

Profile number

107479

This profile is sold or not active anymore. Please check our actual listings here.

MKB Bedrijfsadviesbureau regio Amsterdam Zuidoost – Utrecht Noord**Located in**

Utrecht

Also interesting for this region (s)

Noord-Holland

General information**Sector**

Service industry

Type of company

Business consultant

Legal entity:

None

Type of transaction

To be determined

Life phase enterprise

Full-grown

Employees in FTE

0

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition

Financial information**Turnover last financial year**

€ 100.000 - € 250.000

Asking price

To be agreed

Earnings before taxes

€ 100.000 - € 250.000

Company history/background

Sinds maart 2012 helpt ons managementadviesbureau ondernemers hun startmotieven te realiseren in de regio tussen Amsterdam Zuidoost en Utrecht Noord. De landelijke franchiseorganisatie is in 2011 gestart met het adviseren van Nederlandse ondernemers. Met ons internationaal bewezen Winstlekkage-model en ons uitgebreide Bedrijfsverbeteringsplan helpen we organisaties met het gezonder inrichten van de onderneming. Het is onze missie om dé vertrouwenspartner van ondernemers te worden bij het succesvol (her)inrichten van bedrijven tussen Amsterdam Zuidoost, Hilversum, Utrecht Noord en Uithoorn. Het gaat hierbij om de verkoop van een succesvolle lokale vestiging binnen de Nederlandse franchiseorganisatie.

Als adviseur/franchisepartner spiegel je de uitdagingen, bespreek je belangrijke vraagstukken én help je de ondernemer richting oplossingen om de business weer te laten groeien. Je helpt de ondernemer desgewenst ook om de onderneming verkoopbaar te maken.

Om korte termijn impact te kunnen realiseren hebben wij o.a. het winstlekkage®-model ontwikkeld dat zich focust op 8 sleutelgebieden waar ongemerkt geld uit de onderneming kan wegvloeien:

- Prijsbeleid
- Kosten
- Productiviteit
- Bezetting
- Marketing & Sales
- Debiteurenbeheer
- Voorraadbeheer
- Groei

Ondernemingen verliezen geld en tijd op deze gebieden, zonder dat de ondernemer zich daarvan bewust is. Met onze tools & trainingen heb je inzicht hoe het resultaat van de onderneming op korte termijn verbeterd kan worden zodat er ademruimte komt voor de structurele verbeteringen en het verankeren van de relatie.

Unique selling points

Natuurlijk speel je zelf een belangrijke rol in je eigen succes, maar als franchisepartner in deze regio neem je een bestaande en succesvolle managementpraktijk over. Sinds 2012 heeft de huidige partner zichtbaarheid en naamsbekendheid opgebouwd in deze regio door professioneel te netwerken om aanbevelingen te genereren van klanten en ambassadeurs. Bovendien ga je aan de slag met een internationaal beproefd en bewezen model. Je maakt gebruik van een onderscheidend merk en betreedt een markt met volop kansen door de opgebouwde "footprint". Je krijgt uitgebreide trainingen en ondersteunende programma's én hulp met de overname en uitbouw van de bestaande footprint. Bovendien heb je een ervaren team van adviseurs als collega's die je bij elke stap kunnen bijstaan. Als we verder in de toekomst kijken, kun je zelfs je eigen adviseurs gaan werven en bouwen aan een eigen franchise.

De voordelen van het overnemen van dit kantoor:

- Uiteraard is het opbouwen van je eigen footprint en netwerk voor een startende franchisepartner erg belangrijk. Bij deze regio heb je een groot voordeel dat je niet van nul hoeft te beginnen. De regio is al sinds 2012 door een succesvolle Franchisepartner opgebouwd en alle belangrijke netwerken en ambassadeurs zijn bekend. De huidige Franchisepartner heeft plannen om met pensioen te gaan en zal dan, bij overname je ondersteunen met introducties naar de juiste netwerken en ambassadeurs.
- Daarnaast kan je ervoor kiezen om het opbouwen van jouw voetprint te versnellen door (tegen een meerprijs) gebruik te maken van een afsprakenbureau. Zij verzorgen dan kennismakingsafspraken bij ondernemers. Bij het overnemen van deze regio kan de huidige Franchisepartner jouw ondersteunen met advies over

screening van de lijst van ondernemers en een shortlist maken voor het afsprakenbureau. Collega franchisepartners hebben laten zien dat er uit deze kennismakingsgesprekken direct al eerste klanten gegenereerd kunnen worden.

Other

Om potentiële klanten optimaal te kunnen bedienen in deze regio, zijn wij op zoek naar een nieuwe franchisepartner. Werk je momenteel in het corporate bedrijfsleven of de zakelijke advieswereld? Of heb je een vergelijkbare achtergrond als succesvol ondernemer? En voldoe jij aan onderstaande vereisten, dan ben jij wellicht de nieuwe franchisepartner die wij zoeken!

- Minimaal 10 jaar ervaring op senior management niveau, leidinggevende ervaring en P&L verantwoordelijkheid
- Generalist of ervaring in minimaal 2 functionele werkgebieden
- 5 jaar commerciële ervaring in B2B of sterke affiniteit met acquisitie, sales & marketing
- Affiniteit met het Midden- & Kleinbedrijf
- Woonachtig of kantoorhoudende tussen of in de omgeving van Amsterdam Zuidoost - Hilversum - Utrecht Noord - Nieuwkoop - Amstelveen.

Uit ervaring weten wij dat onderstaande kenmerken belangrijke succesfactoren zijn;

- Proactief en ondernemend
- Empathisch, inspirerend en mensgericht
- Luistervermogen en goede contactuele & communicatieve eigenschappen
- Financieel gezond

Interesse? Vraag ons informatiepakket aan. We zijn benieuwd naar jouw drijfveren, net zoals we graag de voordelen van onze formule uitleggen.