

Profiel nr.

109927

Uniek assessmentbureau met veel potentie**Gevestigd in**

Utrecht

Persoonlijke gegevens**Branche**

Dienstverlening

Soort bedrijf

Zakelijke dienstverlening

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Groeierend

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 250.000 - € 500.000

Indicatie overnamebedrag

N.o.t.k.

Resultaat voor belasting

Vertrouwelijk

Bedrijfshistorie / achtergrond

Het bedrijf is in 2010 opgericht door twee ervaren ondernemers met een lange staat van dienst in psychologische tests en trainingen. Vanuit de ambitie om organisaties beter onderbouwde beslissingen over mensen te laten nemen (zoals werving, doorstroom, inzet op sleutelposities en maximale samenwerking), is een wetenschappelijk gevalideerd persoonlijkheidstest en analyse instrument ontwikkeld. Inclusief een IT-platform voor afname, de logistieke processen en de to-the-point rapportage aan kandidaat/opdrachtgever.

In de beginjaren kozen we bewust voor een beperkte, kwalitatieve klantenkring. Zonder noemenswaardige

marketing of sales (behalve de website) groeide de vraag via referenties en aanvragen van o.a. Ford, Manpower, Dirk van den Broek en Leystromen. Om die groei te kunnen bedienen zijn acht ZZP-consultants opgeleid die inmiddels volledig zelfstandig op parttime basis opdrachten uitvoeren.

Wij bieden één integraal assessment (op basis van zeven testen) waarmee de complete persoonlijkheid, 67 talenten en het ontwikkelpotentieel van een kandidaat in kaart worden gebracht. Afhankelijk van de vraag passen wij dit instrument toe voor loopbaan- en carrièreadvies, potentieel- en ontwikkelanalyses, selectie- en plaatsingsvraagstukken en teamanalyses (samenstelling, rollen en onderlinge samenwerking).

Onderscheidend vermogen

De omzet bedraagt momenteel iets meer dan € 200.000 per jaar, met een rendement van circa 20% na aftrek van management fees. Het bedrijf heeft duidelijke schaal- en groeimogelijkheden: met gerichte uitbreiding van marketing en sales kan de bestaande propositie bij een veel grotere doelgroep worden uitgerold en kan de omzet substantieel worden vergroot.

Overig

De ideale koper is een partij die een bewezen top-assessment aan het eigen aanbod wil toevoegen en daarmee direct extra waarde kan leveren aan klanten en kandidaten. Dit is met name interessant voor:

- recruitment- en executive searchbureaus;
- trainings-, coaching- en educatieorganisaties;
- uitzend-, detacherings- en interimbureaus voor zwaardere functies;
- test- en assessmentbureaus die een exclusief instrument willen voor het hogere segment;
- HR-advies- en organisatieadviesbureaus;
- strategische investeerders of private equity;
- ook voor individuele professionals met een psychologische achtergrond kan dit een aantrekkelijke overname zijn.

De huidige eigenaren zijn bereid om tot maximaal twee jaar betrokken te blijven voor overdracht, kennisborging en een soepele transitie. De invulling en omvang hiervan worden in overleg met de koper afgestemd.