

Profiel nr.

109636

Opleidingsinstituut (gedeeltelijke overname / partnerschap of volledige overname)**Gevestigd in**

Nederland

Algemene informatie**Branche**

Dienstverlening

Soort bedrijf

Training / opleiding

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Nader te bepalen

Levensfase onderneming

Groeierend

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie**Omzet indicatie**

Vertrouwelijk

Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 100.000

Resultaat voor belasting

Vertrouwelijk

Bedrijfshistorie / achtergrond

Het instituut biedt aantrekkelijke mogelijkheden voor ondernemers die actief zijn op aanverwante terreinen, zoals consultancy of werving en selectie. Tevens is het een aantrekkelijke uitbreiding om de relatie en binding met bestaande klanten te verstevigen.

Aangeboden opleidingsinstituut biedt al meer dan tien jaar opleidingsprogramma's aan op het gebied van marketing, services, leiderschap en digitalisering. De programma's, bestaande uit collegereeksen en

Masterclasses, richten zich voornamelijk op directeurs, operationele (senior-) managers en professionals.

De opleidingen maken een solide verbinding tussen wetenschappelijke kennis en inzichten en de dagelijkse praktijk. Veel aandacht wordt besteed aan de inbreng van praktijkcases, onder andere via intervisie.

Onderscheidend vermogen

De collegereeksen en Masterclasses worden gegeven door vooraanstaande wetenschappers en docenten verbonden aan toonaangevende universiteiten en hogescholen. Tot het relatienetwerk van het instituut behoren hoogleraren en lectoren met diverse academische achtergronden, die nauw betrokken zijn bij de praktijksituaties van de deelnemers.

Het opleidingsinstituut beschikt over een op maat gemaakte website en een daaraan gekoppeld geautomatiseerd systeem voor de communicatie met huidige of potentiële deelnemers.

Overig

Er is duidelijke groeipotentie. Het opleidingsinstituut biedt een innovatief concept dat kansen biedt voor verdere groei, zoals:

- Uitbreiding van het aanbod aan collegereeksen en Masterclasses naar andere vakgebieden en disciplines.
- Introductie van nieuwe opleidingsvormen.

Reden voor verkoop: De huidige eigenaren willen meer tijd gaan besteden aan andere (zakelijke) activiteiten.

Aangeboden belang: Verkoper wenst de volledige onderneming (100%) te verkopen.

Transactievorm: De verkopende partij geeft de voorkeur aan een transactie waarbij u geheel of gedeeltelijk (in de vorm van een strategische partnership) aandeelhouder wordt van de huidige onderneming.

Type van overname: De verkopende partij staat open voor een gedeeltelijke overname, waarbij een gedeeltelijk belang in het bedrijf (minderheid of meerderheid) wordt overgedragen aan de koper. In geval van een gedeeltelijke overname zijn de huidige eigenaren bereid om hun kennis en expertise te blijven inbrengen.