

Artgerecht Berlin Premium-Marke zur Übernahme

Seit 2013 aufgebaut, mit rund 2.000 Stammkunden, einer starken Online-Präsenz und einer Lage zwischen Schlesischem Tor und Treptower Park. Verkauft wird ausschließlich der Salonbetrieb mit Standort, Marke und Kundenstamm.

Seit 2013 | 225 m² | 10 Plätze

Preis auf Anfrage

Diskrete Übergabe an ernsthafte Interessenten nach NDA

Nicht bei Null beginnen - eine gewachsene Berliner Marke mit echter Strahlkraft übernehmen.



Großzügiger Salon mit klarer Premium-Architektur

Was der Betrieb als gewachsene Premium-Marke mitbringt

01

Seit 2013 etabliert

Eine starke Berliner Marke mit langem Marktauftritt und wiedererkennbarer Positionierung.

02

Rund 2.000 Stammkunden

Wiederkehrende Belegung, Vertrauen und organisches Wachstum über Jahre.

03

Ca. 225 m² Fläche

Großzügige, repräsentative Räume mit Loftcharakter und viel Tageslicht.

04

10 Bedienplätze

Die Struktur ist auf professionellen Salonbetrieb und gute Auslastung ausgelegt.

05

3 Luxus-Waschplätze

Hochwertige Ausstattung und ausreichend Kapazität für Premium-Services.

06

5 Vollzeitmitarbeiter

Ein eingespieltes Team, das den laufenden Betrieb professionell trägt.

Warum das für Käufer relevant ist

Der Erwerber bekommt nicht nur eine Fläche, sondern eine etablierte Premium-Position mit Kundenstamm, eingespieltem Team und echtem Markenwert. Die digitale Sichtbarkeit und das gewachsene Vertrauen sind Teil dieses Werts.

Ein Premium-Salon mit klarer Haltung und diskreter Strahlkraft

Der Betrieb ist nicht als klassischer Walk-in-Salon positioniert, sondern als hochwertiger, vertraulicher Serviceort für eine anspruchsvolle Kundschaft. Genau diese Klarheit macht ihn für Käufer attraktiv, die nicht nur Fläche, sondern ein funktionierendes Premium-Erlebnis erwerben wollen.

Die Räumlichkeiten können den Salonbetrieb, Schulungen, Produktpräsentationen oder exklusive Events aufnehmen. Damit erweitert sich der Wert des Standorts über das reine Friseurgeschäft hinaus.

Kern der Positionierung

- Premium-Service statt Standardbetrieb
- Diskretion als Teil des Markenversprechens
- Wiederkehrende Stammkundschaft und Empfehlungen
- Ortsstarke Marke mit hochwertiger Wahrnehmung



Positionierung im Exposé

Artgerecht Berlin steht für Qualität, Individualität und eine besondere Atmosphäre. Die Marke und die digitale Sichtbarkeit können in die nächste Eigentümerphase überführt werden.

Objekt im Überblick



Objektdaten im Überblick

Die wichtigsten Eckdaten auf einen Blick:

Fläche: ca. 225 m²

Bedienplätze: 10

Waschplätze: 3 Luxus-Waschplätze

Team: 5 Vollzeitmitarbeiter

Nettokaltmiete: 3.900 EUR

Lage: zwischen Schlesischem Tor und Treptower Park

Nicht nur schöne Räume, sondern ein Standort mit Präsenz, Kundenfluss und Wiedererkennungswert.

Der Wert liegt in Beziehungen, Vertrauen und Wiederkehr

01

Stammkundschaft

Langjährige Kundenbeziehungen sorgen für Planbarkeit, Mundpropaganda und eine hohe Qualität des Auftragsmixes.

02

Empfehlungen

Ein Premium-Salon profitiert stark von Weiterempfehlungen - insbesondere wenn Diskretion und konstante Qualität vorhanden sind.

03

Special Formats

Schulungen, Seminare, Produktpräsentationen oder exklusive Services können die Fläche wirtschaftlich zusätzlich nutzen.

Was den Kundenkreis für einen Käufer attraktiv macht

Der Erwerber übernimmt nicht nur einen Raum, sondern eine etablierte Position im Markt. Genau deshalb ist das Storytelling wichtig: langfristige Beziehungsarbeit, diskreter Service und eine sichtbare Qualität, die sich nicht in einer Preislistenzeile erschöpft.

Ein laufender Betrieb mit klaren Rollen und eingespielten Abläufen

Betriebliche Eckpunkte

- Eingespieltes Team aus 5 Vollzeitmitarbeitern
- Klare Rollenverteilung im Tagesgeschäft
- Übergabe mit Einarbeitung nach Vereinbarung
- Laufender Betrieb ohne Stilbruch fortführbar

Wichtige Fragen aus Käufersicht

- Welche Positionen sind besetzt?
- Welche Aufgaben übernimmt die Leitung?
- Wie schnell kann die Übergabe erfolgen?
- Wie stabil sind die wiederkehrenden Prozesse?



Betriebssicherheit in der Übergabe

Klare Rollen, eingespielte Abläufe und geregelte Öffnungszeiten sorgen dafür, dass der Salon auch nach dem Eigentümerwechsel stabil läuft.

Die Räume funktionieren auch über den Salonbetrieb hinaus

Shootings & Drehs

regelmäßig

Die Marke und die Räume eignen sich für hochwertige Bild- und Videoproduktion.

Seminare & Schulungen

möglich

Der Standort eignet sich auch für Formate mit Markencharakter, etwa Schulungen oder Produktpräsentationen.

Kreative Events

punktuell

Private Marken-Events oder exklusive Kundenanlässe mit hochwertiger Anmutung.

Strategische Ertragshebel

Ein Premium-Salon gewinnt nicht nur über mehr Termine, sondern über höhere Wahrnehmung, bessere Auslastung, klare Preispunkte und zusätzliche Formate. Genau deshalb kann ein professioneller Erwerber hier deutlich mehr Wert herausarbeiten als ein rein lokaler Nachfolger ohne Marktkonzept.

Die wichtigsten Kennzahlen aus dem bestehenden Exposé

Jahresumsatz

ca. 450.000 EUR

Wert aus der bisherigen Verkaufsunterlage.

Stammkunden

ca. 2.000

Ein gewachsener Kundenstamm ist einer der größten Werte.

Nettokaltmiete

3.900 EUR

Ca. 17,33 EUR pro m² laut Vorunterlage.

Team

5 Vollzeitmitarbeiter

Eingespieltes Team mit laufendem Betrieb.

Bedienplätze

10

Der Salon ist auf professionelle Auslastung ausgelegt.

Übernahmepreis

auf Anfrage

Preis und Struktur können auf Wunsch nach NDA versendet werden.

Finanzielle Eckdaten

Umsatz, Gewinn/EBITDA, Mietstruktur und Investitionsbedarf werden im geschützten Datenraum nach NDA bereitgestellt.

Der Salon wird ausschließlich aufgrund eines privaten Standortwechsels außerhalb Berlins angeboten.

Es ist kein Notverkauf, sondern eine geordnete Übergabemöglichkeit mit klarer Vertraulichkeit und planbaren Schritten.

1

NDA / Vertraulichkeit

Erst nach Vertraulichkeit gibt es die tieferen Unterlagen und die betriebswirtschaftlichen Zahlen.

2

Dossier und Fotopaket

Salonbilder, Objektdaten, Teamstruktur und die wichtigsten Eckpunkte gehen in das geschützte Exposé.

3

Besichtigung und Fragen

Der Käufer prüft die Fläche, die Atmosphäre und die Umsetzbarkeit der Übernahme.

4

Angebot und Übergabe

Nach Einigung folgen Kaufstruktur, zeitliche Übergabe und optionale Einarbeitung.

KONTAKT UND WEITERE UNTERLAGEN

Weitere Unterlagen und Kontaktdaten erhältst du nach Vertraulichkeit im persönlichen Austausch.

Ergänzende Unterlagen umfassen Salonfotos, Mietvertrag, Teamstruktur, Kennzahlen und den gewünschten Übergabetermin.

Schlüsselbotschaft für Interessenten

Das ist kein Standard-Salon. Es ist ein diskret geführtes Premium-Unternehmen mit Marktposition, Image und echtem Übergabewert. Genau so sollte auch die Verkäuferansprache wirken.