

Kurz-Exposé – Online- Sprachlernplattform Deutsch (anonymisiert)

German-Online-Training



1. Projektüberblick

Zum Verkauf steht eine etablierte Online-Sprachlernplattform für Deutsch als Fremdsprache („das Unternehmen“).

- Die Plattform bietet weltweiten Kund:innen Live-Online-Unterricht mit qualifizierten Lehrkräften und ist vollständig remote und skalierbar aufgestellt.
- Name/Domain und detaillierte Kennzahlen werden nur nach Unterzeichnung einer Geheimhaltungsvereinbarung (NDA) offengelegt.



2. Geschäftsmodell & Leistungen

- **Fokus auf Deutsch** als Fremdsprache (A1–C2), inkl. Prüfungsvorbereitung (z. B. TestDaF/DSH) und Fachdeutsch (z. B. Medizin, Technik).
- Live-Unterricht im virtuellen Klassenzimmer (Einzelunterricht, optional Gruppenkurse möglich).
- Paketbasierte Abrechnung (z. B. 5/10/15 x 60 Minuten) mit wiederkehrenden Buchungen.
- Möglichkeit der Erweiterung Richtung Firmenkunden (B2B), Relocation, Visa-Kooperationen.
- International einsetzbarer Lehrkräfte-Pool, Online-Betrieb ortsunabhängig.



3. Digitale Assets

- **Professionelle Website/Plattform mit klarer Markenpositionierung im Bereich „Online-Deutschtraining“.**
- Mehrsprachige Außendarstellung (u. a. Deutsch, Englisch, weitere Sprachen als Einstiegspunkte für internationale Leads).
- Lead-Funnel mit Kontaktformular, optional WhatsApp/Chat, Probestunden-Angebot.
- Nutzung moderner Meeting-Tools und virtueller Klassenzimmer; Setup kann bei Bedarf an bestehende Systeme des Käufers angeschlossen oder integriert werden.



4. Kunden & Märkte

- Einzelkund:innen weltweit, die für Studium, Beruf oder Alltag Deutsch lernen wollen.
- Fachkräfte (z. B. Ärzt:innen, Ingenieur:innen), die für Berufsanerkennung und Arbeitsaufnahme in Deutschland entsprechende Sprachkenntnisse benötigen.
- **Potenzial für Firmenkunden** (Unternehmen mit internationalen Mitarbeitenden, Kliniken, IT- und Industrieunternehmen).
- Schwerpunktmarkt: International, mit Zugang zum deutschsprachigen Bildungsmarkt.



5. Stärken des Unternehmens

- Erprobtes, praxiserprobtes Konzept mit Live-Unterricht durch qualifizierte Lehrkräfte.
- **Etablierte Marke** im Kontext eines bestehenden Sprachschulverbunds.
- Volle Remote-Skalierbarkeit (keine Standortbindung, kein teurer Präsenzbetrieb nötig).
- Klare Positionierung zwischen „Billig-Apps“ und klassischen Präsenzschiilen mit Fokus auf Qualität und individueller Betreuung.
- Gute Ausgangsbasis für systematisches Online-Marketing und Internationalisierung.



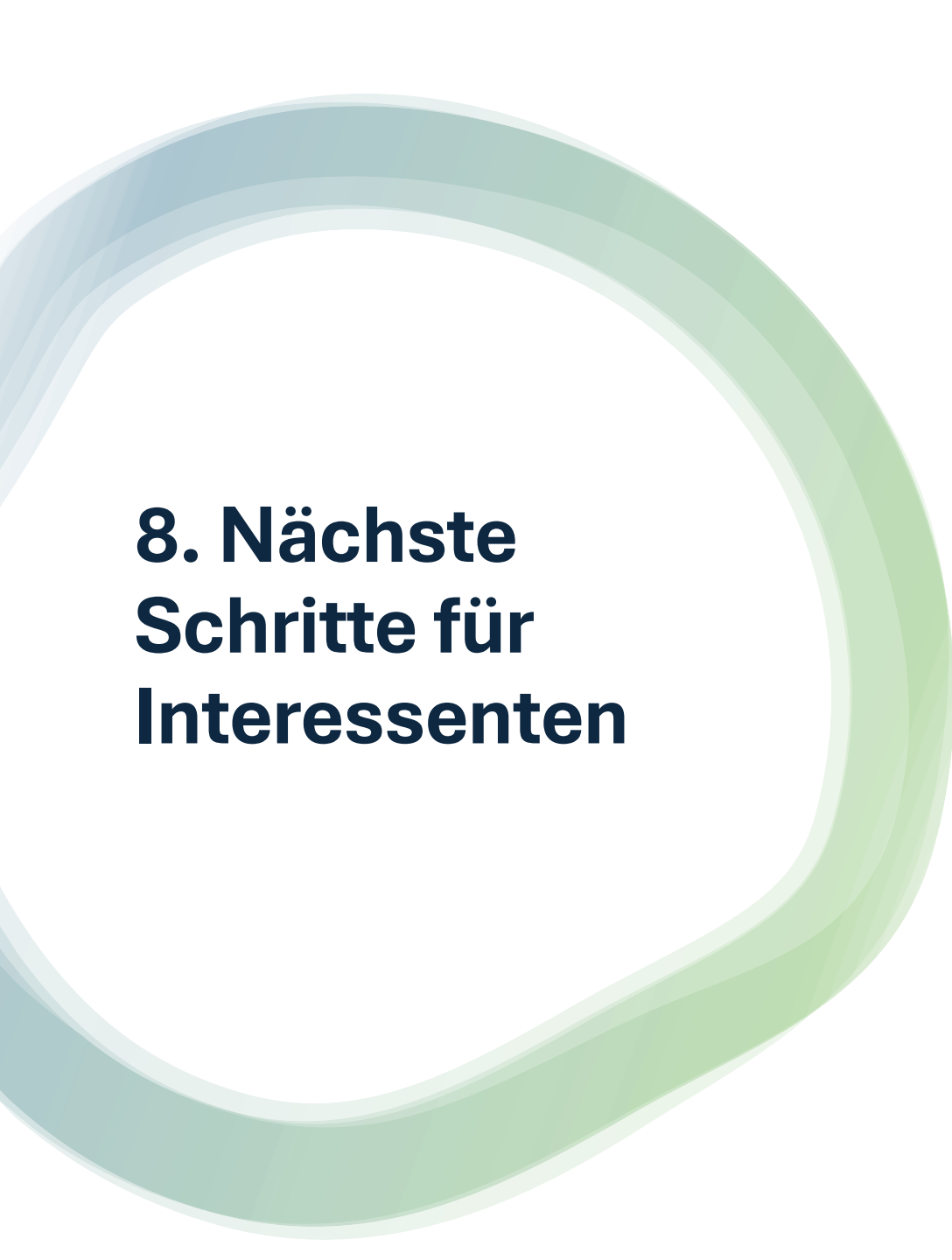
6. Wachstumspotenziale (Beispiele)

- **Marketing- und Vertriebsskalierung:**
 - Ausbau internationales SEO (englische und weitere mehrsprachige Landingpages, Content-Marketing zu Visa, Studium, Berufsankennung).
 - Performance Marketing (Google Ads, Social Ads mit Video-Content und Retargeting-Funnels).
 - Aufbau eines systematischen B2B-Vertriebs (HR/Recruiting, Kliniken, Mittelstand).
- **Produkt- und Umsatzhebel:**
 - Einführung strukturierter Online-Gruppenkurse (4–8 Teilnehmer) zur Margeoptimierung.
 - Subscription-/Membership-Modelle (monatliche Kontingente, Learning Journeys A1–C1 inkl. Zertifikate).
 - Spezialisierte Programme für Fachkräfte (Healthcare, IT/Engineering, Prüfungs-Bootcamps).
- **Synergien:**
 - Ideal für strategische Käufer aus den Bereichen Sprachschulen, EdTech, E-Learning-Plattformen, Relocation/HR-Dienstleister.
 - Integration der Plattform als Online-Säule in bestehende Präsenzschole-Netzwerke oder Apps.



7. Transaktionsrahmen (indikativ)

- Asset- oder Share-Deal möglich (Details nach NDA).
- Übergabe inkl. Domain, Markenrechten (soweit übertragbar), Website, Prozessen und bestehenden Kunden- & Lehrerbeziehungen (Details nach NDA).
- Begleitete Übergangsphase durch die derzeitigen Inhaber nach Absprache möglich (Know-how-Transfer, Einführung in Prozesse, ggf. Unterstützung bei Marketing-/Strategieaufbau).



8. Nächste Schritte für Interessenten

Interessenten werden gebeten:

1. Die vom Verkäufer bereitgestellte Geheimhaltungsvereinbarung (NDA) zu unterzeichnen.

2. Ein kurzes Bewerberformular mit Angaben zu Hintergrund, Motivation und finanziellen Möglichkeiten auszufüllen.

Nach Rücklauf dieser Unterlagen erhalten qualifizierte Interessenten ein detailliertes Informationsmemorandum, erste Kennzahlen sowie – nach weiterer Freigabe – Einblicke in Prozesse, Systeme und konkrete Umsatz-/Ertragsdaten.