



3 Investoren profitieren vom starken Wachstum von EC3L

Die EC3L GmbH sucht 3 Investoren für die Beschleunigung des Geschäfts. EC3L kauft Weiterbildungsinhalte günstig ein und verkauft sie konfektioniert und kuratiert weiter. Hierbei entsteht eine hohe Marge mit variabler Vergütung der Verlage. Durch die Struktur des Geschäftsmodells ist ein schneller Break-Even erreicht. Ziel ist es Marktführer für betriebliche Weiterbildung im DACH-Raum zu werden.

Nutzung der Verlagsinhalte für digitale Weiterbildung

Vorhandenes Wissen wird von großen Verlagen und Experten „eingekauft“, konfektioniert, praxisnah aufbereitet und anschließend in digitalen Modulen an KMUs und Konzerne in einem Abomodell als Lizenz verkauft. Der Einkauf des Wissens ist günstig und wird in Form einer Umsatzprovision vergütet. EC3L bestimmt somit den Marktpreis und erzielt somit hohe Margen. Die Fixkosten in diesem Konstrukt sind sehr gering und die Skalierung benötigt nicht dasselbe Maß an zusätzlichen Mitarbeitern. EC3L ist somit schon ab 3000 verkauften Lizenzen Break-Even.

Praxisnahe digitale Weiterbildung schafft ein neues Segment am Markt

In Deutschland gibt es 45 Mio. Angestellte, wovon sich aktuell 7 Mio. fortbilden. Die Bereitschaft Weiterbildung in das eigene Unternehmen zu holen erzeugt jetzt schon einen gigantischen Markt. 79% der Firmen sind offen für digitale Weiterbildung, wobei sich ein Drittel aller Firmen bereits mit Weiterbildung beschäftigt. Die Wünsche zur Weiterbildung der Firmen werden durch EC3L komplett abgedeckt und somit wird ein neues Segment am Markt geschaffen.

Kurz vor dem Break-Even im ersten Jahr

Die intialen Tests mit dem ersten Piloten Siemens haben den Ansatz für diese neue Form der Weiterbildung bestätigt und Siemens hat auf 1000 Lizenzen aufgestockt. In Q1 wird die AOK mit zunächst 1400 Lizenzen starten. „Unter 100 Mio. € geht hier keiner raus“, so Markus Egon Kuhn, CTO des Unternehmens. „Wir wollen der führende Dienstleister für Online-Weiterbildung werden und nach dem ersten Jahr sieht es sehr gut aus“. Durch die Kooperationen und bestehenden Verträgen mit Verlagen, Experten und strategischen Partnern hat sich diese Chance im Laufe des Jahres ergeben.

Skalierung für investiertes Geld

Die hohe Marge und der Aboverkauf machen EC3L ab 80.000 Lizenzen zu einem 100 Mio. € Unternehmen in Deutschland. „Auch wenn wir schon verkaufen, der Hauptfokus liegt auf der Marktabdeckung durch Inhalte in diesem Jahr“. Allein in Deutschland lässt sich diese Bewertung schnell erreichen. Nach Expansion in weitere Länder ist eine Firmenbewertung im Milliardenbereich möglich. Der Deal: 3% für 180.000€. Die Runde wird im Februar 2020 geschlossen. Somit gilt es schnell zu sein.

Ergreifen Sie die Chance als Einer von Dreien

