

Profiel nr.

106159

Adviesorganisatie gespecialiseerd in sociale netwerkanalyse en stakeholdermanagement**Gevestigd in**

Nederland

Persoonlijke gegevens**Branche**

Dienstverlening

Soort bedrijf

Training / opleiding

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Startend

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 100.000 - € 250.000

Indicatie overnamebedrag

N.o.t.k.

Resultaat voor belasting

Vertrouwelijk

Bedrijfshistorie / achtergrond

De onderneming is gespecialiseerd in Network Science, waarbij het trainingen en advies aanbiedt op het gebied van (intermenselijke) netwerken en relatiebeheer. Het biedt organisatieadvies, management consulting en stakeholdermanagement.

De eigenaar wil de onderneming overdragen aan een strategische partij en/of ervaren ondernemer die het toekomstpotentieel gaat benutten.

De onderneming helpt andere ondernemingen hun netwerk te benutten door middel van het geven van trainingen en adviezen. Ook biedt de onderneming match-making en sociale netwerkanalyses aan. Door deze trainingen kunnen klanten de verschillende stakeholders uit hun netwerk bereiken. Dit geeft mogelijkheden tot verbeterd stakeholdermanagement, innovatie en bijvoorbeeld strategisch HR beleid.

Personeel

De onderneming heeft geen eigen medewerkers in loondienst, echter besteed zij haar opdrachten uit aan derden die verbonden zijn aan de organisatie.

Kansen

- Upselling & cross-selling bij bestaande klanten.
- Opschalen naar meer klanten
- Investering consultancy
- Extra personeel aannemen

USPs:

- Markt & Niche
 - De onderneming zit in een niche markt met nauw contact met klanten
- Direct contact met klanten
 - Direct beschikking tot een database van 17.000+ contacten
 - Koper kan direct waarde toevoegen
- Unieke positionering
 - De onderneming biedt een combinatie van wetenschap en praktijk in de netwerkanalyses aan
- Tools
 - De combinatie van online en offline tools biedt een eenvoudige adoptie van de onderneming in een andere onderneming

Onderscheidend vermogen

De omzet laat een sterk stijgende trend zien. Tussen 2017 en 2021 is de omzet gestegen van €158.053 naar €258.000. De EBITDA-marge is in deze zelfde periode gestegen van 8,4% naar 26,1%.

De huidige eigenaar wil de onderneming overdragen aan een koper die op basis van de aanwezige kennis en infrastructuur de groei van de onderneming gaat voortzetten. De eigenaar is bereid tijdelijk aan te blijven om een goede overdracht te ondersteunen.

Aangeboden wordt 100 procent van de aandelen in de werkmaatschappij.

De verkoper verwacht dat de koper op basis van wat reeds is opgebouwd in de afgelopen jaren en de gedachten en mogelijke groeirichtingen die uiteengezet zijn, additionele ideeën en groeirichtingen zal kunnen formuleren.

Het maken van strategische keuzes en daarop met focus acteren zal de onderneming significant sneller laten groeien.