

Premium-Exposé: Kiosk & Postfiliale „Onkel Max“

Die einzige Postfiliale in der Bamberger Innenstadt: Hochprofitables Späti-Konzept mit massiven Wachstumspotenzialen in 1A-Lage

1. Objektsteckbrief im Überblick

Kennzahl / Merkmal	Details
Objektart	Kiosk (Späti-Charakter) & integrierte Postfiliale (DHL)
Standort	Zwerggasse 3, 96047 Bamberg (am Maxplatz)
Jahresumsatz (2026 hochgerechnet)	ca. 270.000 € (Kiosk-Handel)
DHL/Post-Provision (2026 hochger.)	45.000–55.000 € brutto (separat, in BWA enthalten)
Ergebnis vor Steuern (2026 hochger.)	72.125 €
Bereinigtes, nachhaltiges Ergebnis	57.125 € (nach Abzug von kalk. Unternehmerlohn)
Mietvertrag	Laufzeit bis 31.08.2027 (8 Monate Kündigungsfrist) Verlängerungsoption 3–5 Jahre (Umzug Maxplatz geplant)
Besonderheit / Alleinstellung	Einzige Postfiliale der historischen Innenstadt
Angebotspreis (VB)	290.000 € inkl. Warenbestand

2. Executive Summary

Der Kiosk „Onkel Max“ bietet eine äußerst seltene Gelegenheit, einen hochprofitablen, weitgehend inhaberunabhängigen Einzelhandelsbetrieb in Bestlage zu übernehmen. Die

Kombination aus klassischem Kiosk-Sortiment (Späti-Charakter) und der exklusiven Funktion als **einzige vollwertige Postfiliale der Bamberger Innenstadt** garantiert eine extrem hohe Kundenfrequenz und absolute Krisensicherheit.

Das Geschäft wurde in den Jahren 2023 bis Anfang 2025 fast ausschließlich durch angestelltes Personal betrieben – und war dabei durchweg profitabel. Unter dem aktuellen Inhaber (Übernahme im April 2025) stiegen Umsatz und Ertragskraft massiv an. Neben dem kerngesunden Bestandsgeschäft existieren klar benennbare, kurzfristig greifende Wachstumspotenziale: Die Rückkehr der Maria-Ward-Schule (Frühjahr 2027), ein geplanter Umzug an den frequenzstarken Maxplatz sowie die Beantragung einer Lotto-Lizenz und Sonntagsöffnung werden den Unternehmenswert in den kommenden Jahren weiter signifikant steigern.

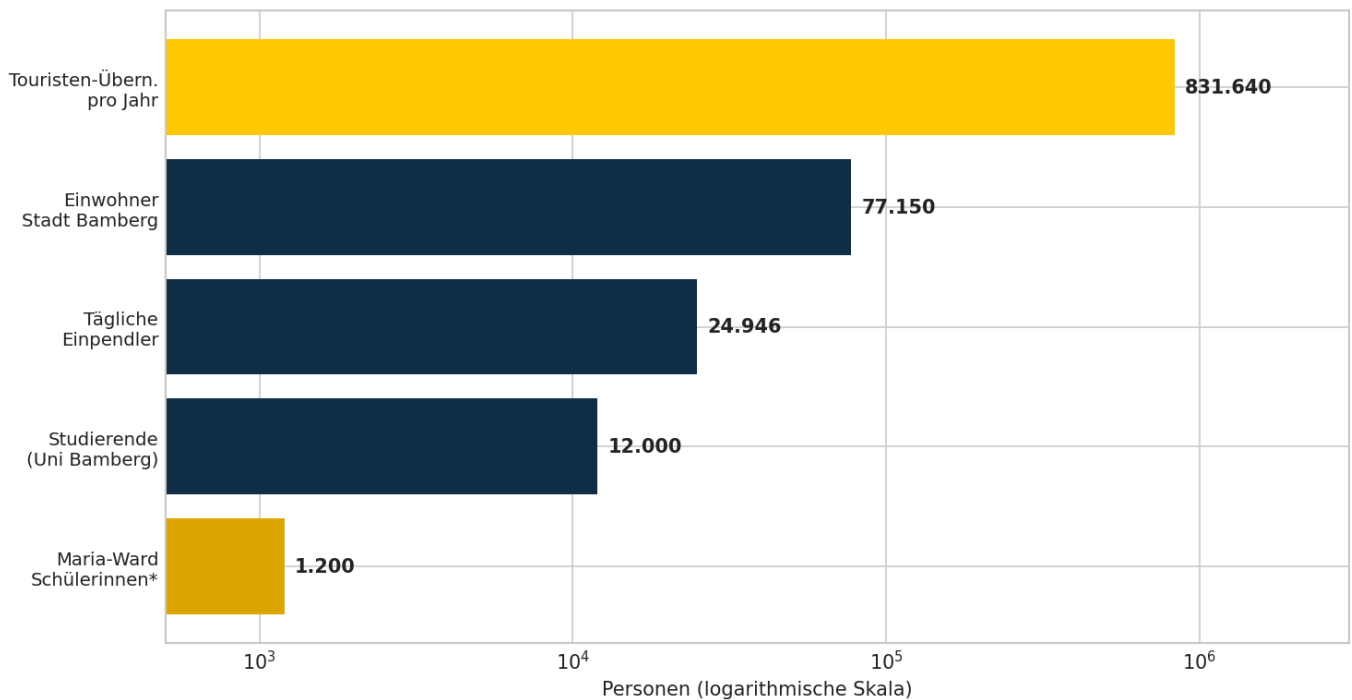
3. Standort-, Zielgruppen- und Konkurrenzanalyse

Bamberg ist mit über 77.000 Einwohnern die größte Stadt Oberfrankens und verzeichnet seit Jahren ein stetiges Bevölkerungswachstum (+15 % seit 2005) [1]. Der Standort am Maxplatz (Maximiliansplatz) befindet sich im absoluten Zentrum der Stadt, direkt neben der meistgenutzten Tiefgarage der Innenstadt und dem Rathaus [2].

3.1 Zielgruppen und Einzugsgebiet

Der Kiosk profitiert von einer extrem diversifizierten und kaufkräftigen Zielgruppe (verfügbares Einkommen je Einwohner: 24.774 €) [1].

Einzugsgebiet & Kundenpotenzial am Standort Bamberg-Zentrum



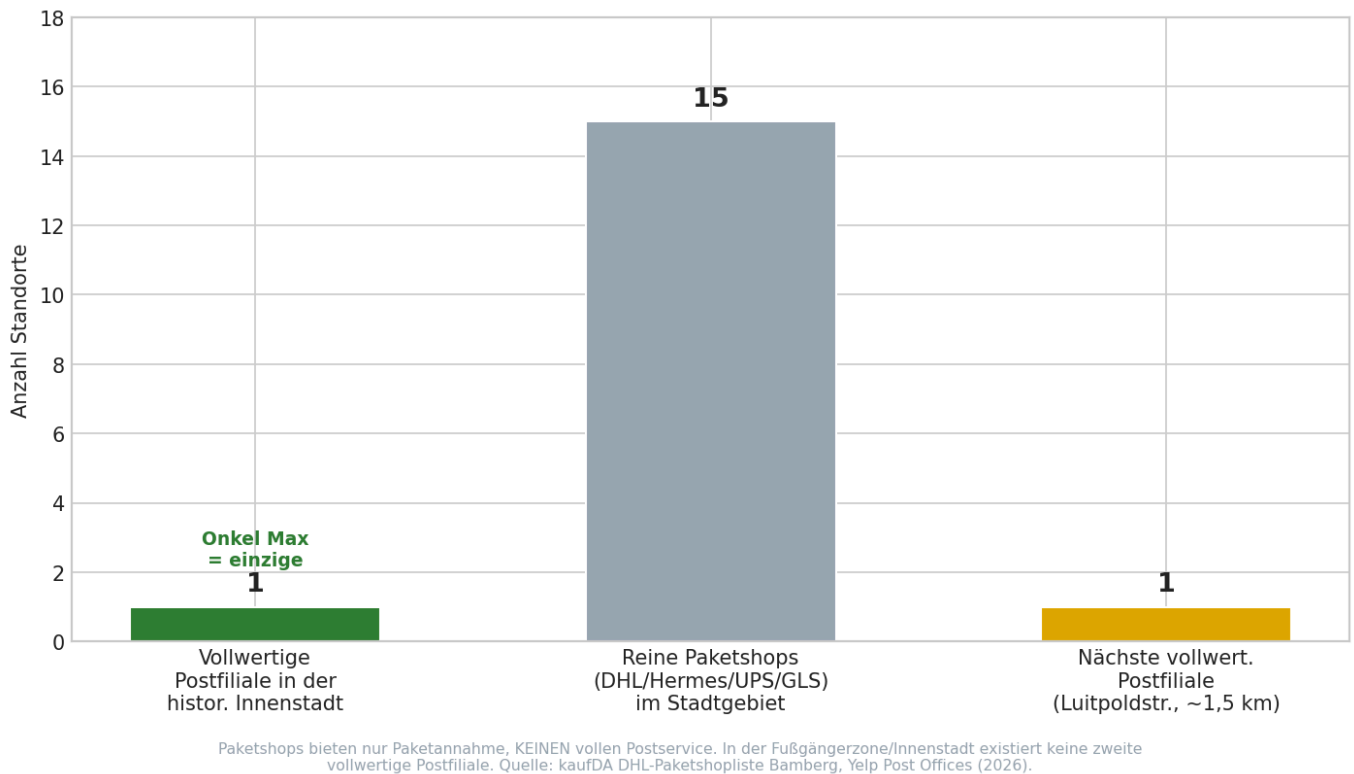
Quellen: Stadt Bamberg (Basisdaten 2025), Uni Bamberg, Bamberg Tourismus 2026, Erzbistum Bamberg. * ab Frühjahr 2027.

- **Touristen:** Als UNESCO-Welterbe zieht Bamberg jährlich über 830.000 Übernachtungsgäste an [3], hinzu kommen unzählige Tagestouristen.
- **Einpendler & Anwohner:** Täglich pendeln netto rund 25.000 Menschen zum Arbeiten in die Stadt [1]. Der Maxplatz ist ihr zentraler Knotenpunkt.
- **Studierende:** Die Universität Bamberg zählt rund 12.000 Studierende [4]. Da sich viele Uni-Gebäude direkt in der Innenstadt befinden, prägen sie die Laufkundschaft maßgeblich.
- **Schülerinnen (Maria-Ward-Schule):** Im Frühjahr 2027 wird der Neubau der benachbarten Maria-Ward-Schule fertiggestellt [5]. Rund 1.200 Schülerinnen der Klassen 7 bis 12 kehren damit in die direkte Nachbarschaft zurück und sorgen für einen strukturellen, planbaren Nachfrageschub durch eine Altersgruppe mit hoher Kaufkraft.

3.2 Konkurrenzanalyse: Die Monopolstellung

Ein entscheidender Werttreiber des Objekts ist seine Monopolstellung als Postfiliale. Eine Analyse des Marktumfelds in Bamberg zeigt ein klares Bild:

Konkurrenzanalyse Post & Paket - Monopolstellung im Zentrum

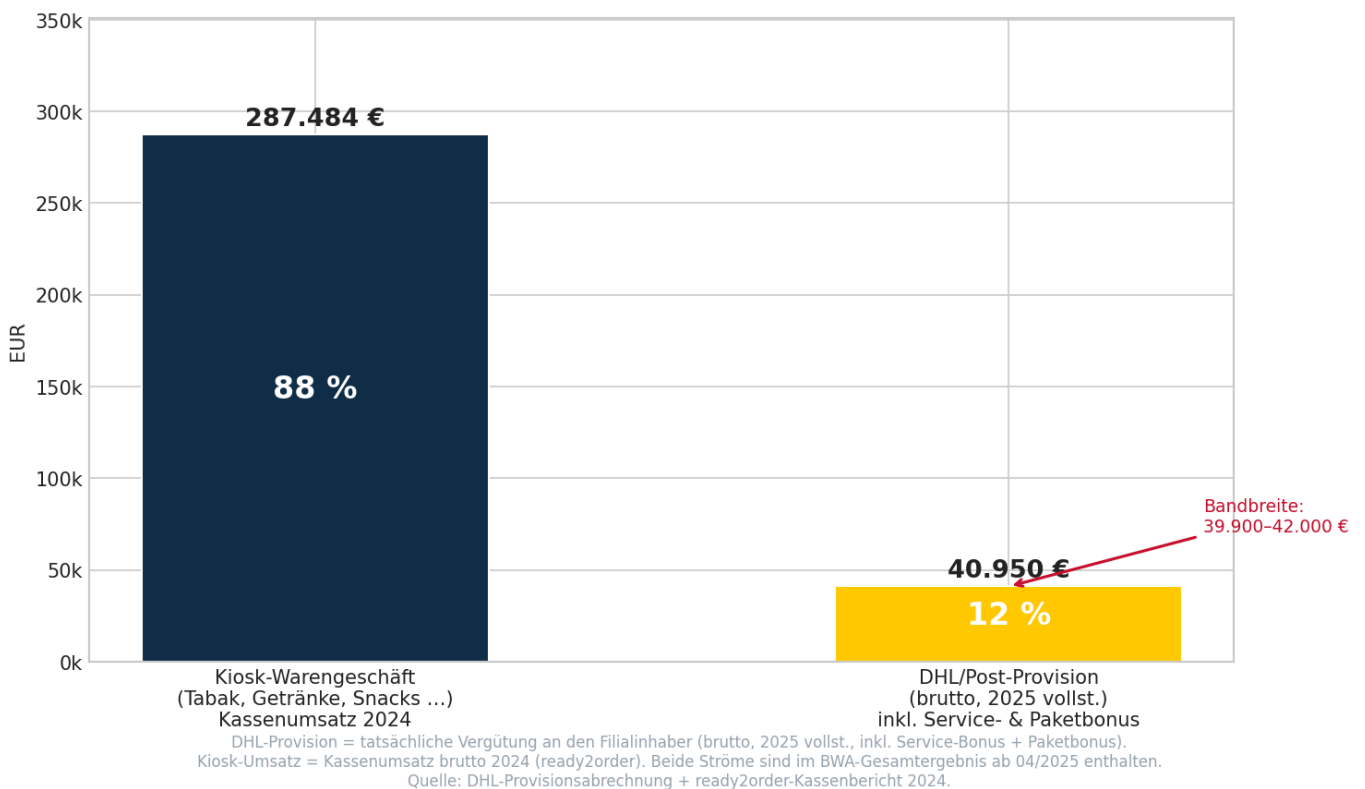


Es gibt im Stadtgebiet zwar rund 15 reine Paketshops (z. B. Copy-Shops oder Tankstellen), diese bieten jedoch nur die Annahme und Abgabe von Paketen an. Eine **vollwertige Postfiliale** der Deutschen Post (mit Postbank-Dienstleistungen, Einschreiben, Briefmarken-Sonderleistungen etc.) existiert in der gesamten historischen Innenstadt / Fußgängerzone **kein zweites Mal** [6]. Die nächste vollwertige Filiale befindet sich jenseits der Kettenbrücke in der Luitpoldstraße (ca. 1,5 km entfernt). „Onkel Max“ schließt damit eine essenzielle Servicelücke im Zentrum und verfügt über ein echtes Monopol.

4. Zwei starke Ertragssäulen: Kiosk-Handel und Postfiliale

Das Geschäftsmodell ruht auf zwei sich gegenseitig verstärkenden Säulen. Um Kaufinteressenten maximale Transparenz zu bieten, betrachten wir das klassische Kiosk-Warengeschäft und die Post/DHL-Dienstleistung getrennt.

Zwei Ertragssäulen: Kiosk-Handel und DHL/Post-Provision



Säule 1: Der Kiosk-Handel (Späti-Modell)

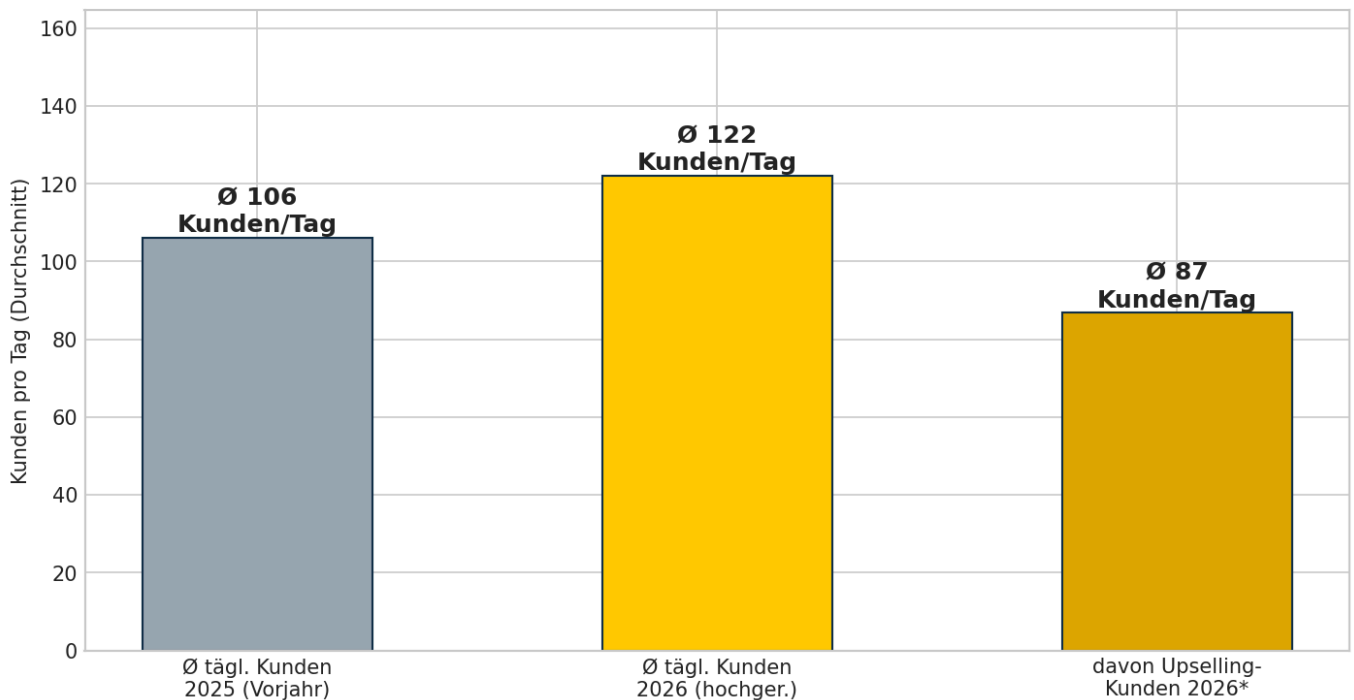
Der Kiosk generiert den Großteil des ausgewiesenen Umsatzes (2026 hochgerechnet ca. 270.000 €). Das Sortiment wird stark von Tabakwaren und Zubehör dominiert (über 50 % Anteil), gefolgt von margenstarken Getränken, Snacks und regionalen Produkten. Ein entscheidender Erfolgsfaktor ist der „**Späti-Charakter**“: Die hohe Nachfrage nach einem länger und flexibler geöffneten Nahversorger ist ein zentraler Pfeiler des Geschäftsmodells.

Säule 2: Die Postfiliale (DHL) als eigenständige Ertragsquelle mit täglich über 100 Kunden

Die integrierte Post- und DHL-Filiale (Filiale 4338850 Bamberg 147) ist weit mehr als ein Frequenzbringer – sie ist eine **eigenständige, hochattraktive Ertragsquelle** mit nachgewiesenem Wachstum. Der DHL-Performance-Report (Stand 07.06.2026) liefert erstmals vollständige, belastbare Zahlen.

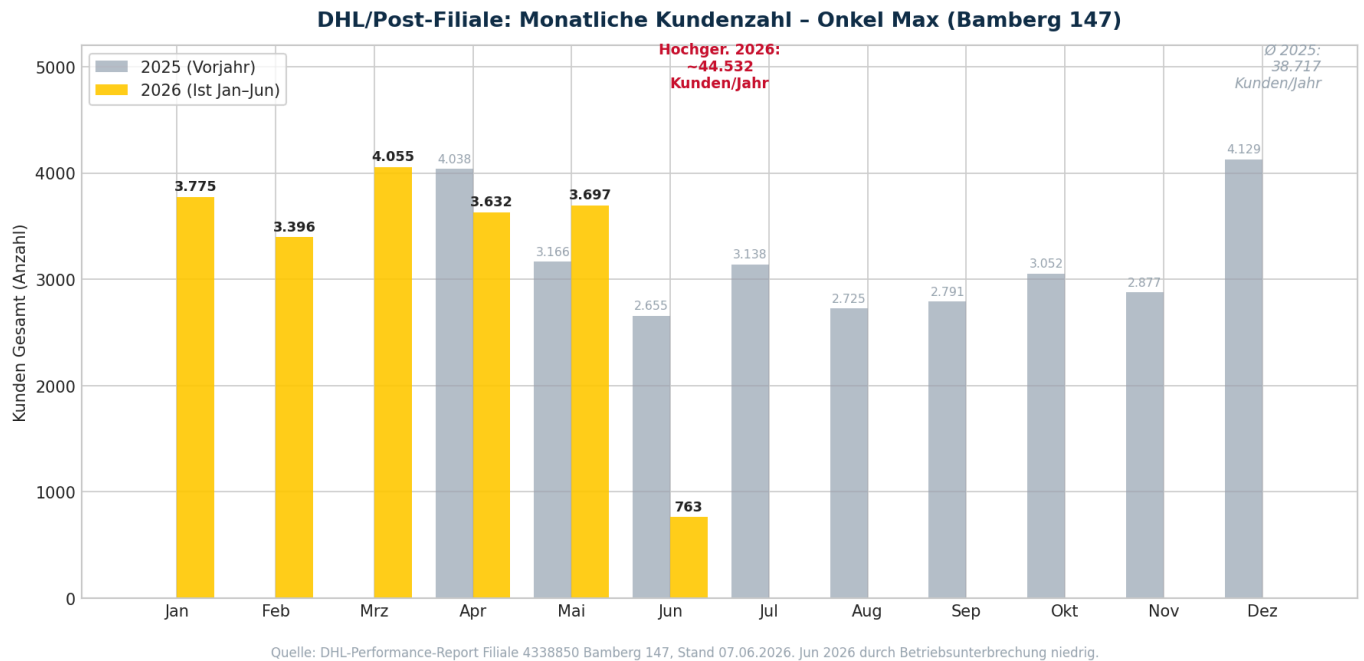
Kundenfrequenz: Täglich über 100 Kunden allein durch DHL

DHL/Post: Tägliche Kundenfrequenz - Onkel Max



Basis: 2025 gesamt 38.717 Kunden/Jahr. 2026 hochger. aus Jan-Mai (je ~3.711 Kunden/Monat).
*Upselling-Kunden = Teilmenge mit Kaufpotenzial für Kiosk-Sortiment. Quelle: DHL-Performance-Report 07.06.2026.

Im Jahr 2025 besuchten insgesamt **38.717 Kunden** die DHL/Post-Filiale – das entspricht **durchschnittlich 106 Kunden pro Tag**. Im Jahr 2026 steigt dieser Wert auf hochgerechnet **~44.532 Kunden/Jahr (Ø 122 Kunden/Tag)**. Davon sind rund **87 Kunden/Tag** sogenannte Upselling-Kunden mit direktem Kaufpotenzial für das Kiosk-Sortiment. Jeder dieser Kunden betritt den Laden und sieht das Warenangebot – ein enormer, kostenloser Marketingeffekt.

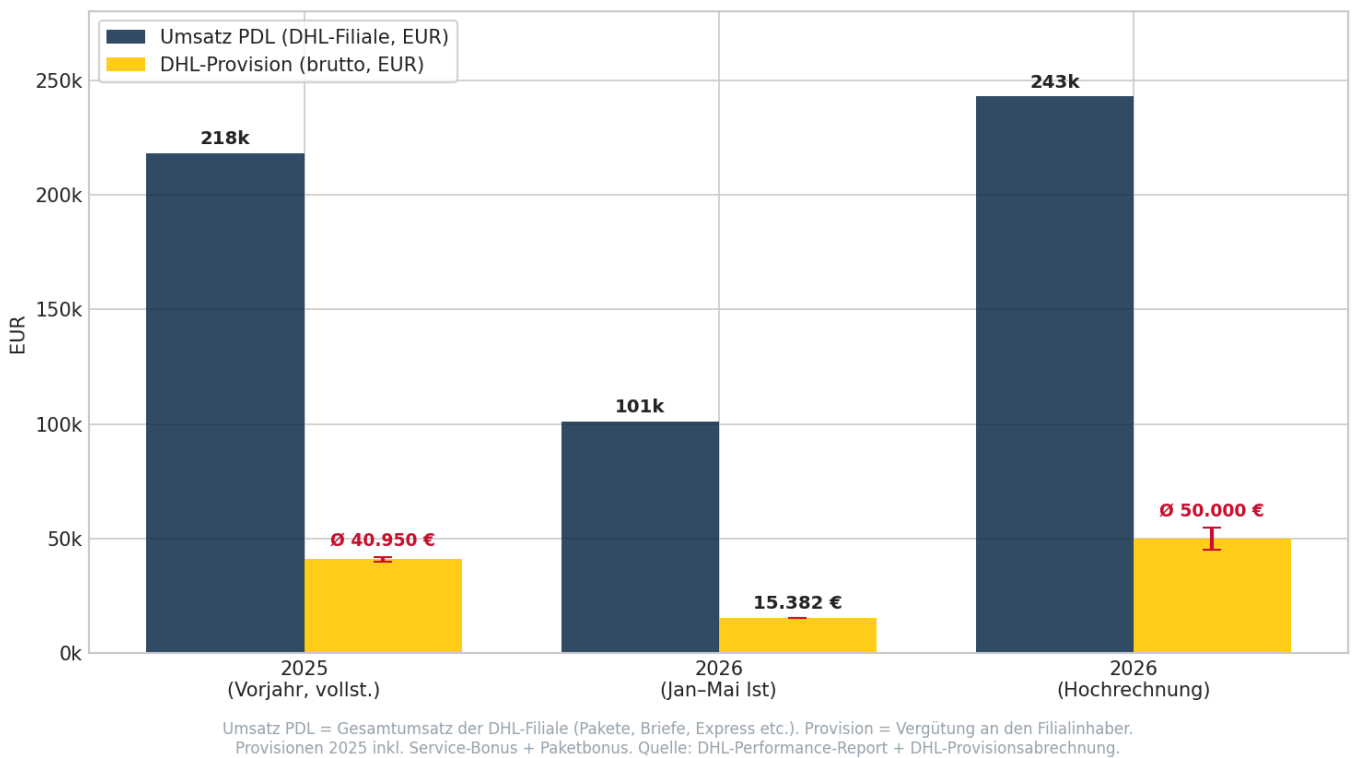


Umsatz und Provision: Zwei Geldströme, ein Standort

Der DHL-Performance-Report weist den **Umsatz PDL** (Gesamtumsatz der Filiale: Pakete, Briefe, Express, eValue) separat aus. Dieser betrug 2025 insgesamt **218.053 €** und liegt 2026 auf Hochrechnungsbasis bei rund **243.000 €**. Davon erhält der Filialinhaber eine Provision:

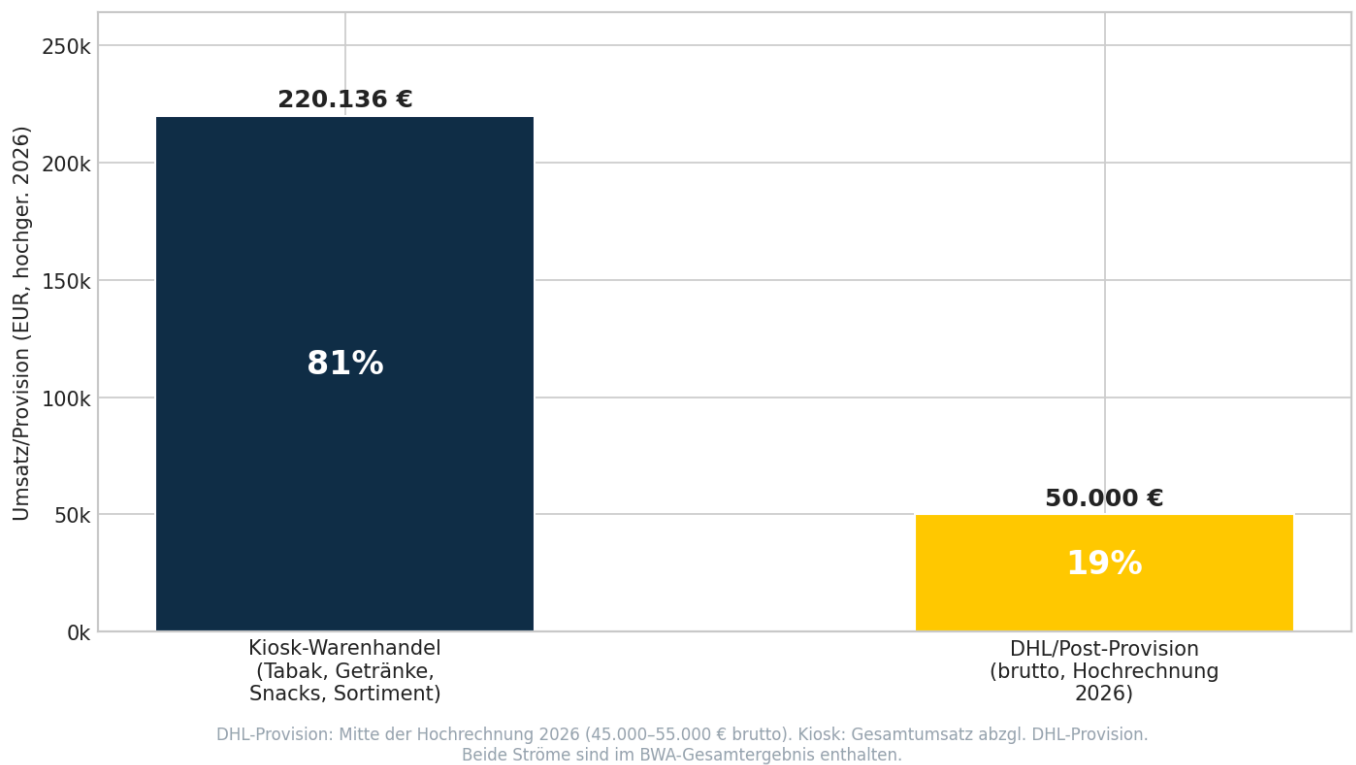
Jahr	DHL-Umsatz PDL	DHL-Provision (brutto)	Bemerkung
2025 (vollst.)	218.053 €	ca. 39.900–42.000 €	inkl. Service-Bonus + Paketbonus
2026 (Jan–Mai Ist)	101.157 €	15.382 €	Ist-Wert, 5 Monate
2026 (Hochrechnung)	~243.000 €	45.000–55.000 €	bei Fortsetzung des Trends

DHL/Post-Filiale: Umsatz PDL vs. Provision (brutto) - Onkel Max



Die DHL-Provision allein beträgt damit bereits rund **40.000–50.000 € brutto pro Jahr** – eine Größenordnung, die einem vollständigen zweiten Geschäftszweig entspricht. Die Provision ist in den vorliegenden BWA-Zahlen ab April 2025 bereits im Gesamtergebnis enthalten.

Umsatzstruktur 2026: Kiosk-Handel vs. DHL/Post-Provision

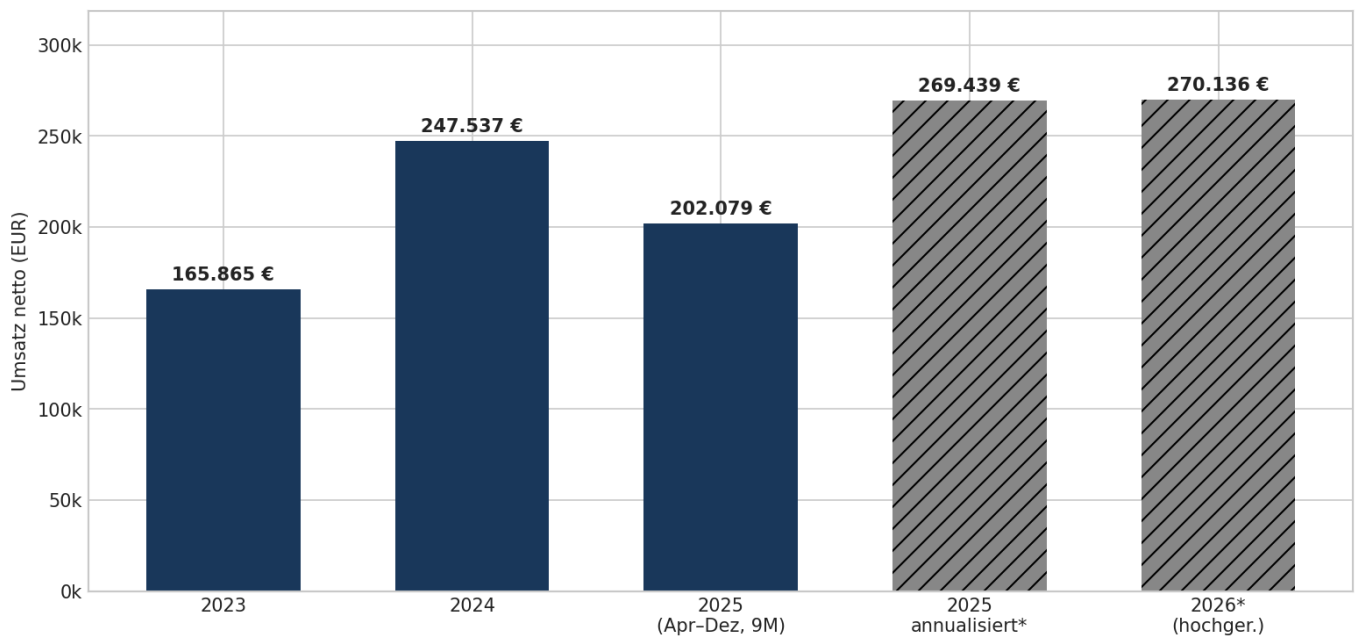


Die Umsatzstruktur 2026 zeigt: Die DHL/Post-Provision macht rund **19 % des Gesamtumsatzes** aus – bei überproportional hoher Marge, da kaum variable Kosten anfallen. Hinzu kommt der nicht direkt messbare, aber erhebliche **Cross-Selling-Effekt**: Von den täglich ~122 DHL-Kunden kauft ein signifikanter Anteil spontan im Kiosk-Sortiment.

5. Finanzielle Entwicklung und Ertragskraft

Die Geschäftszahlen belegen ein dynamisches Wachstum bei gleichzeitig exzellenter Kostenstruktur.

Umsatzentwicklung (netto) - Kiosk Onkel Max



2023/24: r2o-Netto (volles Jahr). 2025: BWA Apr–Dez (9 Monate). * annualisiert bzw. 2026 aus Jan–Mai hochgerechnet.

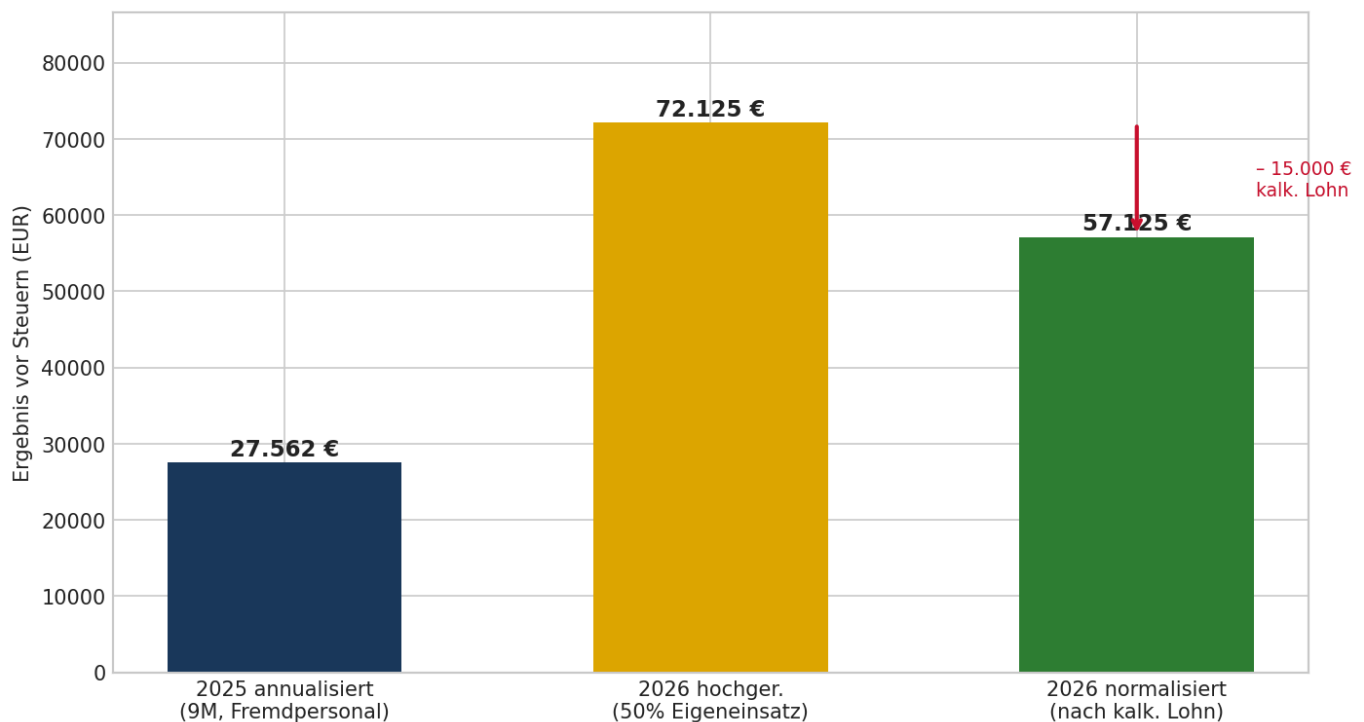
Hinweis zur Datenbasis: Die Jahre 2023 und 2024 basieren auf den Kassenausgaben (ready2order) des Vorbesitzers. Das Jahr 2025 bildet die BWA-Daten des aktuellen Inhabers ab (April–Dezember, 9 Monate). 2026 ist eine Hochrechnung der BWA Januar–Mai.

Nachhaltige, inhaberunabhängige Profitabilität

Das Betriebsergebnis vor Steuern lag im Zeitraum April–Dezember 2025 bei 20.671 €. Auf ein volles Jahr hochgerechnet entspricht dies rund **27.562 €** – und das bei einem Betrieb, der **vollständig durch Fremdpersonal** geführt wurde. Dies beweist die strukturelle, inhaberunabhängige Ertragskraft des Standorts.

Im Jahr 2026 brachte der Inhaber eine Arbeitsleistung von ca. 50 % ein, was die Personalkostenquote von 24 % auf 12 % drückte und das hochgerechnete Ergebnis auf über 72.000 € steigen ließ. Um den Wert für einen Käufer realistisch abzubilden, wird dieses Ergebnis **normalisiert**: Nach Abzug eines fiktiven Unternehmerlohns von 15.000 € (für den 50 %-Einsatz) verbleibt ein **nachhaltiges, bereinigtes Ergebnis von 57.125 €**.

Ergebnis vor Steuern - Ist vs. normalisiert



6. Wertsteigerungspotenziale und Wachstumsstory

Der aufgerufene Kaufpreis reflektiert nicht nur den starken Status quo, sondern vor allem die kurz vor der Realisierung stehenden, massiven Wachstumsszenarien (Upside).

6.1 Der Umzug an den Maxplatz (Toplage)

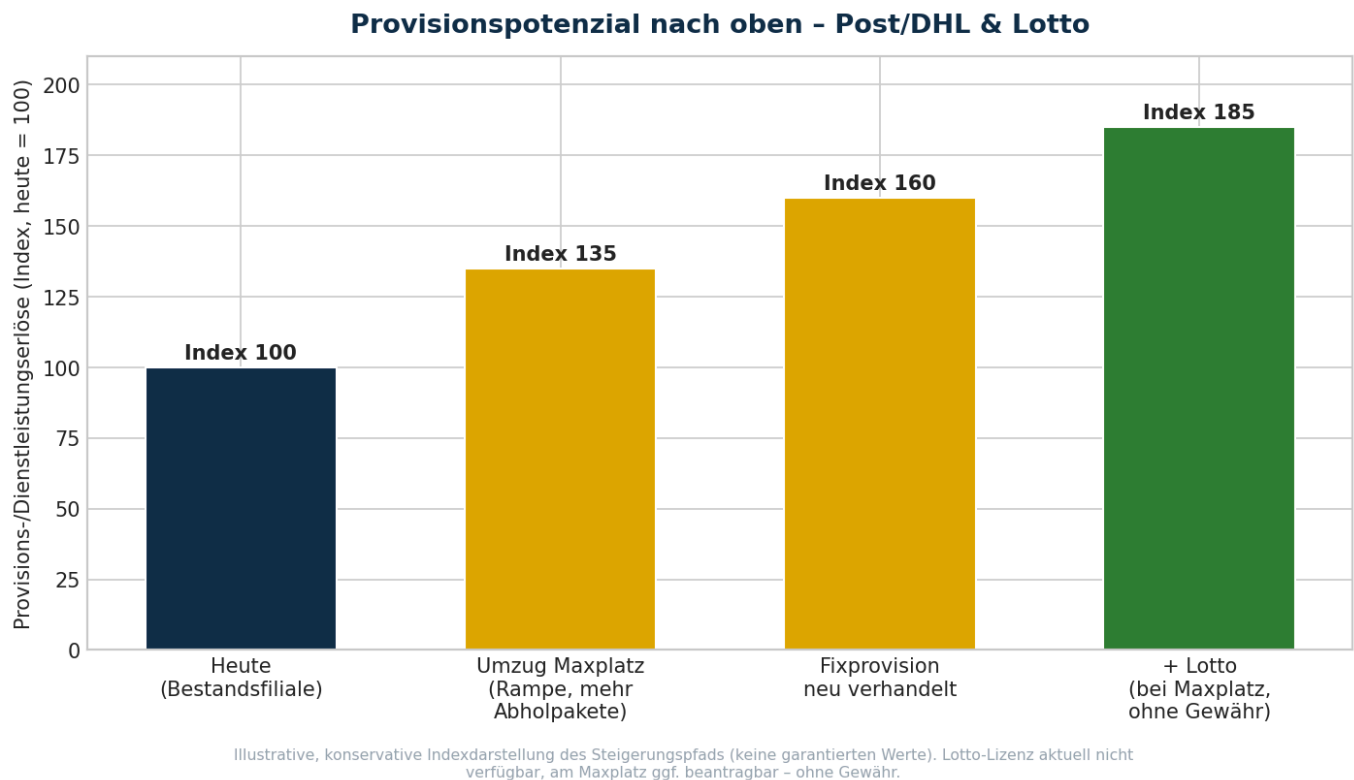
Der geplante Umzug in eine größere Fläche direkt am Maxplatz ist der größte Werthebel:

- **Bessere Sichtbarkeit:** Direkte Lage an der Tiefgarage und Passage; Touristen und Anwohner frequentieren den Platz stark.
- **Gastronomie-Synergien:** Eingebettet zwischen Café und Gastroeinheit.
- **DHL-Logistik:** Eine Rampe am Hintereingang ermöglicht die Abwicklung von deutlich mehr Abholpaketen, ohne den Ladenbetrieb zu stören.

6.2 Provisionspotenzial nach oben (DHL & Lotto)

Durch den Umzug und die verbesserte Logistik (Rampe) lässt sich das Paketvolumen deutlich steigern. In diesem Zuge ist eine **höhere Fixprovision** mit DHL verhandelbar. Zudem wird am neuen, frequenzstarken Standort die Beantragung einer **Lottoannahmestelle** realistisch

(Kontakt zu Lotto Bayern liegt vor). Dies würde weitere Provisionen und Frequenz bringen (Genehmigung unter Vorbehalt, ohne Gewähr).

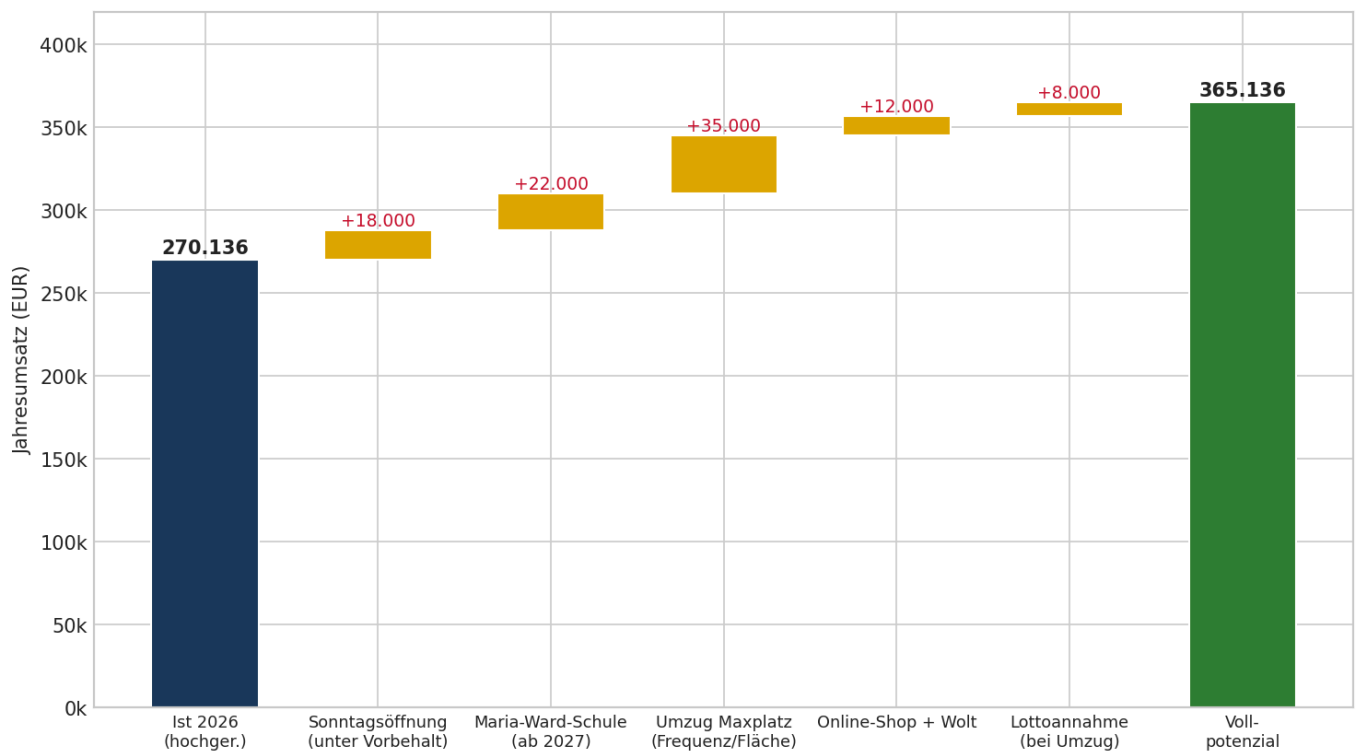


6.3 Weitere Hebel: Schule, Digitalisierung & Sonntagsöffnung

- **Maria-Ward-Schule (Frühjahr 2027):** 1.200 Schülerinnen der Klassen 7–12 bringen einen strukturellen Nachfrageschub [5].
- **Online-Shop & Wolt:** Ein Online-Shop für margenstarke Kioskprodukte kann über die *eigene* DHL-Station versendet werden. Die Anbindung an Lieferplattformen wie Wolt bietet enormes Potenzial für Reichweite.
- **Sonntagsöffnung (unter Vorbehalt):** Derzeit in Bearbeitung ist die Genehmigung für eine reguläre Sonntagsöffnung. Da der klassische Einzelhandel sonntags geschlossen hat, würde dies ein weiteres Alleinstellungsmerkmal mit sehr hoher Marge schaffen.

Quantifizierung der Potenziale: Selbst bei sehr konservativer Schätzung können diese Hebel den Jahresumsatz um fast 100.000 € auf über **365.000 €** und das bereinigte Ergebnis auf über **90.000 €** steigern.

Umsatz-Wachstumsszenarien - additive Potenziale



Grobe, konservative Annahmen (keine garantierten Werte). Sonntagsöffnung unter Vorbehalt.

7. Was Sie für 290.000 € (inkl. Warenbestand) erhalten

Der Angebotspreis von **290.000 € (Verhandlungsbasis, inkl. Warenbestand)** ist kein Kaufpreis für einen gewöhnlichen Kiosk. Er ist der Einstiegspreis in ein Geschäftsmodell mit seltener Qualität, das ab dem ersten Tag Erträge erwirtschaftet – und mit klar benennbaren Hebeln in den nächsten Jahren erheblich wachsen wird.

Was Sie sofort übernehmen:

Ein laufendes, profitables Geschäft mit hochgerechnet über 270.000 € Jahresumsatz (Kiosk) und rund **40.000–50.000 € DHL-Provision pro Jahr** – zwei stabile Einkommensströme, die sich gegenseitig verstärken. Das Geschäft läuft nachweislich auch ohne großen Eigeneinsatz: Die Jahre 2023–2025 belegen, dass es vollständig durch angestelltes Personal profitabel betrieben werden kann.

Die einzige vollwertige Postfiliale der Bamberger Innenstadt – ein Monopol, das täglich über 100 Kunden in den Laden bringt, ohne dass Sie einen Cent für Marketing ausgeben müssen. Diese Kunden kommen, weil sie müssen – und kaufen, weil das Sortiment sie einlädt.

Einen vollständigen Warenbestand – inklusive im Kaufpreis, kein zusätzlicher Kapitalbedarf für die Übernahme des Lagers.

Ein eingespieltes Kassensystem (ready2order) mit lückenloser Datenhistorie seit 2023 – volle Transparenz, keine Überraschungen.

Was auf Sie wartet – die Wachstumschancen:

Maria-Ward-Schule (Einzug Frühjahr 2027): Rund 1.200 Schülerinnen der Klassen 7–12 kehren in die direkte Nachbarschaft zurück. Diese Altersgruppe kauft täglich – Getränke, Snacks, Süßigkeiten, Aufladekarten. Ein struktureller Nachfrageschub, der sich ab dem ersten Schultag 2027 in Ihren Umsätzen niederschlägt.

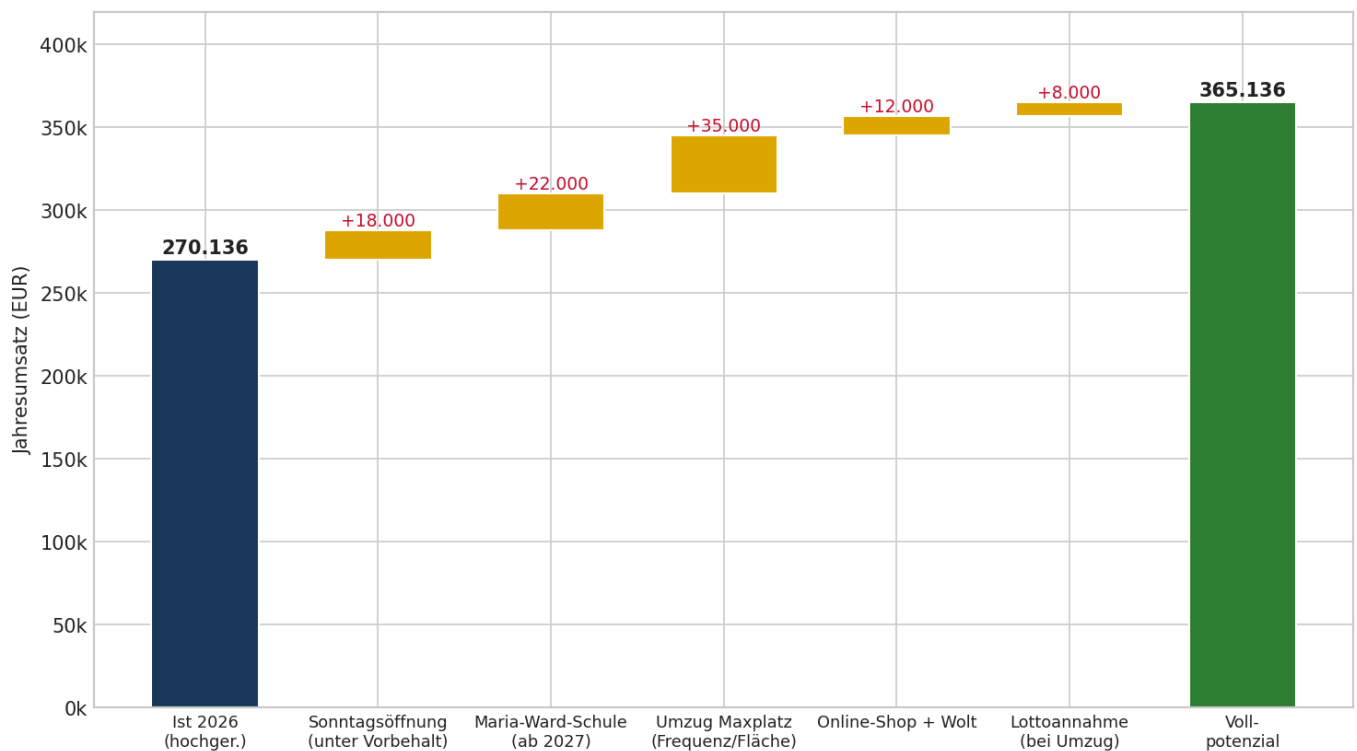
Umzug an den Maxplatz: Die neue Fläche direkt an der Tiefgarage und Passage bedeutet: mehr Sichtbarkeit, mehr Laufkundschaft, mehr DHL-Pakete durch die Rampe am Hintereingang. Und: Die Chance, mit DHL eine höhere Fixprovision zu verhandeln – der Umsatz PDL der Filiale wächst bereits auf ~243.000 €/Jahr.

Sonntagsöffnung (in Bearbeitung): Wenn die Genehmigung kommt, sind Sie der einzige Laden in der Innenstadt, der sonntags öffnet. Kein Wettbewerb, maximale Nachfrage, überdurchschnittliche Margen.

Lottoannahmestelle (am Maxplatz realistisch): Eine Lotto-Lizenz bringt zusätzliche Provisionen und zieht eine weitere Stammkundschaft an, die regelmäßig wiederkommt. Aktuell am bestehenden Standort nicht genehmigungsfähig; am frequenzstarken Maxplatz ändert sich das (ohne Gewähr, Kontakt zu Lotto Bayern liegt vor).

Online-Shop & Wolt: Die eigene DHL-Station ermöglicht den Aufbau eines Online-Shops mit Eigenversand – zusätzlicher Umsatz ohne zusätzliche Fläche. Wolt bringt Reichweite und Sichtbarkeit bei sauber kalkulierten Produkten.

Umsatz-Wachstumsszenarien - additive Potenziale



Grobe, konservative Annahmen (keine garantierten Werte). Sonntagsöffnung unter Vorbehalt.

Konservativ geschätzt können diese Hebel den Jahresumsatz auf über **365.000 €** steigern. Die DHL-Provision wächst parallel auf **45.000–55.000 €** weiter.

Hinweis zur Mietvertragssituation: Der bestehende Mietvertrag läuft bis 31.08.2027 (8 Monate Kündigungsfrist) mit einer Verlängerungsoption von 3–5 Jahren. Die schriftliche Fixierung der Verlängerung bzw. des Umzugs an den Maxplatz ist der wichtigste erste Schritt nach der Übernahme.

8. Fazit

Der Kiosk „Onkel Max“ ist kein gewöhnliches Kaufobjekt. Er vereint, was Investoren und Unternehmer selten in einem einzigen Angebot finden: **ein stabiles, inhaberunabhängiges Bestandsgeschäft, ein echtes Monopol und eine klar benennbare Wachstumsstory.**

Wer heute für **290.000 € (Verhandlungsbasis, inkl. Warenbestand)** einsteigt, kauft nicht nur einen Kiosk. Er kauft täglich über 100 DHL-Kunden, die den Laden betreten. Er kauft die einzige vollwertige Postfiliale der Bamberger Innenstadt – ein Monopol, das kein Wettbewerber einfach kopieren kann. Er kauft einen Standort, der durch die Rückkehr von 1.200 Schülerinnen der Maria-Ward-Schule im Frühjahr 2027 strukturell wachsen wird. Und er kauft eine Plattform, auf der mit dem Umzug an den Maxplatz, einer Sonntagsöffnung, einer Lotto-Lizenz und digitalen Kanälen in den nächsten Jahren erheblich mehr möglich ist.

Die Zahlen sprechen für sich: über 270.000 € Kiosk-Jahresumsatz, rund 40.000–50.000 € DHL-Provision pro Jahr, ein nachgewiesenes Ergebnis vor Steuern von über 70.000 € – bei einem Geschäft, das auch ohne Eigeneinsatz des Inhabers funktioniert und ab dem ersten Tag Ertrag bringt.

Der einzige offene Punkt, den ein seriöser Verkäufer benennen muss: Die Mietvertragssituation (Laufzeit bis 31.08.2027, Verlängerungsoption 3–5 Jahre) sollte zeitnah schriftlich gesichert werden. Das ist kein Hindernis – es ist die erste Aufgabe des neuen Inhabers.

Interesse geweckt?

Für weitere Details, die Einsicht in die vollständigen betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) oder die Vereinbarung eines Besichtigungstermins stehen wir Ihnen gern zur Verfügung.

Quellen

- [1] Stadt Bamberg: Basisdaten des Wirtschaftsstandortes 2025.
- [2] APCOA / Stadt Bamberg: Tiefgarage Maximiliansplatz.
- [3] Bamberg Tourismus & Kongress Service: Übernachtungsstatistik 2025.
- [4] Universität Bamberg: Studierendenstatistik.
- [5] Erzbistum Bamberg: Neubau Maria-Ward-Schulen (Richtfest 09/2025).
- [6] kaufDA Filialfinder / Yelp: Post- und Paketshops Bamberg (2026).