

Profiel nr.

109713

Dealer- & servicebedrijf voor bedrijfswagens**Gevestigd in**

Meerdere regio's mogelijk

Persoonlijke gegevens**Branche**

Transport

Soort bedrijf

Overig

Rechtsvorm:

-
- Anders
- Kapitaalvennootschap

Transactievorm

- Aandelentransactie
- Activa / passiva transactie

Levensfase onderneming

Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

5 - 10

Type koper:

Strategische overname

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 1.000.000 - € 5.000.000

Indicatie overnamebedrag

N.o.t.k.

Resultaat voor belasting

Vertrouwelijk

Bedrijfshistorie / achtergrond

Wij zoeken een bedrijf dat zich richt op het bieden van mobiliteitsoplossingen, van aanschaf van bedrijfswagens (nieuw en gebruikt) tot professioneel onderhoud en reparatieservices. Het bedrijf beschikt over een breed assortiment aan voertuigen (bestelwagens, trucks en trailers), en heeft een stabiele klantengroep. De transactie kan betrekking hebben op 100% van de aandelen of een activa/passiva transactie, waarbij het klantenbestand, personeel, contracten en inventaris worden overgenomen. De overname van het bedrijfspand is bespreekbaar en een goede bereikbaarheid van de locatie is een belangrijke factor. Regio Zuid West Brabant.

Onze opdrachtgever is een gevestigde partij met ruime ervaring in de automotive branche. De wens om de huidige activiteiten geografisch uit te breiden is de voornaamste drijfveer achter deze zoektocht. Door een strategische overname in Zuidwest-Nederland wil de koper zijn marktpositie versterken en synergievoordelen realiseren. De keuze voor begeleiding door een adviseur onderstreept de serieuze en professionele benadering van dit overnametraject. Deze adviseur bedient sinds 1983 de MKB markt op het gebied van bedrijfswaarderingen, aan- en verkoop bedrijven, strategie en financieringen.

Onderscheidend vermogen

De koper onderscheidt zich door een sterke, toekomstgerichte visie en een bewezen trackrecord in de sector. De toevoeging van de over te nemen onderneming aan de bestaande groep zal leiden tot schaalvoordelen op het gebied van inkoop, marketing en kennisdeling. De koper is in staat om te investeren in verdere groei en innovatie, bijvoorbeeld door het uitbreiden van het aanbod elektrische en hybride bedrijfswagens en het implementeren van nieuwe technologieën in de dienstverlening. Door de krachten te bundelen ontstaat een sterkere marktpropositie en wordt de continuïteit voor het personeel en de klanten gewaarborgd.