bewertungen und betriebliche Abläufe. Ein Käufer übernimmt damit keine Idee auf dem Papier, sondern eine einsatzfähige Struktur, die durch konsequentes Marketing, aktiven Vertrieb und operative Fokussierung weiterentwickelt werden kann.

Positionierung

- Breites Angebot: Film- und Popkultur, regionale Geschichte, Familien- und Kinderformate, Outdoor und Wasser.
- Mehrere Zielgruppen: private Gruppen, Geburtstage, Familien, Unternehmen, Schulen, Touristen und Events.
- Geringe Standortfixkosten: insgesamt rund 9.100 EUR monatlich, jeweils ohne Personal.
- Flexible Betriebsstruktur: Personaleinsatz derzeit überwiegend spielbezogen und damit an die Auslastung gekoppelt.

02

Verkaufsgegenstand

Der Kaufpreis von 499.000 EUR VHB bezieht sich auf den Geschäftsbetrieb ohne DeLorean.

Im Kaufpreis enthalten

- vier Standorte mit insgesamt 14 Indoor-Spielen
- zwei Outdoor-Games und ein Boot-Spiel
- Rätselkisten und mobile Escape-Formate
- Feuerwehrfahrzeug als Event- und Einsatzfahrzeug
- Kulissen, Requisiten, Spieltechnik und standortbezogene Ausstattung
- Websites, Domains und Online-Strukturen, soweit im Kaufvertrag einzeln bezeichnet
- bestehende betriebliche Grundlagen, Prozesse und Know-how
- vorhandene Kundenkontakte und Online-Reputation im rechtlich übertragbaren Umfang

Optional erhältlich

DeLorean

120.000 EUR VHB

Originalfahrzeug mit aufwendigem Zeitmaschinen-Umbau. Das Fahrzeug ist ein starkes Marketing-, Event- und Foto-Asset und kann zusammen mit dem Geschäftsbetrieb erworben werden.

GESAMTPREIS INKL. DELOREAN

619.000 EUR VHB

Vertragliche Abgrenzung

Die abschließende Inventar-, Domain- und Vertragsliste wird Bestandteil der Due Diligence und des Kaufvertrags. Die Übernahme von Mietverhältnissen und sonstigen Dauerschuldverhältnissen erfolgt soweit übertragbar und in Abstimmung mit den jeweiligen Vertragspartnern.

Bevorzugte Transaktion: Verkauf des Gesamtbetriebs. Ein Teilverkauf einzelner Standorte oder Assets ist nur nach gesonderter Vereinbarung vorgesehen.

03

Betriebsmodell und Marktansprache

Die Standorte kombinieren klassische Escape-Room-Umsätze mit Gruppen-, Event- und Sonderformaten.

Bestehende Umsatzkanäle

- reguläre Spielbuchungen durch private Gruppen
- Kindergeburtstage und Familienangebote
- Firmenveranstaltungen und Teamevents
- Gutscheine und saisonale Aktionen
- Outdoor- und Boot-Angebote
- mobile Rätselkisten und Eventeinsätze
- optionale Vermarktung des DeLorean für Events und Promotion

Zielgruppen

Privatgruppen	Freunde, Paare und Freizeitgruppen
Familien	altersgerechte und gemeinsam spielbare Formate
Unternehmen	Teamtage, Incentives und Kundenveranstaltungen
Kinder & Schulen	Geburtstage, Ausflüge und Projekttag
Touristen	Berlin- und regionalbezogene Erlebnisse
Events	mobile Formate, Fahrzeuge und Sonderauftritte

Aktuelle Ausgangslage

Der Betrieb wurde in den vergangenen Jahren parallel zu weiteren beruflichen Verpflichtungen geführt. Dadurch blieben Marketing, Vertrieb, Kooperationen und die konsequente Weiterentwicklung der Standorte hinter den vorhandenen Möglichkeiten zurück. Die Veräußerung erfolgt aus zeitlichen und strategischen Gründen, nicht weil die vorhandene Infrastruktur technisch oder konzeptionell unbrauchbar wäre.

Kernaussage für einen Käufer

Die wesentlichen Eintrittsbarrieren - Standorte, Ausbau, Kulissen, Technik, Spiele, Webauftritte und betriebliche Erfahrung - sind bereits vorhanden. Der zentrale Hebel liegt in einer fokussierten Betreiberorganisation, stärkerem Verkauf und einer planbaren Marketinginvestition.

04

Standort Neukölln

Der popkulturell stärkste Standort mit vier film- und seriennahen Themenwelten.

ca. 3.500 EUR

Fixkosten pro Monat ohne Personal

4 Indoor-Spiele

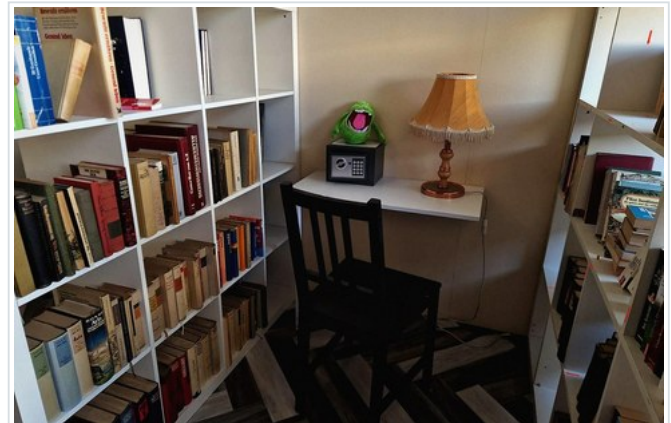
Angebotsstruktur

Film & 80er

Profil des Standorts

Angebote

Der Standort richtet sich an Fans, private Gruppen, Geburtstage, Unternehmen und Touristen. Die Themen besitzen einen hohen Wiedererkennungswert und eignen sich besonders für Social Media und aufmerksamkeitsstarke Kampagnen.

**Zurück in die Zukunft****Ghostbusters****Stranger Things****Stirb langsam**

05

Standort Kaulsdorf

Ein effizienter Mehrraumstandort mit besonders niedriger Fixkostenbasis.

ca. 1.600 EUR

Fixkosten pro Monat ohne Personal

5 Indoor-Spiele

Angebotsstruktur

Kostenstark

Profil des Standorts

Angebote

Kaulsdorf deckt mit historischen, filmischen und nostalgischen Themen mehrere Zielgruppen ab. Die Kombination aus fünf Spielen und niedrigen Standortkosten schafft eine gute Grundlage für einen operativ fokussierten Mehrraumstandort.



80er WG



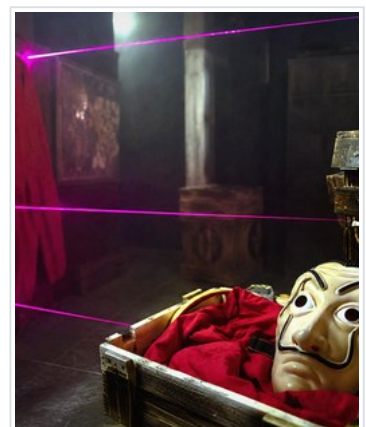
Stauffenberg



Shutter Island



Kunstakademie



Haus des Geldes

06

Standort Strausberg

Familienfreundliche Themen, Kinderangebote und ein zusätzliches Outdoor-Format.

ca. 2.500 EUR

Fixkosten pro Monat ohne Personal

4 Indoor + Outdoor

Angebotsstruktur

Familien

Profil des Standorts

Angebote

Strausberg spricht Familien, Kindergruppen, Schulen, Geburtstage und regionale Freizeitgäste an. Die Themen reichen vom Kinderraum bis zum atmosphärischen Abenteuer für erfahrenere Gruppen.



E.T. - Das außerirdische Abenteuer



Nautilus - 20.000 Meilen unter dem Meer



Gefangen im Spielzimmer



Die 3 kleinen Schweinchen

07

Standort Köpenick

Regionaler Wiedererkennungswert, Outdoor-Erlebnis und ein eigenständiges Boot-Spiel.

ca. 1.500 EUR

Fixkosten pro Monat ohne Personal

Indoor + Outdoor + Boot

Angebotsstruktur

Berlin & Wasser

Profil des Standorts

Angebote

Köpenick verbindet lokale Geschichte mit touristisch gut vermittelbaren Outdoor- und Wasserformaten. Der Standort eignet sich für Gruppen, Unternehmen, Berlin-Besucher und saisonale Aktionen.



Hauptmann von Köpenick



Wettkampf der Hauptmänner - Outdoor



Der Schatz in der Müggelspree - Boot

08

Mobile Angebote und besondere Assets

Zusätzliche Formate erweitern den Betrieb über die festen Standorte hinaus.



Mobile Rätselkisten für Gruppen und Veranstaltungen

Feuerwehrfahrzeug

Das historische Fahrzeug ist als Eventfahrzeug und für mobile Escape-Formate einsetzbar. Es erhöht

Rätselkisten

Transportable Spielmodule für Events, Teambuilding und Einsätze ausserhalb der Standorte.

DeLorean - optional zum Geschäftsbetrieb

120.000 EUR VHB

Der DeLorean mit Zeitmaschinen-Umbau ist das aufmerksamkeitsstärkste Einzelasset. Mögliche Einsatzfelder sind Messen, Firmenveranstaltungen, Fotoshootings, Promotion, Social-Media-Kampagnen und Sonderformate am Standort Neukölln. Das Fahrzeug ist nicht im Kaufpreis von 499.000 EUR enthalten.

Vorteil der mobilen Bausteine

- Umsätze unabhängig von den festen Standortkapazitäten
- Zugang zu Firmenkunden, Stadtfesten, Schulen und externen Veranstaltungsorten
- Cross-Marketing für die stationären Escape Rooms
- skalierbare Paketangebote aus Raum, Outdoor-Spiel und mobilem Eventformat

09

Digitale und betriebliche Infrastruktur

Zum Wert des Angebots gehören nicht nur die physischen Räume, sondern auch die vorhandenen Vertriebs- und Betriebsgrundlagen.

● Websites & Domains

Bestehende Standort- und Angebotsseiten mit Buchungs- und Informationsstrukturen, soweit im Kaufvertrag einzeln bezeichnet.

● Bewertungen & Reputation

Mehrjährig aufgebaute Online-Reputation und standortbezogene Bewertungen als Vertrauensbasis für neue Kunden.

● Buchungsprozesse

Eingespielte Abläufe für Termine, Gutscheine, Kundenkommunikation und Spielorganisation.

● Spielwissen & Technik

Dokumentiertes bzw. übertragbares Know-how zu Spielabläufen, Technik, Reset, Wartung und Betreuung.

● Kunden- und Partnerkontakte

Bestehende Kontakte im rechtlich zulässigen und übertragbaren Umfang.

● Einarbeitung

Eine strukturierte Übergabe und Einweisung kann nach Umfang und Zeitraum vereinbart werden.

Due Diligence

Detaillierte Zugriffsrechte, Kennzahlen, Vertragslisten, Bewertungsprofile und technische Dokumentationen werden nach ernsthaftem Kaufinteresse, Vertraulichkeitsvereinbarung und Abstimmung mit dem Verkäufer bereitgestellt.

10

Aktuelle Kosten- und Umsatzsituation

Die Darstellung basiert auf gerundeten Verkäuferangaben und bewusst nicht auf theoretischen Vollauslastungswerten.

Kennzahl	Aktueller Orientierungswert	Einordnung
Standortfixkosten gesamt	ca. 9.100 EUR / Monat	Mieten und standortbezogene Fixkosten, ohne Personal
Personalkosten zuletzt	ca. 2.000-3.000 EUR / Monat	variabel und an die aktuelle geringe Auslastung gekoppelt
Umsatz zuletzt	ca. 20.000 EUR / Monat	Gesamtbetrieb über alle Standorte
Umsatz in früheren Phasen	ca. 25.000 EUR / Monat	bei höherer Nachfrage und stärkerer Aktivität
Bisheriger Standort-Spitzenwert	ca. 12.000 EUR / Monat	Einzelstandort, historischer Orientierungswert

Was diese Zahlen aussagen

Der Betrieb deckt seine vorhandene Struktur derzeit nicht voll aus. Die Umsatzentwicklung wurde durch begrenzte Betreiberzeit, geringe Marketingintensität und fehlende Skalierung gebremst. Gleichzeitig zeigen die niedrigen Standortfixkosten und die früher erreichten Monatswerte, dass die bestehende Infrastruktur bei aktiverer Führung deutlich besser genutzt werden kann.

Hinweise zur Bewertung

- Die genannten Werte sind gerundet und vor Abschluss anhand von BWA, Buchhaltung und Einzelunterlagen zu prüfen.
- Es wird keine Umsatz- oder Ertragsgarantie abgegeben.
- Der Kaufpreis leitet sich nicht allein aus dem aktuellen Ergebnis ab, sondern aus Standortausbau, Spielsubstanz, Technik, Assets, Online-Strukturen und Wiederaufbaukosten.
- Notwendige Investitionen in Marketing, Personal, Instandhaltung und Weiterentwicklung sind vom Käufer in dessen Planung einzubeziehen.

11

Nachvollziehbares Entwicklungspotenzial

Die Chancen werden bewusst qualitativ dargestellt - ohne unrealistische Hochrechnung auf Vollauslastung.

01 Marketing systematisieren

Kontinuierliche Kampagnen für Suchmaschinen, Social Media, Retargeting, lokale Reichweite und saisonale Anlässe.

02 Firmenkunden aktiv verkaufen

Direkte Ansprache von Unternehmen, Agenturen, Hotels, Bildungsträgern und Veranstaltern mit klaren Paketpreisen.

03 Standorte gemeinsam vermarkten

Cross-Selling, gemeinsame Gutscheine und standortübergreifende Gruppenangebote statt isolierter Einzelauftritte.

04 Auslastung besser steuern

Optimierte Kalender, Preislogik, Randzeiten, Gruppenpakete und bessere Nutzung von Wochenenden und Ferienzeiten.

05 Mobile Formate ausbauen

Rätselkisten und Feuerwehrfahrzeug als eigenständige Produkte für externe Veranstaltungen etablieren.

06 Kooperationen aufbauen

Tourismus, Gastronomie, Schulen, Vereine und regionale Freizeitpartner als dauerhafte Zuführungskanäle nutzen.

07 Bestand weiterentwickeln

Gezielte Modernisierung einzelner Spiele, technische Vereinfachung und regelmäßige inhaltliche Auffrischung.

08 DeLorean als Reichweitenhebel

Optionales Highlight für PR, Events und aufmerksamkeitsstarke Kampagnen rund um den 80er-Standort.

Entscheidend: Das Potenzial entsteht nicht automatisch. Es setzt Kapital, konsequente Betreiberzeit, professionellen Vertrieb und eine klare operative Verantwortung voraus.

12

Kaufpreis und Transaktionsrahmen

Klare Trennung zwischen dem Geschäftsbetrieb und dem optionalen DeLorean. Alle Preisangaben sind Verhandlungsbasis.

KAUFPREIS GESCHÄFTSBETRIEB

499.000 EUR VHB

inklusive Standorte, Spiele, Boot, Feuerwehrfahrzeug, mobile Formate, Technik und Online-Grundlagen

OPTIONALER DELOREAN

+ 120.000 EUR VHB

Gesamt inkl. DeLorean: 619.000 EUR VHB

Bevorzugte Struktur

- Gesamtverkauf des operativen Betriebs
- Übernahme der Assets gemäß Inventarliste
- Übergabe digitaler Strukturen und Know-how
- DeLorean wahlweise im Paket oder separat
- Teilverkauf nur nach gesonderter Vereinbarung

Vorgesehener Prozess

- Erstkontakt und Qualifizierung des Interesses
- Vertraulichkeitsvereinbarung
- Bereitstellung vertiefender Unterlagen
- Standortbesichtigungen und Due Diligence
- Kaufvertrag und abgestimmte Übergabe

Übergabe

Der Verkäufer kann eine geordnete Einweisung in Spielabläufe, Technik, Standorte und betriebliche Besonderheiten unterstützen. Umfang, Zeitraum und Vergütung einer weitergehenden Begleitung werden im Rahmen der Vertragsverhandlungen vereinbart.

Eine aufgebaute Struktur.

Bereit für den nächsten Betreiber.

Vier Standorte, 14 Indoor-Spiele, Outdoor- und Wasserangebote, mobile Assets, betriebliche Erfahrung und bestehende Online-Strukturen bilden die Grundlage für einen Käufer, der Marketing, Vertrieb und operative Führung konsequent zusammenführt.

499.000 EUR VHB

Geschäftsbetrieb

+ 120.000 EUR VHB

DeLorean optional

4 Standorte

Berlin und Brandenburg

Nächster Schritt

Kontaktaufnahme über das next-change-Inserat. Vertiefende Unterlagen und Besichtigungen werden nach Abstimmung und Vertraulichkeitsvereinbarung bereitgestellt.