

Profiel nr.

108854

Hoveniersbedrijven met goede naamsbekendheid en marktpositie

Gevestigd in

Meerdere regio's mogelijk

Persoonlijke gegevens

Branche

Dienstverlening

Soort bedrijf

Hoveniersbedrijf

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

- Aandelentransactie
- Activa / passiva transactie

Levensfase onderneming

Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

5 - 10

Type koper:

Strategische overname

Financiële informatie

Omzet indicatie

€ 0 - € > 5.000.000

Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 10.000.000

Resultaat voor belasting

€ 0 - € > 5.000.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Introductie

- Namens cliënt wordt gezocht naar hoveniersbedrijven met goede naamsbekendheid en stabiele marktpositie die zich richten op aanleg- en onderhoudsactiviteiten in de particuliere markt. De werkzaamheden worden uitgevoerd in Zuid Holland.

Zoekende partij

- Onze bedrijven leggen ontwerpen en leggen tuinen aan, renoveren, geven advies en plegen onderhoud. Dit doen we op de meest klantvriendelijke en meest innovatieve manier. Onze bedrijven worden ondersteund door innovatieve administratieve software in de breedste zin. Van ons mag je verwachten dat we onze (potentiële) klanten met respect behandelen zowel in de voorbereidingsfase als in de uitwerkingsfase. Wij respecteren de wensen van onze klanten en trachten ze mee te nemen in onze creatieve ontwerpen om van de tuin een zo aantrekkelijk mogelijke leefomgeving te maken. Dit alles tegen een gemiddeld kostenniveau. We werken ook samen met externe tuinarchitecten.

Waarom (deels) aan ons verkopen?

- U heeft opvolgingsproblemen
- U wilt meer uitdaging en groeimogelijkheden voor de medewerkers
- Bij een groep horen en toch zelfstandig voelen. Wij leggen lokaal (bijna) alle verantwoordelijkheid. (Act local, think global)
- Schaarste: wij zorgen voor extra personeel om organische groei te bewerkstelligen

Werkervaring Directie Koper

- Beursgenoteerde multinational, Groot bedrijf, Middelgroot bedrijf, Klein bedrijf en Start-up.

Functionele expertises Directie Koper

- Marketing, Sales, Inkoop (procurement), Operations / engineering / productie management, Finance operations (controlling, reporting, debiteuren, crediteuren management), Financiering (balanskennis, optima in Eigen vermogen/ Vreemd Vermogen, het aantrekken van kapitaal), ICT (hardware, software, besturingssystemen), Online (CMS, CRM, conversie, e-mailmarketing).

Onderscheidend vermogen

Motivatatie koper

- Samen harder groeien dan de rest. De kans om vakkundig specialist te blijven en toch te groeien als bedrijf.
- Betere dienstverlening aan klanten. We hebben een centraal bedrijfsbureau wat de hovenier buiten houdt in plaats van binnen. Taken van het bedrijfsbureau:
- Het legt alle data, correspondentie en registraties vast in solide ERP systeem.
- Ons ERP systeem heeft (administratieve) integratie met boekhoudsysteem exact
- Digitale planning geïntegreerd met uren-app
- Calculeren en professionele offertes maken (inclusief foto's, ontwerpen, etc.) via ERP systeem Altijd (telefonisch) bereikbaar zijn voor vragen
- Planning en werkvoorbereiding
- Facturatie en nazorg
- Centrale club met tuinarchitecten die ontwerpen maken in overleg met de hovenier.

- Gebruik van een inkoopprofessional voor inkoopvoordeel
- Gezamenlijk internet als oriëntatie- en verkoopkanaal. Professionele marketingstrategie die zorgt voor veel opdrachten en naamsbekendheid. Groter bereik bij potentiële klanten.
- Samenwerking met (groot-) materieel zoals hoogwerker en vrachtwagen.

Overig

Synergie

- De verkopende onderneming zou goede perspectieven moeten bieden en synergievoordelen op moeten leveren voor onze groep.

Overdracht

- De eigenaar/groot aandeelhouder van de verkopende partij is bereid mee te werken aan een warme overdracht van de onderneming. Bij voorkeur wordt er nog minimaal 1 tot 3 jaar meegewerkt in een nieuwe constellatie.