

Standorte (rechtlich selbstständig)

Basel · Berlin · Bremen · Budapest · Dresden · Erfurt
Essen · Frankfurt/Main · Freiburg · Graz · Hamburg
Hamm · Hannover · Kaiserslautern · Kiel · Köln · Krefeld
Lissabon · Luzern · Magdeburg · Memmingen
München · Münster · Nürnberg · Osnabrück
Regensburg · Rottweil · Saarbrücken · Salzburg
Schwerin · Stuttgart · Warschau · Wien · Wiesbaden
Würzburg · Zürich



Für SALES-Experten!

Chance auf einen guten Deal:
Renommierete und medienwirksame
Agentur für Sales-Coaching ab dem
01.01.2024 übergabereif!

Verkaufsprojekt PS003560

Firmensitz: NRW – Agentur ist bundesweit tätig.

Zielgruppe: **Gesucht wird ein strategischer Investor aus dem Marktumfeld der Beratungs- und Trainingsgesellschaften, der das Ziel des anorganischen Wachstums verfolgt und dabei auf eine starke Marke setzt.**

Große mittelständische Unternehmen sowie Konzerne, die eine eigene Inhouse-Akademie aufbauen möchten und hierbei auf die Erfahrung eines funktionierenden Teams setzen, zählen ebenfalls zur Zielgruppe dieses Verkaufsprojektes.

Eigenbeschreibung: Das Unternehmen erfreut sich eines hohen Bekanntheitsgrades dank der Medienpräsenz. Eine gute Auftragslage, renommierte (große!) Kunden sowie eine solide Struktur im Backoffice zusätzlich zu einem erfolgreichen Trainerstamm, zeichnen das Unternehmen aus.

- Produkt-/Dienstleistungsangebot:
- Führungskräfte- und Mitarbeiter-Coachings im Bereich Sales/Vertrieb
 - KI-basierte Online-Tools zur Optimierung der eigenen Vertriebsqualitäten

Umsatz und Erträge:

Jahr	2022	2023*	2024 Prognose
Nettojahresumsatz (bereinigt)	3,58 Mio. €	2,53 Mio. €	3,07 Mio. €
EBIT (bereinigt)	1,84 Mio. €	0,76 Mio. €	1,40 Mio. €

*lineare Hochrechnung auf Basis 30.11.2023

Mitarbeiteranzahl: Ca. 20 Mitarbeitende:
1 GF + 6 Trainer + 8 MA (Back Office) + 4 Freelancer

Kaufpreisgrößenordnung:

k.A. – Bieterverfahren

Interessenten werden eingeladen nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung und Sichtung vertiefenden Unterlagen innerhalb von 14 Tagen ein indikatives Kaufpreisangebot einzureichen.

Share Deal oder Asset Deal:

Share-Deal der Gesellschaftsanteile an einer GmbH & Co. KG (mit entsprechendem Abschreibungspotenzial für den Erwerber).

Grund für Kaufinteresse/
Besonderheiten:

Eine frühzeitige und planmäßige Organisation der eigenen Nachfolge sowie die Fokussierung auf (deutlich reduzierte) beratende Tätigkeiten sind Teil der Motivation für den Verkauf des Unternehmens.

Seitens der Inhaberschaft besteht gegenüber dem Erwerber die Bereitschaft für eine Übergangszeit von bis zu 24 Monaten begleitend zur Seite zu stehen.

Darüber hinaus können die Konditionen für eine Tätigkeit als „Markenbotschafter“ für einen deutlich längeren Zeitraum verhandelt werden.

Kontakt:

Dr. Peter Christoph Slawek
KERN – Standort Essen (rechtl. selbst.)
E-Mail: slawek@kern-unternehmensnachfolge.com
Telefon: +49 201 - 890 764 13
Mobil: +49 152 - 242 122 60

KERN ist seitens des Verkäufers mandatiert. Für den Unternehmenskäufer entstehen seitens des rechtlich selbstständigen KERN-Standortes keine Kosten.