

Profiel nr.

109407

E-technisch installatiebedrijf met vaste klanten (B2B)

Gevestigd in

Noord-Brabant

Ook interessant voor

- Gelderland
- Limburg
- Zeeland

Algemene informatie

Branche

Bouw

Soort bedrijf

Installatiebedrijf

Rechtsvorm:

BV

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

10 - 25

Type koper:

Strategische overname

Financiële informatie

Omzet indicatie

€ 2.500.000 - € 5.000.000

Indicatie overnamebedrag

N.o.t.k.

Resultaat voor belasting

€ 250.000 - € 500.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Betreft: De verkoop van 100% van de aandelen van een besloten vennootschap.

Reden verkoop: De huidige aandeelhouders willen zich heroriënteren en het bedrijf onderbrengen bij een groter geheel waardoor zij zichzelf bezig kunnen houden met hun kerntaken. In de directe omgeving is geen opvolging voorhanden, vandaar dat wordt gezocht naar een passende overnamekandidaat voor het bedrijf.

Profiel onderneming: De onderneming is actief op het gebied van op maat ontworpen technische installaties:

- Elektro
- Beveiliging
- Datanetwerken
- Verlichting

Klanten bestaan uit vastgoedeigenaren en -beheerders, waarbij men zich voornamelijk bezighoudt met de renovatie en de verbouw van kantoor- en bedrijfspanden.

Werknemers: De onderneming heeft, naast de 2 DGA's, circa 15 medewerkers in dienst waarbij het grootste deel van de medewerkers (70%) fulltime werkt.

Overig

Locatie: Het bedrijf is gelegen Noord-Brabant. Het kantoor heeft een 5-tal werkplekken. Voorkeur van verkopers gaat ernaar uit om het bedrijf te verhuizen.

Financiële informatie

2022

Omzet: € 2.250.000

Genorm. EBIT: € 500.000

2023

Omzet: € 2.650.000

Genorm. EBIT: 550.000

2024

Omzet: € 2.500.000

Genorm. EBIT: € 450.000

P2025

Omzet: € 2.800.000

Genorm. EBIT: € 550.000

In 2024 had de onderneming te maken met cao-loonstijgingen die pas per 1 januari 2025 verwerkt zijn in hogere uurtarieven. Eind 2024 is bewust geïnvesteerd in versterking van de interne organisatie.

Opmerkingen: Een van de DGA's houdt onder andere contact met klanten en leveranciers, hij is bereid dit voor bepaalde tijd (>1 jaar) te blijven doen. De andere DGA is meer uitvoerend bezig en wil graag voor langere termijn verbonden blijven. Werkvoorbereiding en projectmanagement wordt door eigen medewerkers gedaan.

Vervolgprocedure: Na een kennismakingsgesprek met verkoper en adviseur wordt geïnteresseerden verzocht een eerste niet-bindende bieding uit te brengen.