

Profilnummer

103402

Online-Coaching-Business/Bildungsunternehmen zu verkaufen

Standort

Nordrhein-Westfalen

Persönliche Daten

Branche

Dienstleistung

Art des Unternehmens

Ausbildung / Schulung

Rechtsperson:

Kapitalgesellschaft

Art der Transaktion

Assets / liabilities

Lebensphase Unternehmen

Jung Unternehmen

Mitarbeiter in FTE

< 5

Art des Käufers:

- MBI-Kandidat
- Strategische Akquisition
- Investor

Finanzinformation

Umsatz letztes Geschäftsjahr

€ 250.000 - € 500.000

Preisvorstellung

V.H.B.

Ergebnis vor Steuern

€ 0 - € 100.000

Firmengeschichte / Hintergrund

Als damals einfacher Selbstständiger habe ich 2017 im Anschluss an mein eigenes Abitur erste Seminare und Coachings zu den Themen Motivation, Zeitmanagement, Lernstrategien, Umgang mit Prüfungsangst, etc. veranstaltet und durchgeführt. Aufgrund wachsender Nachfrage auf meinem ebenfalls 2017 gegründeten YouTube-Kanals zu den oben genannten Themen gründete ich 2019 mit einem Geschäftspartner unsere GmbH, die schnell zur Nummer 1 der Nische aufstieg. Heute führe ich die Firma alleine mit 2 weiteren Vollzeitangestellten, einem Werkstudenten und zwei Freelancern. Wir haben es erfolgreich geschafft eine

deutlich wirkungsvollere Alternative zur klassischen Nachhilfe zu etablieren und hochpreisigen Vertrieb im Schüler-/Bildungsmarkt zu standardisieren.

Die Firma steht nun vollständig (inkl. Mitarbeiter, Kunden, Online-Produkte, etc.) zum Verkauf, da ich mich persönlich umorientieren möchte ohne dass das immense Potential des Unternehmens verloren geht.

Das Unternehmen ist in 6 Abteilungen untergliedert:

1. Marketing (Online-Marketing zur Generierung der Kundenanfragen)
2. Vertrieb (durchgeskriptete Verkaufsleitfäden zur Abschließung der Kundenanfragen)
3. Coaching (Dienstleistungserbringung: E-Learning-Plattform, Chat-Support, Zoom-Calls,, etc.)
4. Verwaltung (Buchhaltung, Rechnungs- & Briefwesen, Geschäftsführer-Assistenz)
5. Personal (Mitarbeiter-Rekrutierung & Mitarbeiter-Führung)
6. Geschäftsführung (KPI-Controlling, strategische Ausrichtung & Prozesserstellungen)

Es besteht ein laufender Büro-Mietvertrag in einer Großstadt in Nordrhein-Westfalen mit Laufzeit bis 30.09.2022. Das Büro umfasst 250qm bei einer monatlichen Netto-Mietzahlung von ca. 3900€.

Alleinstellungsmerkmale

- Innovatives Coaching-Angebot, welches von uns zuerst eingeführt wurde und sich großer Beliebtheit erfreute
- Hohe Gewinnmargen möglich (bis zu 50% des Umsatzes)
- Ausweitung des Produktportfolios in untere Jahrgangsstufen sowie des Studiums möglich
- Internationalisierung des Angebots möglich

Andere

Dieses Angebot ist für jenen Käufer attraktiv, der entweder Interesse an einer hohen Anzahl an Schüler-Leads hat (10.000+) oder für Marketing & Vertrieb brennt. Die Dienstleistungserbringung (Coaching der Schüler) kann entweder durch den Käufer oder einen neuen Angestellten übernommen werden ODER ich würde das Coaching für eine gewisse Übergangszeit weiterhin übernehmen & im Rahmen der Übergangszeit eine neue Person einarbeiten, die dann als Angestellter im Unternehmen diese Dienstleistung erbringen kann. Falls gewünscht, wäre ich auch noch bereit dazu hinsichtlich Marktbedürfnissen, etc. zu beraten. Details hierzu können im Laufe der Gespräche besprochen werden, ich möchte aber in jedem Falle dem Käufer die erfolgreiche Fortführung des Unternehmens möglichst leicht machen und würde hierfür auch noch nach dem Verkauf zur Verfügung stehen.