

Profiel nr.

109545

Bedrijf in o.a. Specialistisch Transport of Technisch Vastgoedbeheer

Gevestigd in

Meerdere regio's mogelijk

Persoonlijke gegevens

Branche

- Industrie
- Bouw
- Bedrijfsruimten
- Dienstverlening
- Transport
- ICT-Dienstverlening

Soort bedrijf

- Installatiebedrijf
- Zakelijke dienstverlening
- ICT dienstverlening
- Electrotechnische industrie
- Overig
- Software ontwikkeling
- IT Hardware
- Platform / website
- E-commerce
- Automotive
- Bouwindustrie
- Farmaceutische industrie
- Beveiligingsbedrijf

Rechtsvorm:

-
- Anders
- Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Nader te bepalen

Levensfase onderneming

- Startend
- Groeiend
- Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

5 - 50

Type koper:

MBI kandidaat

Financiële informatie

Omzet indicatie

Indicatie overnamebedrag

€ 1.000.000 - € 2.500.000

€ 250.000 - € 1.000.000

Resultaat voor belasting

€ 100.000 - € 500.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Doordat het niet altijd eenvoudig is om alleen op basis van criteria te zoeken naar overnamepartijen heb ik twee sectoren gekozen die potentieel hebben:

- Niche logistics – specialistisch transport, koeltransport, EV last-mile delivery etc.
- Installatietechniek / Technisch vastgoedbeheer – o.a. HVAC, onderhoudscontracten, brandveiligheid, toegangssystemen.

Gewenste kenmerken:

Traditionele bedrijven, asset light, lage AI-disruptie, hoge fragmentatie, stabiele marges, operationele complexiteit, bij voorkeur B2B.

Doelbedrijf:

- Niet te klein (te veel risico) en niet te groot (financiering en concurrentie van PE).
- Omzet: €850K – €2.5M
- Aankooprijksindicatie: €350K – €1.5M
- Recurrent omzet (of potentieel), groeipotentieel via integratie met andere bedrijven.
- DGA open voor pré-exit en opvolging

Toegevoegde waarde die ik kan brengen:

- Structureren van operatie en commercie (Go to Market strategie)
- Introductie van innovatie en het ontwikkelen van nieuwe businessmodellen
- Digitalisering van processen
- Aantrekken van grotere klanten en vormen van strategische partnerships
- Externe kennis beschikbaar brengen en medewerkers laten groeien

Profiel & positionering:

Ik ben een strategische pionier met lef, een sterk netwerk, veel overtuigingskracht en creatief denkvermogen.

Met 20+ jaar ervaring in complexe internationale B2B-organisaties zoals Intel, Amazon en Microsoft, én als oprichter van een Data & AI-consultingbedrijf dat ik heb laten groeien tot 15 man breng ik kennis van groei, transformatie en positionering.

Ik gedij goed in omgevingen waar visie en actie nodig zijn en waar nieuwe businessmodellen ontwikkeld moeten worden. Minder sterk ben ik in langdurige structuur en detailplanning; daarom bouw ik een complementair team dat hierin zal ondersteunen.

Onderscheidend vermogen

Ik wil bouwen aan iets dat waarde creëert op basis van mijn visie en kennis en ervaring. Ik wil onafhankelijkheid, én impact voor de lange termijn creëren voor mijzelf en mijn team.

Ik ben er van overtuigd dat mijn werkervaring overdraagbaar is. Denk aan: B2B-sales, strategische partnerships, digitalisering van processen, people management, uitgebreide internationale werkervaring (in Duitsland en Australië) en commerciële propositieontwikkeling.

Mijn prestaties uit het verleden bewijzen mijn waarde als ondernemer. Denk aan: succesvolle start en exit uit eigen startup, commerciële groeirollen bij topbedrijven (Amazon, Microsoft), mede oprichter van agentschap voor zero emissie commerciële bedrijfsvoertuigen.