

UNTERNEHMENSVERKAUF

Fliesen- und Marmor ROEB

Traditionsreicher Fliesenleger-Meisterbetrieb in Duisburg - seit 1981



ROEB
Handwerkskraft, die Vorteil schafft

- Schlüsselfertige Bäder • Terrassen
- Sanitär • Baddesign • Treppensanierung
- Fliesen- u. Natursteinverlegung



www.fliesen-roeb.de

Kaufpreis: 199.000 EUR VB

Voll ausgestattet | Sofort betriebsbereit | Ohne Mitarbeiterübernahme

1. Executive Summary

Ein etablierter Betrieb mit kompletter Infrastruktur

Zum Verkauf steht der traditionsreiche Fliesen- und Marmorbetrieb ROEB in Duisburg. Der Betrieb besteht seit 1981 und verfügt über einen langjährig aufgebauten Namen, einen breiten Kundenstamm sowie eine vollständig eingerichtete betriebliche Infrastruktur.

Der Verkauf umfasst den laufenden Geschäftsbetrieb einschließlich Firmenname, Markenauftritt, Telefonnummer, Internetseite, Google-Unternehmensprofil, Büro- und Beratungsausstattung, Software, Fahrzeug, Maschinen, Werkzeuge sowie Lagerbestand. Ein Käufer kann den Betrieb grundsätzlich ohne umfangreiche Anfangsinvestitionen weiterführen.

Eckdaten

Standort: Duisburg

Gründung: 1981

Schwerpunkt: schlüsselfertige Bäder und hochwertige Fliesenarbeiten

Kundenstruktur: ca. 90 % Privatkunden, ergänzt durch gewerbliche Stammkunden

Mitarbeiter: keine zu übernehmen

Kaufpreis: 199.000 EUR VB



2. Unternehmensgeschichte

Über vier Jahrzehnte Marktpräsenz

ROEB wurde 1981 gegründet und hat sich über Jahrzehnte als Fachbetrieb für Fliesen-, Platten-, Naturstein- und Badsanierungsarbeiten im Raum Duisburg etabliert. Die langjährige Präsenz bietet einem Nachfolger einen wesentlichen Vorteil: Der Firmenname ist in der Region eingeführt und der Betrieb verfügt über gewachsene Kundenbeziehungen.

Der Betrieb wurde Anfang 2026 im Rahmen einer Unternehmensnachfolge übernommen und modern weitergeführt. Die heute vorhandene Struktur verbindet den traditionellen Namen mit zeitgemäßer Kundenberatung, digitaler Planung und einem professionellen Außenauftritt.

- Etablierter Firmenname und Wiedererkennungswert
- Langjährige regionale Bekanntheit
- Bestehende Kundenbeziehungen und Empfehlungsstruktur
- Moderner Marktauftritt bei gleichzeitig traditioneller handwerklicher Ausrichtung



3. Leistungsportfolio

Komplettlösungen statt reiner Fliesenverlegung

Der Betrieb ist auf hochwertige Renovierungs- und Sanierungsarbeiten ausgerichtet. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf der schlüsselfertigen Badsanierung. Dabei werden neben den eigenen Fliesen- und Abdichtungsarbeiten auch weitere beteiligte Gewerke koordiniert.

- Schlüsselfertige Badsanierungen
- Fliesen-, Platten- und Natursteinverlegung
- Baddesign und digitale Badplanung
- Terrassen- und Außenarbeiten
- Treppensanierungen
- Reparatur-, Abdichtungs- und Nebenarbeiten
- Großformatverlegung und anspruchsvolle Sonderlösungen
- Koordination externer Partnergewerke

Die Positionierung ist qualitätsorientiert. Der Fokus liegt auf persönlicher Beratung, sauberer Ausführung und einer für den Kunden möglichst unkomplizierten Projektabwicklung.

4. Kundenstamm und Vertriebsbasis

Breit aufgestellt mit starkem Privatkundenanteil

Rund 90 % der Auftraggeber sind Privatkunden. Das Einzugsgebiet liegt vor allem im Raum Duisburg und reicht bis in den Großraum Düsseldorf beziehungsweise in das Umfeld des Düsseldorfer Flughafens.

Neben Privatkunden bestehen gewerbliche Geschäftsbeziehungen, unter anderem zu mehreren Bereichen der Duisburger Werkstätten sowie zu verschiedenen Hausverwaltungen. Rahmen- oder Wartungsverträge bestehen derzeit nicht.

- Hoher Anteil an Privatkunden
- Weiterempfehlungen und wiederkehrende Kunden als wichtiger Akquisekanal
- Gewerbliche Stammkunden ergänzen das Privatkundengeschäft
- Breites regionales Einzugsgebiet im westlichen Ruhrgebiet und Richtung Düsseldorf

Für Käufer interessant

Der Betrieb wird nicht nur als Ausstattungspaket verkauft.

Mitübertragen werden auch Firmenname, Kontaktdaten, Internetauftritt und digitale Sichtbarkeit.

5. Standort und Erreichbarkeit

Duisburg - gut erreichbar und logistisch geeignet

Der Betriebsstandort befindet sich in der Stresemannstraße 6 in 47051 Duisburg. Die Lage ermöglicht kurze Wege innerhalb Duisburgs sowie gute Anbindungen in Richtung Oberhausen, Mülheim, Düsseldorf, Moers und Krefeld.

Ein besonderer praktischer Vorteil ist die großzügige Zufahrt zum Gelände. Auch größere Lieferfahrzeuge beziehungsweise LKW mit Kran können einfahren und Materialien oder Maschinen direkt be- und entladen.

- Große Einfahrt für Lieferfahrzeuge und LKW
- Krananlieferung beziehungsweise Kranbeladung möglich
- Fünf Stellplätze
- Gute Voraussetzungen für Materiallogistik und Baustellenbetrieb



6. Geschäftsräume

Repräsentativ, gepflegt und sofort nutzbar

Die gemieteten Geschäftsräume umfassen Büro-, Beratungs-, Lager- und Nebenflächen. Die Bürobereiche sind modern eingerichtet und ermöglichen sowohl den täglichen Verwaltungsbetrieb als auch professionelle Kundengespräche.

Die derzeitige monatliche Gesamtmiete beträgt rund 1.400 EUR inklusive der vertraglich vereinbarten Vorauszahlungen für Betriebs- sowie Heiz- und Warmwasserkosten. Eine Fortführung des Mietverhältnisses durch den Erwerber ist mit dem Vermieter abzustimmen.



7. Kundenberatung und Präsentation

Professioneller Eindruck bereits beim Erstkontakt

Der Betrieb verfügt über einen eingerichteten Beratungsbereich mit Sitzgelegenheiten, Fliesen- und Materialmustern sowie Präsentationsunterlagen. Dadurch kann ein Nachfolger Kundentermine unmittelbar am Standort durchführen.

Die vorhandene Einrichtung vermittelt deutlich mehr als den Eindruck eines reinen Lager- oder Werkstattbetriebs. Für hochwertige Badsanierungen ist dieser professionelle Beratungsrahmen ein wichtiger Bestandteil des Verkaufs- und Planungsgesprächs.



8. Büro und Organisation

Vollständige kaufmännische Infrastruktur

Die komplette Büroeinrichtung wird mitverkauft. Dazu gehören Arbeitsplätze, Schreibtische, Besprechungsmöglichkeiten, Schränke, EDV, Drucker, Fernseher und weitere betriebliche Ausstattung.

Auch die vorhandenen digitalen Systeme bleiben Bestandteil des Betriebes. Dazu zählen insbesondere das Rechnungsprogramm HAKOM sowie die vorhandenen VISOFIT-Nutzungsrechte, soweit die jeweiligen Lizenzbedingungen eine Übertragung zulassen.

- Komplette Büro- und EDV-Ausstattung
- Druck- und Kommunikationstechnik
- HAKOM Rechnungsprogramm
- VISOFIT-Lizenzen / Nutzungsrechte, soweit übertragbar
- Bestehende betriebliche Ablage- und Organisationsstruktur



9. Sozial- und Nebenbereiche

Auch die praktische Tagesorganisation ist eingerichtet

Neben den Büro- und Beratungsflächen sind auch Nebenbereiche eingerichtet. Dazu gehört unter anderem eine Küchenzeile mit Kühlschrank und Stauraum. Diese Ausstattung verbleibt im Unternehmen.



10. Maschinen, Werkzeuge und Spezialausstattung

Voll ausgestatteter Fliesenlegerbetrieb

Mitverkauft wird der komplette betriebliche Maschinen- und Werkzeugbestand. Der Betrieb ist für klassische Fliesenarbeiten ebenso wie für anspruchsvolle Badsanierungen und Großformatverlegung ausgerüstet.

- Fliesenschneider und Schneidtechnik
- Bohr-, Schleif- und Mischtechnik
- Laser- und Messtechnik
- Absaug- und Baustellentechnik
- Handwerkzeuge und Montageausrüstung
- Spezialausstattung für Großformate
- Transport- und Baustellenzubehör

Die detaillierte Inventarliste kann qualifizierten Kaufinteressenten im Rahmen der weiteren Prüfung zur Verfügung gestellt werden.

11. Lagerbestand

Betriebsmittel und Verbrauchsmaterial direkt verfügbar

Zum Verkauf gehört ein gut gefüllter Lagerbestand mit Materialien, Verbrauchsmitteln, Zubehör und weiteren für den laufenden Fliesenlegerbetrieb benötigten Artikeln.

Der Warenbestand reduziert den unmittelbaren Beschaffungsbedarf nach der Übernahme und unterstützt einen nahtlosen Betriebsstart.

Verkaufsumfang

Der Erwerber übernimmt nicht nur Maschinen und Werkzeug.

Auch der vorhandene Lagerbestand ist Bestandteil des Gesamtpakets.

12. Firmenfahrzeug

Mobiler Werbeträger und sofort einsatzbereit

Zum Verkauf gehört ein Ford Transit Custom mit professioneller ROEB-Fahrzeugbeschriftung. Das Fahrzeug ist sowohl Arbeitsmittel als auch ein wichtiger Bestandteil des sichtbaren Markenauftritts.

Die bestehende Beklebung greift Leistungen, Firmenname, Internetadresse und den etablierten visuellen Auftritt des Unternehmens auf.



13. Marke und digitale Vermögenswerte

Der Käufer übernimmt einen bestehenden Marktauftritt

Ein wesentlicher Teil des Unternehmenswertes liegt in der bereits aufgebauten Sichtbarkeit. Mit dem Verkauf werden der Firmenname, die bestehende Telefonnummer, die Internetseite und das Google-Unternehmensprofil übergeben.

- Firmenname ROEB
- Unternehmenslogo und bestehender Markenauftritt
- Telefonnummer
- Internetseite fliesen-roeb.de
- Google-Unternehmensprofil
- Bestehende Werbemittel und Fahrzeugbranding



14. Wirtschaftliche Basis

Kennzahlen werden vertraulich bereitgestellt

Der Betrieb wurde in der Vergangenheit mit Jahresumsätzen im Bereich von rund 380.000 EUR geführt. Die vorliegenden historischen Unterlagen zeigen einen etablierten Geschäftsbetrieb mit relevanter Gesamtleistung und positiver Ertragslage.

Aus Gründen der Vertraulichkeit werden detaillierte betriebswirtschaftliche Auswertungen, steuerliche Unterlagen und weitere Finanzinformationen nicht Bestandteil der öffentlichen Fassung dieses Exposés. Ernsthafte Interessenten erhalten die Unterlagen nach entsprechender Qualifizierung und gegebenenfalls nach Abschluss einer Vertraulichkeitsvereinbarung.

Hinweis

Historische Zahlen dienen der Einordnung und stellen keine Garantie zukünftiger Umsätze oder Ergebnisse dar.

Aktuelle Unterlagen können im Rahmen der Due Diligence separat geprüft werden.

15. Personalstruktur

Keine Arbeitnehmer müssen übernommen werden

Zum Zeitpunkt des Verkaufs bestehen keine zu übernehmenden Beschäftigungsverhältnisse. Für einen Erwerber bedeutet dies hohe Flexibilität bei der zukünftigen Personal- und Organisationsstruktur.

Die Ausführung und Skalierung kann je nach Geschäftsmodell durch den Inhaber selbst, neu eingestellte Mitarbeiter oder ein Netzwerk aus Subunternehmern und Partnerbetrieben organisiert werden.

Vorteil bei der Übernahme

Keine bestehende Personalstruktur, die zwingend fortgeführt werden muss.

Der Käufer kann den Betrieb personell nach seinem eigenen Konzept aufstellen.

16. Verkaufsgrund und Übergabe

Klare und unkomplizierte Nachfolgelösung

Der Verkauf erfolgt aus privaten und gesundheitlichen Gründen und steht nicht im Zusammenhang mit einer Aufgabe des Unternehmenskonzeptes.

Die Übergabe soll geordnet und pragmatisch erfolgen. Der Verkäufer unterstützt für eine kurze Übergangsphase bei der Übergabe wichtiger Unterlagen, Kontakte und betrieblicher Abläufe. Eine längerfristige Mitarbeit nach dem Verkauf ist nicht vorgesehen.

- Geordnete Übergabe
- Kurze Einweisung in Abläufe und Systeme
- Übergabe relevanter Kontakte und Unterlagen
- Keine langfristige Bindung des Verkäufers

17. Kaufgegenstand

Ein vollständiges Betriebspaket

Gegenstand des Verkaufs ist der betriebliche Gesamtbestand, soweit rechtlich und vertraglich übertragbar. Die finale Zuordnung der einzelnen Vermögenswerte wird im Kaufvertrag beziehungsweise in einer Inventarliste festgehalten.

- Firmenname und Markenauftritt
- Telefonnummer, Internetseite und Google-Unternehmensprofil
- Kunden- und Geschäftsdaten im rechtlich zulässigen Umfang
- Komplette Büro- und Beratungsausstattung
- EDV und betriebliche Software
- Firmenfahrzeug
- Maschinen, Werkzeuge und Spezialausstattung
- Lager- und Warenbestand
- Bestehende betriebliche Unterlagen und Arbeitsmittel

18. Käuferprofil

Für wen eignet sich die Übernahme?

Die Übernahme eignet sich besonders für Unternehmer oder Betriebe, die nicht bei null beginnen möchten, sondern einen bereits am Markt eingeführten Namen samt Infrastruktur übernehmen wollen.

- Fliesenlegermeister oder erfahrene Branchenunternehmer
- SHK- oder Badbauunternehmen, die den Fliesenbereich integrieren möchten
- Bestehende Handwerksbetriebe mit Expansionsabsicht im Ruhrgebiet
- Unternehmer mit Fokus auf hochwertige Komplettbäder
- Nachfolger, die einen betriebsbereiten Standort mit Ausstattung suchen

Die vorhandene Infrastruktur ermöglicht unterschiedliche Fortführungsmodelle - vom inhabergeführten Fachbetrieb bis zur Erweiterung eines bestehenden Unternehmens.

19. Kaufpreis und weiterer Ablauf

Kaufpreis: 199.000 EUR VB

Die Kaufpreisvorstellung für den beschriebenen Geschäftsbetrieb einschließlich der vereinbarten materiellen und immateriellen Vermögenswerte beträgt 199.000 EUR auf Verhandlungsbasis.

Die genaue Struktur des Unternehmenskaufs, die Übertragung einzelner Verträge und Lizenzen sowie die Bestätigung des Mietverhältnisses sind im Rahmen der Vertragsverhandlungen und der Prüfung durch den Erwerber verbindlich festzulegen.

- Erstkontakt und kurze Qualifizierung des Interessenten
- Besichtigung des Standortes
- Vertraulichkeitsvereinbarung bei Bedarf
- Einsicht in weiterführende Finanz- und Inventarunterlagen
- Kaufvertragsverhandlung und Übergabe

Kaufpreis

199.000 EUR VB

Voll ausgestatteter, sofort betriebsbereiter Unternehmensstandort

20. Schlussbemerkung

Eine seltene Gelegenheit zur Übernahme eines etablierten Handwerksbetriebs

ROEB verbindet einen seit 1981 eingeführten Namen mit einem modernen, professionellen Auftritt. Die Kombination aus Kundenstamm, Geschäftsräumen, Fahrzeug, vollständiger Büro- und Betriebsausstattung, digitalem Auftritt und vorhandener Logistik bietet einem Nachfolger die Möglichkeit, einen betriebsbereiten Fliesen- und Badsanierungsbetrieb zu übernehmen.

Dieses Exposé dient der ersten Information. Alle Angaben wurden nach bestem Wissen zusammengestellt. Maßgeblich für den Verkaufsumfang und die wirtschaftlichen beziehungsweise rechtlichen Verhältnisse sind ausschließlich die im Rahmen der Prüfung vorgelegten Unterlagen und der spätere Kaufvertrag.



ROEB
Handwerkskraft, die Vorteil schafft

- Schlüsselfertige Bäder • Terrassen
- Sanitär • Baddesign • Treppensanierung
- Fliesen- u. Natursteinverlegung

Meisterhaft
Handwerk
★★★★★

Bäder
★★★★★
mit 5 Sterne-Service!

www.fliesen-roeb.de

Fliesen- und Marmor ROEB - Duisburg