

Verkaufsexposé

Etablierter Premium-Dienstleister für firmenspezifische Fremdsprachentrainings und kommunikative Kompetenzen – 90 % online, skalierbar, mit langjähriger KMUs Kundenbasis aus der Industrie.

INVESTMENT HIGHLIGHTS

- **Etabliertes Nischengeschäft.** Seit Dezember 2018 etablierter Premium-Anbieter für maßgeschneidertes B2B-Fremdsprachentraining, Übersetzungen und kommunikative Kompetenzen im Wirtschaftsraum Stuttgart.
- **Belastbare Umsatzbasis.** Rund 2,1 Mio. € kumulierter Umsatz 2020–H1 2026 bei Ø ca. 325 T€ p. a. (2020–2025).
- **Langfristige Kundenbindung.** Insgesamt bestehen Geschäftsbeziehungen zu 30 wiederkehrenden Geschäftskunden, überwiegend aus der Industrie- und Technologiebranche. Davon sind 23 Kunden seit mindestens fünf Jahren aktiv, neun davon durchgängig über den gesamten Erfassungszeitraum von sieben Jahren..
- **Steigende Kundenwerte.** Durchschnittsumsatz je aktivem Kunden von 5,3 T€ (2020) auf 11,2 T€ (2025) mehr als verdoppelt – gewachsene und gefässtig Kunden Beziehungen.
- **Asset-light & skalierbar.** > 90 % der Trainings werden online erbracht; schlanke Struktur mit 2 festen Mitarbeitenden und einem Pool von 30 vertraglich angebundenen freiberuflichen Trainern (15 aktiv).
- **Ungenutztes Potenzial.** Erprobte Prozesse (Bedarfsanalyse, Einstufung und engmaschiges Reporting) sowie ein übertragbares Geschäftsmodell bieten gute Voraussetzungen für weiteres Wachstum. Eine geografische Expansion wurde bislang nicht aktiv verfolgt. Darüber hinaus bestehen attraktive Expansionsmöglichkeiten durch die Ausweitung des Dienstleistungsportfolios, insbesondere in den Bereichen Weiterbildung sowie Personal- und Organisationsentwicklung.

UNTERNEHMEN AUF EINEN BLICK

Tätigkeit	B2B-Sprachtraining & sprachliche Dienstleistungen	Rechtsform	UG (haftungsbeschränkt)
Gegründet	Dezember 2018	Sitz	Stuttgart
Leistungserbringung	90 % online / 10 % Präsenz	Team	1 Geschäftsführer, 1 Operations Manager sowie 30 freiberuflichen Trainern, davon 15 langjährig aktiv.
Kundenstamm	30 Kunden, Region Stuttgart	Umsatz 2025	323 T€ (H1 2026: 142 T€)

GESCHÄFTSMODELL & LEISTUNGEN

Das Unternehmen konzipiert und erbringt firmenspezifische Fremdsprachentrainings (u. a. Business English, Deutsch für internationale Fachkräfte), Trainings kommunikativer Kompetenzen, Prüfungsvorbereitung sowie Übersetzungs- und Sprachdienstleistungen. Die Programme werden je Kunde individuell auf Branche, Funktion und Sprachniveau zugeschnitten; kostenlose Bedarfsanalyse und Einstufung sowie engmaschiges Reporting sind fester Bestandteil des Leistungsversprechens. Die Erbringung erfolgt über einen kuratierten Pool qualifizierter Freelance-Trainer. Daraus resultiert eine variable Kostenstruktur mit geringem Fixkostenblock: Kapazität kann ohne Personalaufbau atmen. Die Kundenbeziehungen laufen über wiederkehrende Trainingsprogramme und Rahmenvereinbarungen mit Personal- und Weiterbildungsabteilungen.

KUNDENSTRUKTUR (ANONYMISIERT)

Der Kundenstamm besteht überwiegend aus Unternehmen des Automobil- und Maschinenbaus, der Elektro- und Werkzeugtechnik, IT, Finanzwirtschaft sowie des Gesundheitssektors im Großraum Stuttgart. Die nachfolgenden Ankerkunden stehen für rund zwei Drittel des kumulierten Umsatzes; Klarnamen werden nach Abschluss einer Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) offengelegt.

Referenz	Branche	Zusammenarbeit
Kunde A	Elektro-/Verbindungstechnik	seit 2022 durchgängig, größter Einzelkunde
Kunde B	Elektrowerkzeuge (Premium)	in allen 7 Jahren aktiv
Kunde C	Beteiligungs-/Technologieholding	langjährige Rahmenzusammenarbeit
Kunde D	Automobilzulieferer	mehrfährige Trainingsprogramme
Kunde E	Automotive-Daten & -Dienstleistungen	stark wachsendes Volumen seit 2024
Kunde F	Motor- & Gartengeräte	in allen 7 Jahren aktiv
Kunde G	Konsumgüter (Konzernverbund)	in allen 7 Jahren aktiv

FINANZKENNZAHLEN

Geschäftsjahr	Umsatz (T€)	EBIT (T€)	Ø Umsatz je Kunde (T€)
2020	272,2	11,1	5,3
2021	335,1	74,6	7,8
2022	287,9	-18,8	6,7
2023	339,9	-6,7	10,1
2024	366,7	38,5	10,4
2025	319,0	-0,5	11,2
H1 2026 (YTD)	142,4	—	—

Werte netto in T€ gemäß interner Umsatzauswertung; H1 2026 vorläufig.

WACHSTUMSPOTENZIALE FÜR DEN ERWERBER

- Geografische Skalierung: 90 % Online-Anteil, aber bislang fast ausschließlich regionale Kundenakquise – das Modell ist bundesweit replizierbar.
- Vertriebsausbau und systematisches Cross-Selling im Bestand (Übersetzungen, Prüfungsvorbereitung, kommunikative Kompetenzen).
- Digitale Produktisierung (Selbstlernformate, Blended Learning) auf Basis erprobter Trainingsinhalte.

TRANSAKTION

Anlass: Verkauf erfolgt wegen Familiären Gründen des Inhabers.

Struktur: Der Gesellschafter beziehungsweise die GF steht für eine geordnete Übergabe inkl. Einarbeitung und Kundenüberleitung zur Verfügung; Umfang und Zeitraum nach Vereinbarung. Interessenten erhalten nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung ein detailliertes Informationsmemorandum inkl. Kundenklarnamen, Ergebnisrechnung und Vertragsübersicht.

KONTAKT & NÄCHSTE SCHRITTE

- Rückmeldungen mit kurzer Interessensbekundung werden innerhalb von 5 Werktagen beantwortet.

Disclaimer: Dieses Dokument dient ausschließlich der ersten Information potenzieller Erwerber und stellt weder ein Angebot noch eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots dar. Alle Angaben ohne Gewähr; maßgeblich sind die im weiteren Prozess bereitgestellten Unterlagen. Weitergabe und Vervielfältigung – auch auszugsweise – sind ohne vorherige Zustimmung untersagt.