



Unternehmensangebot

Hochprofitabler Weiterbildungsspezialist für die Fahrzeug- und Investitionsgüterindustrie

Unternehmensangebot Projekt-Nr.: IC003998

Investitionsgelegenheit: Führender, langjährig etablierter und weltweit tätiger Weiterbildungsanbieter für Hersteller hochwertiger Konsum- und Investitionsgüter, mit einem Fokus auf die Fahrzeug- und Bauindustrie. Mit den ganzheitlichen Konzepten und einem umfassenden Trainings-, Coaching- und Beratungsansatz genießt das Unternehmen unter Fahrzeug- und Investitionsgüterherstellern seit seiner Gründung einen exzellenten Ruf.

Produkt-/ Dienstleistungsangebot: Das Unternehmen positioniert sich als **kompetenter Partner der Fahrzeugindustrie für weltweite Trainingsprojekte** zu den Themen Verkauf, Management und Führung. Die Schulungen fokussieren sich dabei auf erfolgskritische, systemische Prozesse in Vertrieb und Führung, die permanenten Veränderungen unterliegen. Damit trägt das Unternehmen direkt zum Erfolg seiner Kunden bei.

Das Unternehmen **begleitet u.a. die Transformation von Fahrzeugherstellern hin zur Elektromobilität neuen Vertriebsstrukturen** und schult die Vertriebsabteilungen spezialisierter Projektentwickler in der Bauindustrie. Mit Hilfe modernster Lehr- und Trainingsmethoden bereitet das Weiterbildungsunternehmen insbesondere das Management und den Vertrieb seiner Kunden auf die Herausforderungen der Zukunft vor

Abgerundet wird das Trainingsangebot durch die Organisation und Moderation von größeren Weiterbildungsereignissen.

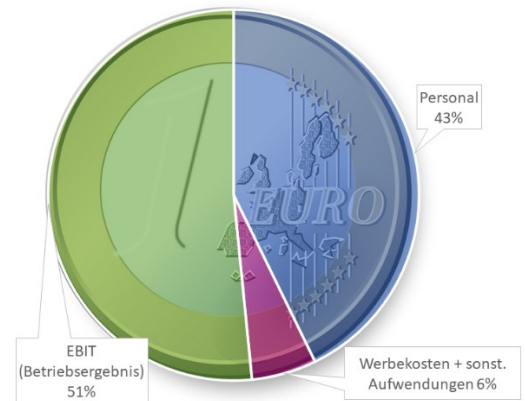
Kunden: Die **Kundenbeziehungen sind sehr langlebig**, wertschätzend und angenehm. **Einmalkunden oder eine Abhängigkeit von Einzelkunden gibt es nicht.**

Das Unternehmen bedient primär Fahrzeughersteller und ihre weltweiten Tochterunternehmen. Ergänzend dazu konnten in den vergangenen Jahren erste Kunden aus der Bauindustrie gewonnen werden, die aktuell vor ähnlichen Herausforderungen in Führung und Vertrieb wie die Automobilindustrie stehen.

Viele Neuprojekte entstehen aus den Weiterempfehlungen zufriedener Kunden und bestehender Kooperationspartner. In den vergangenen Jahren gewann das Unternehmen seine Kundenprojekte ohne gezielte Vertriebsaktivitäten. Über den strategischen Ausbau des Vertriebs und der Werbung beziehungsweise die Integration in eine bestehende Vertriebsorganisation lässt sich der Umsatz sehr einfach steigern.

Die rechts auf Basis der BWA 08-2023 dargestellte Kostenstrukturanalyse zeigt das überdurchschnittlich hohe Ertragspotential dieses Geschäftsmodells.

Mit einem zugesagten Auftragsvolumen von mehr als 1 Mio. € im Jahr 2023 und einem Auftragsvorlauf von mehr als 500.000 Euro ist das Unternehmen bis weit ins Jahr 2024 gut ausgelastet.



Status Quo:

Das Unternehmen betreute im Jahr 2022 mit 15 Trainern mehr als 5.000 Trainingsteilnehmer. Damit gehört es seit Jahren zu den **TOP-Weiterbildungsanbietern in der Fahrzeugindustrie und begleitet als einer der wenigen Spezialisten auch den Wandel der Nutzfahrzeugindustrie**. Das Unternehmen ist im **Tagesgeschäft weitestgehend inhaberunabhängig**. Die **Kundenbeziehungen werden von den Trainern direkt gemanagt** und sind ebenfalls von den Gesellschaftern unabhängig.

Das angebotene Unternehmen verfügt über **Lieferantennummern bei den wichtigsten deutschen Fahrzeugherstellern**. Somit bietet das Unternehmen seinen freiberuflichen Trainern eine **Plattform und einen direkten Zugang zu den Auftraggebern** und ist zugleich eine harte **Markteintrittsbarriere für den Wettbewerb**. Die Beziehungen zu den freiberuflichen Trainern sind durch detaillierte Verträge abgesichert.

Die Kunden schätzen die fundierten Trainings und die unkompliziert funktionierende Zusammenarbeit mit dem Trainingsanbieter sehr. Auf dieser Basis können die Kundenbeziehungen um weitere Themen vertieft beziehungsweise weiteren Trainern den Zugang zu diesen Unternehmen geboten werden. Eine angemessene Unterstützung in der Übergangsphase durch den Verkäufer ist möglich, falls dies gewünscht ist.

- Wettbewerb:** Das Unternehmen bietet mit seinen hochwertigen Managementtrainings ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis und ist sehr gut zwischen den auf das Massengeschäft fokussierten externen Trainingsanbietern, den Inhouse-Beratungen der Kunden und den großen Unternehmensberatungen positioniert.
- Kaufpreis:** Nach Sichtung des Exposés und den notwendigen, persönlichen Vorgesprächen wird innerhalb von 4 Wochen um Abgabe eines indikativen Angebotes gebeten.
- Verkaufsstruktur:** Der Erwerber übernimmt das Unternehmen als Share-Deal im laufenden Betrieb. Gewünscht wird eine – **auch schrittweise Übernahme** – von 100% der Geschäftsanteile.
- Grund für Verkauf:** Mit dem Verkauf möchte sich der Gesellschafter zukünftig stärker auf die anderen Beteiligungen der Unternehmensgruppe fokussieren. Der Eigentümer sucht nach einem Käufer, der das Potenzial des Unternehmens konsequent ausschöpft, weiterentwickelt und in andere Wirtschaftsbereiche ausweitet.
- Kontakt:** Ingo Claus
Standort Münster & Osnabrück (rechtl. selbstständig) - KERN Osnabrück GmbH & Co. KG
Email: claus@kern-unternehmensnachfolge.com
Mobil: [+49 179 79 52 993](tel:+491797952993)
Direkt zur Terminbuchung: <https://calendly.com/ingo-claus/20min>
Dieses Angebot wird direkt von KERN begleitet. Für Interessenten entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten.