

UNTERNEHMENSNACHFOLGE · BALLUNGSRAUM SACHSEN

Etabliertes Weiterbildungs- unternehmen *Elektrotechnik*

Seit 2005 spezialisiert auf praxisnahe elektrotechnische Fachseminare, Inhouse-Schulungen und Beratung — mit eigenen Schulungskonzepten, eigenen Simulatoren und einem gewachsenen B2B-Kundenstamm mit wiederkehrendem Weiterbildungsbedarf.

BRANCHE

Weiterbildung / Elektrotechnik

STANDORT

Ballungsraum Sachsen

RECHTSFORM

Einzelunternehmen · Asset Deal

KONTAKT FÜR DAS LANG-EXPOSÉ, RÜCKFRAGEN UND NDA



JustValued · Talstraße 99, 73732 Esslingen
info@justvalued.com · 0175 9964860

STRENG VERTRAULICH
STAND: AUGUST 2026

— DAS UNTERNEHMEN

Unternehmen, Leistungen und Alleinstellungsmerkmale

Das Unternehmen ist seit 2005 auf die elektrotechnische Aus- und Weiterbildung spezialisiert. Im Mittelpunkt stehen sicherheitsrelevante und normativ geprägte Themen, die einen dauerhaften Qualifizierungsbedarf in Industrie, Energieversorgung, Forschung und Handwerk abdecken.

› Geschäftsmodell und Leistungsbereiche

Die Umsätze werden aus drei eng verbundenen B2B-Geschäftsbereichen erzielt: offene Fachseminare am Unternehmensstandort, bundesweite Inhouse-Schulungen beim Kunden sowie fachliche Beratungsleistungen — etwa zum Aufbau rechtssicherer Organisationsstrukturen für die Elektrosicherheit. Bestehende Seminare werden an kundenspezifische Anforderungen angepasst; diese Kombination aus standardisierten und individuellen Leistungen trägt langfristige Geschäftsbeziehungen.

Das Seminarprogramm deckt die wesentlichen Bereiche der betrieblichen Elektrotechnik ab: Maschinen- und Anlagenprüfung, Prüfungen in TN-, TT- und IT-Netzen, Thermografie, Hoch- und Mittelspannung inkl. Schaltbefähigung bis 110 kV, Arbeiten unter Spannung bis 1.000 V, Blitzschutz (auch Ex-Bereiche), Erdungsanlagen, Sicherheitsbeleuchtung, Schaltschrankbau und EMV.

› Alleinstellungsmerkmale

- ◆ **Expertenwissen seit über zwei Jahrzehnten:** Der Inhaber ist öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für das Elektrotechnikerhandwerk.
- ◆ **Vollständig entwickeltes Schulungssystem:** Curricula, Präsentationen, Teilnehmer- und Übungsunterlagen, Vorlagen — laufend an Normen und Rechtslage angepasst.
- ◆ **Eigene Simulatoren und Demonstrationssysteme:** Eigenentwicklungen (z. B. Netzstellen-Leittechnik) statt Standardprodukte; kurzfristig kaum reproduzierbar.
- ◆ **Prozesse und Team:** Vier Mitarbeitende und fünf externe Fachdozenten sichern gleichbleibende Qualität und reduzieren die Abhängigkeit von Einzelpersonen.

ca. 0,7
Mio. €

UMSATZ 2025
(VORLÄUFIG)

ca. 0,28
Mio. €

ERGEBNIS VOR
STEUERN 2025

über 200

SEMINARE · RUND
2.000 TEILNEHMER
(2025)

ca. 75 %

UMSATZANTEIL
BESTANDSKUNDEN

— SUBSTANZ

Kunden, Markt und Standort

› Kundenstruktur

Die Kundenbasis ist über Jahre organisch gewachsen und breit gestreut — Industrie, Energieversorger und Netzbetreiber, öffentliche Auftraggeber, technische Dienstleister, Forschungseinrichtungen und mittelständische Betriebe. Eine relevante Abhängigkeit von Großkunden besteht nicht; verbindliche Beauftragungen liegen bereits bis 2027 vor.

Aktive Kunden (2025)	rund 140
Neukunden (2025)	rund 25–30
Umsatz mit Bestandskunden	ca. 75 %

› Markt und Wettbewerb

Der Markt für elektrotechnische Weiterbildung ist durch dauerhafte Nachfrage geprägt: gesetzliche Anforderungen, technische Entwicklungen, steigende Sicherheitsanforderungen und regelmäßige Normenanpassungen. Die industrielle Prägung der Standortregion schafft zusätzliche Nachfrage. Differenziert wird nicht über den Preis, sondern über fachliche Qualität, Praxisnähe und eigene Demonstrationssysteme. Hohe Eintrittsbarrieren ergeben sich aus Spezialisierungsgrad, Entwicklungsaufwand und gewachsenem Empfehlungsnetzwerk.

› Standort und Ausstattung

Der Schulungsstandort ist angemietet (Nettokaltniete im einstelligen €/m²-Bereich) und verkehrsgünstig angebunden. Zwei ausgestattete Schulungsräume sowie Büroräume stehen zur Verfügung; ein weiterer großer Schulungsraum im Gebäude kann bei Bedarf hinzugenommen werden. Mess-, Prüf- und Diagnosetechnik, Mittelspannungs-Schaltanlagen und Medientechnik sind betriebsbereit — grundlegende Investitionen sind derzeit nicht erforderlich.

KERNAUSSAGE

Der Unternehmenswert liegt nicht allein in den laufenden Umsätzen, sondern in der Kombination aus Fachwissen, entwickelten Strukturen, Marktposition und Kundenbindung — ein Gesamtsystem, das unmittelbar fortgeführt und weiterentwickelt werden kann.

— PERSPEKTIVE

Potenziale, Nachfolge und nächste Schritte

› Wachstumspotenziale

- ◆ Ausbau des Seminar- und Inhouse-Geschäfts durch neue Themen, Aufbaumodule und langfristige Schulungsvereinbarungen.
- ◆ Digitale Formate (E-Learning, Webinare) auf Basis der vorhandenen Unterlagen.
- ◆ Neue Zielgruppen: Betreiber kritischer Infrastrukturen, Ingenieur- und Planungsbüros.
- ◆ Synergien für strategische Erwerber durch Einbindung in bestehende Portfolios.

› Nachfolge, Kaufumfang und Kaufpreis

Die Veräußerung erfolgt im Rahmen einer geplanten Nachfolgeregelung aus Altersgründen — aus einer Position wirtschaftlicher Stabilität heraus. Der bisherige Inhaber steht für eine individuell zu vereinbarende Übergangsphase zur Verfügung; der Unternehmensname kann zunächst weitergeführt werden. Die Übertragung erfolgt als Asset Deal und umfasst insbesondere den laufenden Geschäftsbetrieb, Name und Kennzeichenrechte, Domains und Website, Urheberrechte an Seminarunterlagen und Curricula, die eigenen Simulatoren, Mess- und Prüftechnik, dokumentierte Prozesse, Kundendaten sowie bereits vereinbarte Aufträge, soweit übertragbar. Eine Kaufpreisvorstellung wird bewusst nicht genannt — der Kaufpreis wird unter Berücksichtigung der nachhaltigen Ertragskraft und individueller Synergien einvernehmlich vereinbart.

KAUFPREIS

900.000 €Asset Deal
Details im Lang-Exposé

NÄCHSTE SCHRITTE

Dieses Kurzexposé ist bewusst anonymisiert: Unternehmensname, Logo, Bildmaterial und identifizierende Details werden erst nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung offengelegt. Nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung folgen ausführliches Exposé, indikatives Angebot, Managementgespräch, Übergabe der Anlagen, Absichtserklärung (LoI) sowie Verhandlung und Abschluss des Kaufvertrags. Für nähere Auskünfte: JustValued, Talstraße 99, 73732 Esslingen, Tel.: 0175 9964860, info@justvalued.com.

Alle Angaben beruhen auf Auskünften des Inhabers und den vorgelegten Unterlagen; JustValued übernimmt keine Gewähr. Dieses Kurzexposé dient der ersten vertraulichen Information und ist kein rechtsverbindliches Angebot und keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung; eine eigene Due Diligence wird empfohlen. Weitergabe an Dritte nur mit schriftlicher Zustimmung.