

Profiel nr.

109165

Leverancier van reinigingssystemen voor de industriële en professionele markt**Gevestigd in**

Noord-Brabant

Ook interessant voor

Heel Nederland

Algemene informatie**Branche**

Industrie

Soort bedrijf

Machine industrie

Rechtsvorm:

BV

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

10 - 25

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname
- Investeerder

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 2.500.000 - € 5.000.000

Indicatie overnamebedrag

N.o.t.k.

Resultaat voor belasting

€ 500.000 - € 1.000.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Track record van ruim 25 jaar, met een ruim en divers klantenbestand, actief in Nederland en België.

Doorontwikkelde eigen machines: Het bedrijf werkt jarenlang nauw samen met gerenommeerde schoonmaakbedrijven en de voedingsmiddelenindustrie om oplossingen te bieden die aansluiten bij specifieke klantbehoeften.

Gespecialiseerde onderneming in het ontwerpen, leveren en onderhouden van professionele reinigingsmachines en -systemen voor professionele en industriële voedselverwerkers.

Kernproducten zijn o.a. hogedrukreinigers, desinfectiesystemen, schuimsystemen en waterbehandelingssystemen.

Breed klantenbestand gecombineerd met onderhoudscontracten in diverse sectoren, zorgen voor een stabiele basis van terugkerende omzet en klantrelaties. 88% van de 2024 klanten zijn al minimaal 4 jaar klant.

Onderscheidend vermogen

Beproefde productlijn: De producten zijn jarenlang verbeterd en gestandaardiseerd. Dit heeft geleid tot hoogwaardige en betrouwbare producten met goede marges.

Zelfstandig team: Het team beschikt enerzijds over diepgaande kennis en ervaring om complexe vraagstukken van zowel bestaande als nieuwe klanten efficiënt op te lossen. Anderzijds is de onderneming in staat om direct en proactief het juiste onderhoud uit te voeren, wat zorgt voor minimale stilstand en klanttevredenheid.

Uitstekend ERP systeem: Dankzij nauwkeurige registratie hebben onderhoudsmonteurs altijd direct toegang tot de juiste onderhoudshistorie informatie en de benodigde onderdelen, wat snelle en effectieve onderhoudsacties mogelijk maakt. Bovendien kunnen klanten eenvoudig en snel beschikken over de benodigde gegevens voor audits.

Hoge servicegraad: De onderneming is 24/7 bereikbaar, zodat de klant te allen tijde een storingsmonteur kan spreken. Daarnaast speelt de onderneming een actieve rol in het bijhouden en informeren van de klant over de onderhoudsbehoeften, waardoor zij volledig worden ontzorgd.

Overig

Kansen

- Digitalisering en commercie: Nieuwe klanten komen voornamelijk binnen via mond-tot-mondreclame, terwijl actieve acquisitie nauwelijks plaatsvindt. Dit biedt kansen om de markt uit te breiden, met name naar andere sectoren, bijvoorbeeld via online kanalen.
- Geografische uitbreiding: Doordat de primaire activiteit van de onderneming het onderhoud van machines betreft, wordt de klantenkring grotendeels bepaald door de geografische ligging. Hierdoor zijn de kansen in het noorden van Nederland nog grotendeels onbenut, terwijl daar wel vraag is. Een (nieuwe) vestiging in of nabij het noorden van Nederland zou deze marktkansen optimaal kunnen benutten.
- Aanvullende segmenten: Binnen de voedselverwerkende industrie zijn er sub sectoren die nog ondervertegenwoordigd zijn in het klantenbestand van de onderneming, zoals de visindustrie en

melkverwerkers.