

Vollständig ferngesteuertes Karriere-Coaching- Unternehmen



MERGERSCORP

Vollständig ferngesteuertes Karriere-Coaching-Unternehmen

Bei diesem Unternehmen handelt es sich um ein schnell wachsendes Karriere- und Führungskräfte-Coaching-Unternehmen, das erfahrenen Fachleuten dabei hilft, Vorstellungsgespräche, Stellenangebote und Beförderungen in einem Bruchteil der Zeit zu erhalten, die sie normalerweise benötigen würden. Durch die firmeneigene End-to-End-Coaching-Methode und das vollständig systematisierte Liefermodell erzielt das Unternehmen durchgängig starke Beschäftigungsergebnisse in großem Umfang, was es von den meisten Wettbewerbern in der Branche abhebt.

Das Unternehmen ist in einem globalen Markt für professionelles Coaching tätig, der auf 5,34 Milliarden Dollar geschätzt wird und von Jahr zu Jahr wächst. Es ist strategisch an der Schnittstelle zwischen der steigenden Nachfrage nach Karriereförderung für Führungskräfte und der fortschreitenden Professionalisierung des Coaching-Sektors positioniert. Der gute Ruf der Marke, die außergewöhnlichen Kundenergebnisse und die skalierbare Infrastruktur haben in den letzten 12 Monaten zu einem Umsatz von mehr als 7 Mio. Dollar geführt, unterstützt durch hohe Gewinnspannen und eine wachsende Zahl von Fachleuten, die bessere Beschäftigungsmöglichkeiten suchen.

Das Unternehmen nutzt ein ausgeklügeltes digitales Ökosystem, zu dem eine eigene Karrieresoftware-Plattform, eine Abonnentenliste mit mehr als 100.000 Fachleuten und automatisierte Onboarding-Systeme gehören, die es dem Unternehmen ermöglichen, Kunden in großem Umfang zu akquirieren, zu betreuen und ihnen einen Mehrwert zu bieten. Mit einem durchschnittlichen Auftragswert von ca. \$8.000 Dollar und Konversionsraten von über 20% von der Entdeckung bis zum Abschluss zeigt das Unternehmen weiterhin eine starke finanzielle Leistung und eine sehr vorhersehbare Wirtschaftlichkeit.

Das Unternehmen ist auf operative Stabilität ausgelegt und arbeitet mit vollständig dokumentierten SOPs, einem robusten Qualitätskontrollsystem und einer verteilten Belegschaft, die sich aus Führungskräften in den USA und Vertragspartnern weltweit zusammensetzt. Der derzeitige Eigentümer ist nicht für die Kunden zuständig und arbeitet "am" Geschäft und nicht "im" Geschäft, so dass ein nahtloser Übergang für einen neuen Betreiber gewährleistet ist.

Mit seinem skalierbaren Bereitstellungsmodell, seiner starken digitalen Infrastruktur und seiner nachweislichen Erfolgsbilanz bei den Kunden ist das Unternehmen außerordentlich gut positioniert, um unter dem neuen Eigentümer weiter zu expandieren.

Wichtigste Vorteile

- **Bewährtes, skalierbares System:** Durchgängige proprietäre Methodik
- **Hoher durchschnittlicher Auftragswert:** ~\$8K pro Kunde mit starken Margen
- **Hoch bewertete Bewertungen:** 4,7 Trustpilot-Bewertung und 5,0 Reviews.io-Bewertung
- **Effiziente Kundenakquise:** >20% Umsatzsteigerung vom ersten Anruf bis zum Abschluss
- **Geringes Risiko für Schlüsselpersonen:** Vollständig dokumentierte SOPs, Qualitätskontrollen und eine Bank von geprüften Talenten gewährleisten Kontinuität und Skalierbarkeit.

TARGET PRICE

\$ 7,000,000

GROSS REVENUE

\$ 7,107,715

EBITDA

\$ 1,715,664

BUSINESS TYPE

Software & SAAS

COUNTRY

Vereinigte Staaten

BUSINESS ID

L#20251047

- **Starke digitale Infrastruktur:** Speziell entwickeltes Software-Tool, 123K+ E-Mail-Liste, automatisiertes Onboarding und kompletter Tech-Stack
- **Einfacher Übergang des Eigentümers:** Das Unternehmen ist so strukturiert, dass ein nahtloser Übergang möglich ist, da der derzeitige Eigentümer keine Verantwortung für die Kunden hat.

Marketing

Das Unternehmen verwendet eine ausgewogene Marketingstrategie, die leistungsorientierte bezahlte Kanäle mit organischen und auf Empfehlungen basierenden Bemühungen kombiniert. Bezahlte soziale Kampagnen auf Meta, LinkedIn und YouTube sorgen für den größten Teil des Traffics, während das NPS-Feedback und starke Testimonials dazu beitragen, dass zufriedene Kunden zu aktiven Fürsprechern werden. Zusätzliches Wachstum entsteht durch LinkedIn-Inhalte, Webinare, Workshops und private Community-Gruppen. Das Unternehmen kümmert sich auch um potenzielle Neukunden mit überzeugenden Fallstudien und praktischen Einblicken, die sie dazu ermutigen, ein Gespräch zu buchen.

Betrieb

Das Unternehmen arbeitet zu 100 % aus der Ferne, mit einem Kernteam in den USA und globaler Unterstützung durch Vertragspartner:

Gründer & CEO: arbeitet 40-50 Stunden pro Woche und leitet das Team, beaufsichtigt das Produkt, das Coaching, die Einschreibungsstrategie, die Markenpartnerschaften, die Finanz-/Buchhaltung, die Rechtsabteilung und den Coaching-Lehrplan.

Das Team besteht aus 6 Vollzeitmitarbeitern in den USA sowie über 20 Vollzeit- und Teilzeitmitarbeitern in den USA, Südamerika und Asien.

Finanzielle Stärke

Das Geschäft hat sich erfolgreich auf höherwertige Dienstleistungen verlagert, ohne die Margen zu beeinträchtigen. Der Jahresumsatz des Unternehmens hat in den letzten 12 Monaten die Marke von \$7 Mio. überschritten, was auf eine starke Nachfrage und operative Effizienz zurückzuführen ist. Mit wachsenden Jahreseinnahmen, einer gut entwickelten Markenidentität und exzellenten Gewinnspannen ist dieses Unternehmen perfekt positioniert für einen neuen Eigentümer, der den Standort auf die nächste Wachstumsebene führen kann.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

MERGERSCORP

WWW.MERGERSCORP.COM