

Profiel nr.

109787

Dit profiel is verkocht of niet meer actief. Bekijk ons actuele aanbod hier.

Administratie-en advieskantoor zoekt opvolger of participatie

Gevestigd in

Limburg

Algemene informatie**Branche**

Dienstverlening

Soort bedrijf

Accountancy, administratie en belastingadvies

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Nader te bepalen

Levensfase onderneming

Groeierend

Aantal medewerkers (in FTE)

5 - 10

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 500.000 - € 1.000.000

Indicatie overnamebedrag

N.o.t.k.

Resultaat voor belasting

€ 100.000 - € 250.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Een robuuste en toekomstgerichte dienstverlener in administratieve, fiscale en financiële dienstverlening voor het Nederlandse MKB en non-profitsector. Door constante groei, verdere digitalisering en een sterke binding met haar klantenportefeuille is de onderneming uitstekend gepositioneerd voor een volgende groeifase. In dat kader is de huidige directie en aandeelhouders op zoek naar een gekwalificeerde en gedreven kopende partij, bijvoorbeeld een ondernemende MBI-kandidaat, die zicht heeft op het voortzetten en verder uitbouwen van het succes van deze organisatie. In deze overnamepropositie staat ruimte voor ondernemerschap centraal. De

ideale koper combineert managementervaring, financieel inzicht en visie op verdere groei en digitalisering. Daarbij is het essentieel dat de koper niet alleen over de juiste professionele achtergrond beschikt, maar ook past bij de cultuur en waarden van dit kantoor. De organisatie biedt stabiliteit met een aantrekkelijk rendement en een breed, loyaal klantennetwerk in uiteenlopende groeisectoren.

Dienstverleningspropositie

- Kerndiensten:

Administratie, fiscale advisering, financiële rapportages, salarisverwerking, interim-management en detachering, aangevuld met advies op het gebied van automatisering en procesoptimalisatie.

- Proces-efficiëntie:

Sterke focus op gestandaardiseerde werkprocessen en het gebruik van eigen automatiseringsoplossingen, waardoor de afschrijvingskosten voor hardware/software laag blijven en de operationele marge structureel verbetert.

- Aanhankelijke klantrelaties:

Het dienstverleningsmodel leunt op langdurige klantverbinding, met ongeveer 90% recurring omzet en een zeer breed gespreid klantportfolio.

- Flexibiliteit:

De organisatie kan zowel individuele klanten als branchespecifieke bulk-opdrachten bedienen, hetgeen zichtbaar is in het aandeel klanten per sectoren zoals Horeca/Recreatie (19%), Vervoer/Logistiek (14%) en Non-profit (16%).

Onderscheidend vermogen

Unieke participatie (MBI) en verkoopargumenten

- Synergiepotentie:

Synergie uit fusies, sterke regio-binding, breed klantenpalet.

- Automatisering:

Goede eigen software infrastructuur, lage afschrijvingen op hardware.

- Bestendige groei:

Stabiele omzetstijging, sterke winstgevendheid (EBIT-marge >15% in 2024).

- Flexibele propositie:

MBI-participatie, of hele bedrijf als strategische overname mogelijk voor overname.

- Professionele governance:

Duidelijke structuur, geen verstrekte zekerheden, open managementinformatie.

- Personeel:

Loyaal team, laag verloop, ervaren medewerkers.

Overig

Geschikte koper/ MBI-kandidaat: Een MBI-kandidaat dient bij voorkeur over relevante accountancy/advieservaring te beschikken en affiniteit te hebben met digitalisering en verbinding in de MKB-sector. Ervaring met groei, teamleiderschap en het behouden van klantrelaties zijn pré.

Bij gehele overname: Volledige overname of inkoop, flexibel; aandelen kunnen volledig worden overgenomen of stapsgewijs worden ingebracht.