

Erfolgreiches Trainingsunternehmen mit exzellentem Ruf sucht Visionär

1. Kurzbeschreibung

Zum Verkauf steht eine renommierte Beratungs- und Trainingsboutique mit spitzem Fokus auf Verhandlungsführung im B2B-Segment. Unter der etablierten Eigenmarke werden hochpreisige Inhouse-Trainings, Onlinekurse und Coachings für namhafte Kunden durchgeführt. Im Mittelpunkt steht dabei die nachhaltige Optimierung von Verhandlungsergebnissen im Einkauf und Vertrieb.

Das Unternehmen hat sich in den vergangenen 12 Jahren als absolute Premium-Marke etabliert und unterstützt Fach- und Führungskräfte namhafter DAX-Konzerne sowie des gehobenen Mittelstands.

Das Unternehmen besticht durch eine exzellente Reputation, ein skalierbares Geschäftsmodell mit zertifiziertem Trainerpool, geschützte methodische Konzepte sowie überdurchschnittlich hohe Margen bei langjährig gewachsenen B2B-Kundenbeziehungen.

Wir suchen Persönlichkeiten, die die nächste Entwicklungsstufe in die Ära der KI aktiv gestalten möchten.

Dieses Angebot richtet sich an:

- ! Unternehmensberatungen, HR-Beratungen oder Trainingsakademien, die ihr Portfolio um eine hochprofitable Premium-Marke im Bereich Verhandlungsführung erweitern wollen (Cross-Selling-Potenzial).
- ! Erfahrene Top-Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Vertrieb oder Geschäftsführung, die den Schritt in die Selbstständigkeit mit einem etablierten, profitablen und risikominimierten Setup gehen möchten.
- ! Investoren, die im Bereich „Education Tech / Corporate Training“ eine solide Plattform-Investition suchen.

Eine begleitende Einarbeitung durch den jetzigen Inhaber zur Sicherung des Kundenübergangs wird zugesichert.

2. Unternehmensprofil & Geschäftsmodell

Das Unternehmen agiert in einer hochspezialisierten Nische mit enormer Wertschöpfung für die Kunden. Da jede erfolgreiche Verhandlung für Unternehmen direkte, messbare Ergebnis-Effekte erzielt, ist die Preisbereitschaft der B2B-Kunden für die hier angebotenen Dienstleistungen sehr hoch.

Das ganzheitliche Leistungsportfolio ruht auf drei hochprofitablen Säulen:

- ! Inhouse-Trainings & Corporate Academies: Maßgeschneiderte Schulungskonzepte für ganze Abteilungen, oft als mehrstufige Ausbildungsprogramme über mehrere Jahre hinweg konzipiert.
- ! Consulting & Shadowing: Direkte Beratung und Vorbereitung von Unternehmen vor und während kritischer Verhandlungen.
- ! Digitale Angebote: Online-Kurse und App-Anwendungen als Alternative oder zur Ergänzung der Live-Formate.

Das intellektuelle Eigentum (IP) umfasst erprobte Trainingskonzepte, urheberrechtlich geschützte Methoden und Lehrmaterialien, veröffentlichte Bestseller-Bücher im Bereich Verhandlungsführung und digitale Lernformate (E-Learning).

3. Marktposition & Alleinstellungsmerkmale (USPs)

- ! Premium-Markenbekanntheit: Das Unternehmen ist ein Synonym für praxisnahe, harte aber faire Verhandlungsführung („Aus der Praxis für die Praxis“).
- ! Proprietäre Methodik: Die Vermittlung basiert auf eigens entwickelten Verhandlungs-Tools und -Ansätzen, die speziell auf den rauen B2B-Alltag zugeschnitten sind.
- ! Skalierbarer Experten-Pool: Das Unternehmen ist keine "One-Man-Show". Es wurde ein Netzwerk aus 10 handverlesenen, zertifizierten Freelance-Trainern und Beratern mit Top-Management-Hintergrund aufgebaut, die die Konzepte in gleicher Qualität vermitteln.
- ! **Skalierbares Geschäftsmodell mit digitalen Formaten und Apps**
- ! Krisenresilienz: Verhandlungs-Know-how ist konjunkturunabhängig. In Boom-Phasen wird für den Vertrieb trainiert, in Krisenzeiten rückt der Einkauf zur Kostensenkung in den Fokus.

4. Kundenstruktur

Die Kundenkartei ist ein „Who-is-Who“ der deutschen Wirtschaft.

- ! Zielgruppe: Geschäftsführer, Einkaufsleiter, Vertriebsleiter, Projektmanager und HR-Verantwortliche.
- ! Branchen: Automotive, Maschinenbau, IT, Handel, Dienstleistungen etc.
- ! Struktur: ca. 80 % Stammkundenanteil/Wiederkehrer.

5. Unternehmenszahlen (Geschäftsjahr 2025)

Das Unternehmen ist schuldenfrei, agiert mit sehr geringen Fixkosten und erwirtschaftet exzellente Renditen.

- ! Jahresumsatz (Ø der letzten 3 Jahre): ca. EUR 535.000
- ! operativer Gewinn: ca. 290.000 EUR p.a.
- ! Personalstruktur: 2 Festangestellte sowie ein fester Pool an 10 hochkarätigen Freelance-Trainern.
- ! Standort: Das Geschäft kann vollständig standortunabhängig betrieben werden.

6. Wachstums- und Entwicklungspotenziale

Für einen neuen Eigentümer bieten sich exzellente Hebel, um das Geschäft weiter zu skalieren:

1. Digitalisierung / EdTech: Stärkerer Ausbau von asynchronen E-Learning-Modulen, Blended-Learning und Abonnement-Modellen (SaaS/Learning-as-a-Service) für wiederkehrende Umsätze (ARR).
2. Internationalisierung: Übersetzung der Konzepte und Ausbau in den englischsprachigen Raum (bisher Fokus auf DACH).
3. Software-Entwicklung: Weiterentwicklung KI-gestützter Apps, z.B. zur Vorbereitung von Verhandlungen, als Lizenzprodukt für Bestandskunden.
4. Ausbau des Berater-Teams: Proaktives Recruiting weiterer Trainer zur Erhöhung der Lieferfähigkeit bei Inhouse-Projekten.

7. Verkaufsgrund & Übergabe

Der Verkauf erfolgt im Zuge einer vorausschauenden, altersbedingten Nachfolgeregelung. Um einen nahtlosen Übergang, den Wissenstransfer und die Übergabe der wertvollen Kundenbeziehungen sicherzustellen, steht der aktuelle Inhaber für eine Übergangsphase von 24 bis 36 Monaten als Trainer, Berater oder Beirat zur Verfügung.

Nächste Schritte:

Bei ernsthaftem Interesse und nach Unterzeichnung einer branchenüblichen Vertraulichkeitserklärung (NDA) stellen wir Ihnen gerne weiterführende Informationen zur Verfügung. Bitte fügen Sie Ihrer Anfrage ein kurzes Profil zu Ihrer Person bzw. Ihrem Unternehmen bei.