

VERTRAULICH

# DADA Boulders

WADGASSEN

Verkaufsexposé zur Betriebsübernahme

Moderne Boulderhalle · Familienzentrum · Eventlocation im Saarland



Außenansicht · Eingangsbereich, Provinzialstraße 57

Provinzialstraße 57 · 66787 Wadgassen · Saarland

Stand: Juli 2026

## Kurzprofil auf einen Blick

|                      |                                                                               |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| Unternehmen          | DADA Boulders (Betriebsgesellschaft: Gorilla Gateway GmbH)                    |
| Standort             | Provinzialstraße 57, 66787 Wadgassen, Saarland                                |
| Branche              | Boulderhalle mit Familien-, Event- und Kursbetrieb                            |
| Eröffnung / Neubau   | 2022 (Kletterwände, Umkleiden, WCs und Kids Rooms komplett neu errichtet)     |
| Fläche               | 1.200 m <sup>2</sup> Gesamtfläche, davon 550 m <sup>2</sup> Kletterwandfläche |
| Rechtsform           | GmbH, 2 Gesellschafter                                                        |
| Art der Übernahme    | Asset Deal                                                                    |
| Übernahmezeitpunkt   | Ab sofort möglich                                                             |
| Mitarbeiter          | 1 Vollzeit, 1 Halbtags, 5 Minijobs, 4 Ehrenamtliche (Partnerverein)           |
| Einzugsgebiet        | ca. 400.000 Menschen im Umkreis von 20 Autominuten                            |
| Google-Bewertung     | 4,8 von 5 Sternen                                                             |
| Jahresumsatz         | ca. 200.000 bis 235.000 €                                                     |
| Kaufpreisvorstellung | <b>170.000 €</b>                                                              |

## Das Unternehmen

DADA Boulders in Wadgassen ist eine moderne, 2022 neu errichtete Boulderhalle und der Place-to-be für eine breite und vielseitige Zielgruppe: Jugendliche, Studierende, sportbegeisterte Erwachsene und – als jüngster strategischer Schwerpunkt – Familien mit Kindern treffen hier auf ein durchdachtes Sport-, Community- und Erlebniskonzept.

Die Halle liegt verkehrsgünstig im Saarland, nahe der französischen Grenze, und deckt ein Einzugsgebiet von rund 400.000 Menschen im Umkreis von nur 20 Autominuten ab. Ein großzügiger, kostenfreier Parkplatz sorgt für eine niedrige Zugangsschwelle und trägt zur hohen und wiederkehrenden Besucherfrequenz bei. Mit einer Google-Bewertung von 4,8 von 5 Sternen erreicht der Betrieb eine für die Region außergewöhnliche Reichweite bei gleichzeitig sehr hoher Kundenzufriedenheit.



Halle – Übersicht mit mehreren Wandbereichen

## Besonderheiten & Alleinstellungsmerkmale

Einige Faktoren heben DADA Boulders klar von vergleichbaren Angeboten in der Region ab:

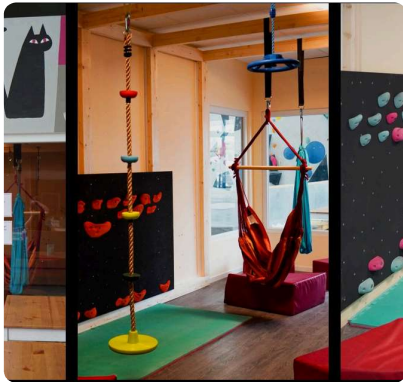
- Einziger professioneller Indoor-Calisthenics-Park weit und breit – klares Alleinstellungsmerkmal
- Google-Bewertung von 4,8 von 5 Sternen – hohe Kundenzufriedenheit und starke Weiterempfehlung
- Halle, Matten, Boulderwände und Klettergriffe in sehr gutem Zustand seit der Neueröffnung 2022 – aktuell kein Instandhaltungs- oder Sanierungsstau
- Sehr gutes, eingespieltes Verhältnis zum Vermieter
- Liebevoll gestaltete Kinderkonzepte mit treuem, wachsendem Kundenstamm

## Immobilie & Ausstattung

Die komplette Innenausstattung wurde im Rahmen der Neueröffnung 2022 neu gebaut und befindet sich dementsprechend in einem sehr guten, modernen Zustand:

- 1.200 m<sup>2</sup> Gesamtfläche, 550 m<sup>2</sup> Kletterwandfläche, ca. 120 Boulder Routen
- Trainingsbereich mit Calisthenics Park und Campus Board
- Spray Wall sowie Actionrouten (Taue, Schwinge, Rennrouten, Tic-Tac-Toe)
- 2 großzügig ausgebaute Kids Rooms – auch für therapeutische Kurse geeignet
- Eigener Mini-Bereich für Kinder unter 3 Jahren mit Sicherheitstür
- Gemütliches Bistro mit Sitzbereich und Außenbereich
- Großzügiger Lagerraum

- Moderne Umkleiden und Toiletten, inkl. Behinderten-WC
- Kostenfreier Parkplatz direkt am Gebäude



Kids Room



Mini-Bereich für Kinder unter 3 Jahren



Calisthenics Park



Indoor-Calisthenics-Park

## Mietverhältnis

Die Halle wird angemietet, keine Immobilie im Bestand des Unternehmens. Die Konditionen im Überblick:

|                           |                                          |
|---------------------------|------------------------------------------|
| Kaltmiete (netto)         | 4.000 € / Monat                          |
| Nebenkosten (netto)       | 800 € / Monat                            |
| Gesamtmiete (inkl. MwSt.) | 5.712 € / Monat                          |
| Restlaufzeit              | 6 Jahre                                  |
| Verhandlungsspielraum     | Konditionen können neu verhandelt werden |
| Verhältnis zum Vermieter  | Sehr gut und langjährig eingespielt      |

Der gesamte Gebäudekomplex gehört einem einzigen Vermieter. Das vereinfacht Gespräche über zusätzliche Flächen im selben Haus erheblich – siehe Erweiterungspotenzial im Abschnitt „Wachstumspotenzial“.

## Angebot: Karten, Kurse & Training

Das Preis- und Kursmodell ist breit aufgestellt und deckt sowohl Laufkundschaft als auch feste Mitgliedschaften ab:

- Tageskarte 12 € (10 € ermäßigt, 35 € Familienkarte, 5 € Begleitpersonen/Kinder unter 3 J.)
- Monatskarte 65 €, 3-Monats-Karte 175 €, 11er-Karte 120 €
- Gruppenpreise ab 10 Personen: 10 € / 9 € ermäßigt
- Personal Training 59 €/Stunde (bis 5 Personen, Preis bleibt konstant)
- Kindertraining ab 7 Jahren, 49 €/Monat, 90 Minuten wöchentlich
- Kletterkurse und therapeutische Kurse für Kinder mit ADHS/ASS, koordiniert durch das Personal des Partnervereins Offline Monkeys e. V.

## Events, Kindergeburtstage & Reichweite

Der Saar Wars Wettkampf ist das Jahres-Highlight: ein Boulder-Event in Kooperation mit den anderen Hallen des Saarlands über sechs Wochen mit großem Finale, das als Publikumsmagnet regelmäßig für hohe Sichtbarkeit sorgt und sich auch als Sponsoring-Plattform etabliert hat.

Durch den kürzlich abgeschlossenen Umbau der beiden Kids Rooms (neue große Tische, gesicherter Mini-Bereich) ist die Halle jetzt so ausgelegt, dass an Wochenenden und in den Ferien bis zu dreimal täglich drei Kindergeburtstage parallel stattfinden können – ein deutliches, bislang nicht voll ausgeschöpftes Umsatzpotenzial. Ergänzend werden Team-Events, Firmenfeiern und Sommerfeste angeboten.

Die Kinderkonzepte sind liebevoll gestaltet und reichen von Familienevents über Kindergeburtstage bis zu Sommercamps mit eigenen Spielen und Minichallenges – mit einem treuen, wachsenden Kundenstamm als solider Basis.

- Ganzjährig geöffnet, 7 Tage die Woche
- Durchschnittliche monatliche Social-Media-Reichweite von ca. 150.000 Personen, Schwerpunkt Saarland
- Regelmäßige Social-Media-Kampagnen speziell in Frankreich
- Kooperationspartner werden auf Facebook und Instagram beworben



Wettkämpfe



Wettkämpfe

## Personal & Kooperationspartner

Der operative Betrieb wird von einem schlanken Team getragen:

- 1 Vollzeitkraft
- 1 Halbtagskraft
- 5 Minijob-Beschäftigte
- 4 Ehrenamtliche des eng assoziierten Vereins Offline Monkeys e. V.

Der Offline Monkeys e. V. ist ein wichtiger strategischer Partner: Der Verein zahlt für die Hallennutzung, koordiniert mit eigenem Personal Kletter- und therapeutische Kurse für Kinder mit ADHS/ASS und fungiert als wichtiger Multiplikator für das Familienprogramm der Halle.

## Wachstumspotenzial für den neuen Betreiber

Die vorhandene Ausstattung erlaubt einem neuen Betreiber sowohl ein leistungsorientiertes Bouldertraining für Jugendliche und Erwachsene als auch ein Familien- und Kursangebot – wahlweise mit Schwerpunkt auf der einen oder anderen Nutzung, oder in Kombination beider, was das größte Umsatzpotenzial bietet. In jeder dieser Ausrichtungen ergibt sich direktes Ausbaupotenzial für einen neuen Betreiber:

- Kapazität für bis zu drei parallele Kindergeburtstage, dreimal täglich an Wochenenden und in Ferien – deutliches, noch nicht ausgeschöpftes Umsatzpotenzial
- Unter der Woche Ausbaufähigkeit von Kletterkursen sowie therapeutischen Kursen für Kinder mit ADHS/ASS in Kooperation mit Offline Monkeys e. V.
- Gastronomie wird aktuell nicht aktiv bewirtschaftet – ein eigenständig geführtes Bistro-Konzept bietet erhebliches zusätzliches Ertragspotenzial

- Zusätzliche 1.800 m<sup>2</sup> im selben Gebäudekomplex anmietbar (ehemalige 3-Feld-Tennishalle mit alter Kegelbahn) – große Erweiterungsfläche, Verhandlung dank einheitlichem Vermieter für den gesamten Komplex vereinfacht
- Modernes Fitnessstudio im selben Gebäudekomplex – Potenzial für Kooperationen, Cross-Selling oder gemeinsame Mitgliedschaftsmodelle
- Betrieb bislang mit geringen Personalressourcen und teils nebenberuflich geführt – mit professionellem Marketing und mehr operativer Kapazität besteht erhebliches Wachstumspotenzial
- Zielgruppe Unternehmen (Teamevents, Betriebsausflüge) bisher kaum erschlossen – zusätzliches B2B-Umsatzpotenzial
- Etablierte Marke, hohe Reichweite und ein wiederkehrendes Eventformat (Saar Wars) als Basis für weiteres Wachstum

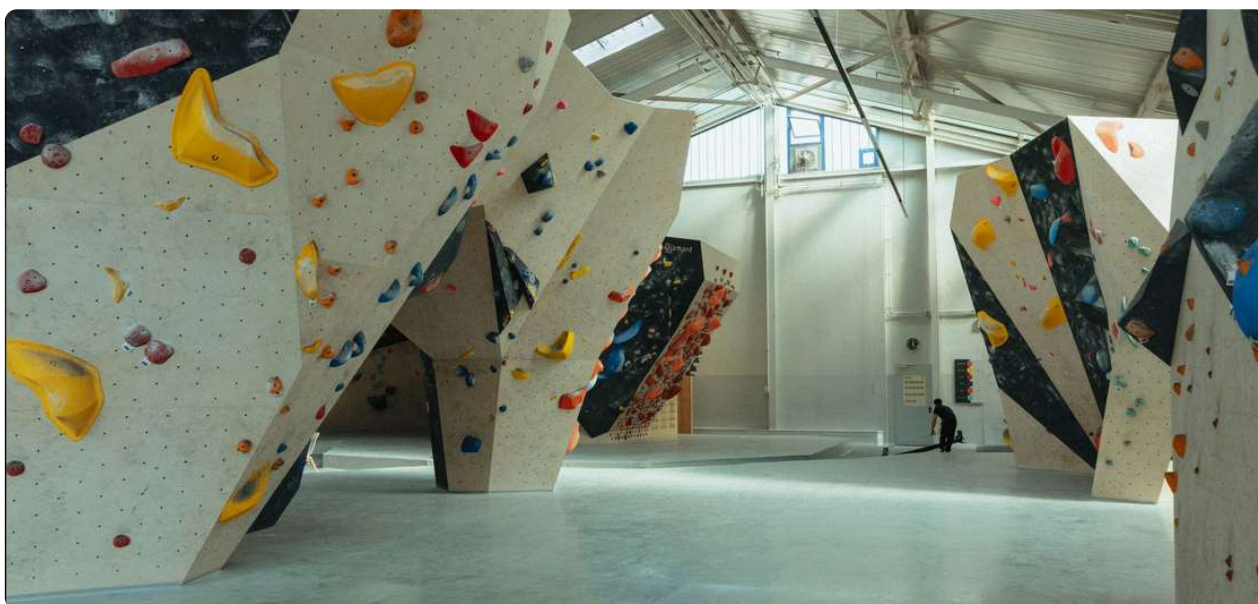
## Erweiterte Nutzungsmöglichkeiten: Mehr als Bouldern

Der eigentliche strategische Wert von DADA Boulders liegt für einen neuen Betreiber nicht allein im Kernprodukt Bouldern, sondern in einem bereits angelegten, weit über den Klettersport hinausgehenden Nutzungsspektrum. Die Halle bedient damit mehrere klar abgrenzbare Zielgruppen und Erlösquellen gleichzeitig – ein Profil, das sich in einer klassischen, auf leistungsorientiertes Training ausgerichteten Boulderhalle so nicht findet:

- **Indoor-Calisthenics-Park:** Bundesweit einzigartige Ausstattung für Calisthenics-Training – ein eigenständiges Alleinstellungsmerkmal auch für sportlich ambitionierte Jugendliche und Erwachsene, unabhängig vom Kinder- und Familienangebot.
- **Fokus- und Resilienzkurse:** Strukturierte, mehrwöchige Kursformate für Kinder mit ausgeprägter Handy- und Social-Media-Nutzung, die über Bewegung, Klettern und soziale Interaktion Fokusfähigkeit und soziale Kompetenzen zurückgewinnen sollen.
- **ADHS-Kurse:** Kursangebot für Kinder mit ADHS, durchgeführt vom Personal des Partnervereins Offline Monkeys e. V., der die fachliche Qualifikation und Betreuung mitbringt.
- **Autismus-Kurse:** Ebenfalls in Kooperation mit Offline Monkeys e. V. durchgeführte Kurse für Kinder aus dem Autismus-Spektrum. Diese sind wirtschaftlich besonders attraktiv, weil sie über das Jugendamt finanziert werden (75–115 € je Einheit und Kind) und ein Kind mit entsprechender ärztlicher Verordnung typischerweise 120 bis 150 Einheiten umfasst – ein Erlösmodell, das nicht von der privaten Kaufkraft der Eltern, sondern von einem öffentlichen Kostenträger getragen wird und dadurch besonders stabil ist. Das Autismus-Therapie-Zentrum Saar gGmbH ist aktuell überlastet und hat signalisiert, Kurse gerne an die Halle abzugeben – eine konkrete, bislang unbediente Nachfrage.

- **Selbstbehauptungskurse für Kinder:** Wöchentliches Kursformat mit gestaffelten Abo-Modellen (10er-Karte, 6- und 12-Monats-Abo), die die Kundenbindung erhöhen und planbare, wiederkehrende Erlöse schaffen.
- **Kindergeburtstage:** Zunehmend nachgefragtes Format, aktuell bis zu drei parallele Feiern und bis zu dreimal täglich an Wochenenden und in den Ferien möglich – ein deutliches, noch nicht ausgeschöpftes Umsatzpotenzial.
- **Bistro:** Bislang nicht aktiv bewirtschaftet, bietet aber angesichts der vielen Eltern, Wartezeiten und Feiern rund um die oben genannten Formate zusätzliches Cross-Selling-Potenzial.

In Summe entsteht damit aus einer reinen Boulderhalle ein multifunktionales Sport-, Familien- und Therapiezentrum mit mehreren, weitgehend unabhängig voneinander wachsenden Erlössäulen – eine deutlich breitere und krisenresistentere Aufstellung als bei einem klassischen, rein mitgliedschaftsbasierten Boulderhallen-Betrieb.



Übersicht Kletterwände

## Strategischer Vorteil der kombinierten Nutzung

Ein neuer Betreiber ohne eigene zweite Halle muss sich nicht zwischen klassischem Bouldertraining und Familien-/Kursangebot entscheiden – die Räumlichkeiten sind großzügig genug, um beide Nutzungen parallel und ohne gegenseitige Störung zu tragen. Solange die Auslastung durch Kinderkurse (Fokus-/Resilienzkurse, ADHS, Autismus, Selbstbehauptung) und Kindergeburtstage nicht an die Kapazitätsgrenze geführt wird, bleiben ausreichend Wandflächen, Zeitfenster und Ruhe für anspruchsvolles, abwechslungsreiches Bouldertraining für Jugendliche und Erwachsene übrig. Beide Zielgruppen können sich damit in derselben Halle sinnvoll ergänzen, statt sich zu stören.

Dass die Halle auch als leistungsorientierte, professionelle Boulderhalle für Erwachsene absolut wettbewerbsfähig ist, zeigt der jährliche Saar Wars Wettkampf: ein etabliertes, überregional sichtbares Wettkampfformat in Kooperation mit anderen Hallen des Saarlandes – ein klarer Beleg für die sportliche Qualität und Professionalität des Boulderangebots, unabhängig vom Familien- und Kursbetrieb.

Der eigentliche wirtschaftliche Vorteil liegt damit nicht in einer Trennung von Zielgruppen auf zwei Standorte, sondern in der bewussten Kombination beider Nutzungen an einem Standort: Das Kurs-, Therapie- und Familienangebot erschließt zusätzliche, weitgehend unabhängige Erlösquellen, ohne dass dafür auf ein klassisches, hochwertiges Bouldertraining für Erwachsene verzichtet werden müsste. Ein neuer Betreiber kann dabei selbst entscheiden, wie stark er den Schwerpunkt in Richtung Familien-/Kursbetrieb oder Richtung klassischer Trainingshalle setzt – die Immobilie und Ausstattung lassen beide Wege offen.

## Quantitative Umsatzplanung: Kurse & Kindergeburtstage

Die folgende Planung schätzt das zusätzliche Umsatzpotenzial der kursbasierten Angebote und Kindergeburtstage in drei Szenarien. Da diese Angebote in der hier betrachteten Konstellation nicht in einer eigenen, zweiten Halle, sondern innerhalb der bestehenden Halle parallel zum klassischen Bouldertraining stattfinden, sind die Auslastungsannahmen gegenüber einer reinen Familienhallen-Nutzung bewusst zurückhaltender angesetzt: Ziel ist es, ausreichend Fläche und Zeitfenster für ein hochwertiges Trainingsangebot für Jugendliche und Erwachsene zu erhalten. Alle Angaben sind Schätzungen und im Rahmen der Due Diligence sowie in Abstimmung mit Offline Monkeys e. V., dem Jugendamt und dem Autismus-Therapie-Zentrum Saar zu verifizieren bzw. vertraglich zu fixieren.

- **Fokus-/ADHS-Kurse** (privat finanziert): Konservativ 1 laufender Kurs (6 Zyklen/Jahr, 60 % Auslastung); realistisch 1 Kurs (9 Zyklen, 80 %); optimistisch 2 parallele Kurse (10 Zyklen, 90 %) – 4-Wochen-Kurs à 10 Kinder.
- **Autismus-Kurse** (Jugendamt-finanziert): Konservativ 1 Gruppe/Woche à 4 Kinder; realistisch 1 Gruppe à 6 Kinder; optimistisch 2 Gruppen à 6 Kinder – jeweils 48 Wochen, 1 Einheit je Kind und Woche.
- **Selbstverteidigungskurse:** Konservativ 1 Gruppe, 5 Kinder (50 % Auslastung); realistisch 1 Gruppe, 8 Kinder (80 %); optimistisch 1 Gruppe, 10 Kinder (100 %) – 48 Wochen.
- **Kindergeburtstage:** Konservativ 3 Feiern/Woche; realistisch 6 Feiern/Woche; optimistisch 10 Feiern/Woche – jeweils 48 Wochen, Ø 200 € pro Feier.

Es ergibt sich damit ein zusätzliches lukratives Umsatzpotenzial im 5 bis 6-stelligen Bereich zusätzlich zum bisherigen Jahresumsatz von ca. 200.000 bis 235.000 € und ohne dass dafür das klassische Bouldertraining für Jugendliche und Erwachsene eingeschränkt werden müsste. Den größten Hebel bietet dabei weiterhin das Autismus-Kursangebot: Es ist über das Jugendamt öffentlich finanziert, unterliegt damit weniger der privaten Kaufkraft und ist angesichts der aktuellen Überlastung des Autismus-Therapie-Zentrums Saar gGmbH kurzfristig durch zusätzliche Nachfrage gedeckt.

Vor einer Umsetzung sind allerdings die konkrete Kooperationsstruktur mit Offline Monkeys e. V. (Personal, Qualifikation, Umsatzbeteiligung), die Abrechnungsmodalitäten mit dem Jugendamt sowie die tatsächlich verfügbaren Kurskapazitäten (Personal, Kids Rooms, Zeitfenster neben dem laufenden Trainingsbetrieb) vertraglich zu klären. Nicht separat beziffert ist zusätzliches Potenzial aus dem bislang kaum bewirtschafteten Bistro.

## Finanzielle Eckdaten

Die nachfolgenden Kennzahlen geben einen ersten Überblick. Detaillierte Finanzzahlen (GuV, EBITDA, Kostenaufstellung) werden im Rahmen konkreter Kaufgespräche unter Vertraulichkeitsvereinbarung zur Verfügung gestellt.

| Kennzahl (p. a.)               | 2024            | 2025           |
|--------------------------------|-----------------|----------------|
| Jahresumsatz                   | 236.499 €       | 215.217 €      |
| Material-/Wareneinkauf         | 21.637 €        | 20.874 €       |
| Rohertrag                      | 214.862 €       | 194.343 €      |
| Personal                       | 48.386 €        | 62.964 €       |
| Abschreibungen                 | 24.479 €        | 24.156 €       |
| Übrige Kosten                  | 107.487 €       | 103.620 €      |
| <b>Betriebsergebnis (EBIT)</b> | <b>34.510 €</b> | <b>3.603 €</b> |

Weitere Eckdaten zu Mietverhältnis und Kaufpreis:

|                          |                                       |
|--------------------------|---------------------------------------|
| Kaltmiete / Pacht        | 4.000 € pro Monat                     |
| Nebenkosten (Miete)      | 800 € pro Monat                       |
| Mietvertrag – Laufzeit   | 6 Jahre (Neuverhandlung möglich)      |
| Offene Verbindlichkeiten | Bestehende Dauerkarten und Gutscheine |
| Kaufpreisvorstellung     | <b>170.000 €</b>                      |

## Rechtlicher Rahmen & Verkaufsgrund

Betreibergesellschaft ist eine GmbH mit zwei Gesellschaftern. Die Übernahme erfolgt als Asset Deal; eine Übernahme ist ab sofort möglich.

Die Gesellschafter möchten sich beruflich neu orientieren und den Betrieb aus gesundheitlichen Gründen abgeben. Der laufende Betrieb ist davon nicht beeinträchtigt – die Halle bleibt durchgehend geöffnet.

## Kontakt

Für weitere Informationen, Besichtigungstermine oder den Einblick in detaillierte Unterlagen stehen wir gerne zur Verfügung:

|                 |                                                                  |
|-----------------|------------------------------------------------------------------|
| Ansprechpartner | Boris Bermann                                                    |
| Telefon         | 0176-70001977                                                    |
| E-Mail          | <a href="mailto:info@dadaboulders.de">info@dadaboulders.de</a>   |
| Website         | <a href="http://dadaboulders.de">dadaboulders.de</a>             |
| Vertraulichkeit | Anfragen werden diskret behandelt; Details erst nach Rücksprache |

**DADA Boulders**

Gorilla Gateway GmbH