

Profiel nr.

110371

Ambitieuze Nederlandse softwareondernemingen en aanbieders van digitale instrumenten

Gevestigd in

Meerdere regio's mogelijk

Persoonlijke gegevens

Branche

ICT-Dienstverlening

Soort bedrijf

- ICT dienstverlening
- Overig
- Software ontwikkeling
- Platform / website
- E-commerce

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

- Startend
- Groeiend
- Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

5 - 25

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie

Omzet indicatie

€ 100.000 - € 1.000.000

Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 1.000.000

Resultaat voor belasting

€ 0 - € 500.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Wij zijn op zoek naar ambitieuze Nederlandse softwareondernemingen en aanbieders van digitale instrumenten met een omzet tot circa €1 miljoen. Het gezochte bedrijf kenmerkt zich door een product dat gebaseerd is op technisch hoogwaardige en complexe maatwerk code; wij zoeken uitdrukkelijk geen partijen die werken met standaardoplossingen zoals Wordpress of Shopify. De ideale partner heeft een bewezen product, maar mist momenteel de technische capaciteit of commerciële slagkracht om een volgende substantiële groeifase te ontsluiten.

De koper is een gerenommeerde Amsterdamse software development studio met een team van 20 hooggekwalificeerde medewerkers. De organisatie is gespecialiseerd in het realiseren van hoogwaardige, digitale maatwerkoplossingen voor technisch-complexe vraagstukken. Naast de softwarestudio beschikt de groep reeds over diverse succesvolle participaties. De cultuur is vlot, energiek en gedreven door een passie voor toekomstbestendige techniek.

Onderscheidend vermogen

De koper fungeert als de strategische 'grote broer' die niet alleen kapitaal, maar ook directe operationele versterking biedt. Partners krijgen direct toegang tot een team van ongeveer 20 ontwikkelaars voor versnelde productontwikkeling en kunnen gebruikmaken van het bewezen marketingapparaat om het businessmodel te optimaliseren. De 'buy-and-hold' strategie is gericht op gezamenlijke waardecreatie op de lange termijn. Hierbij behoudt de ondernemer de volledige dagelijkse leiding en ondernemersvrijheid, terwijl de koper zorgt voor de noodzakelijke technische rugdekking en professionele opschaling van de achterkant van de organisatie.

Overig

De voorkeur gaat uit naar het verwerven van een minderheidsbelang tussen de 25% en 49% via een aandelentransactie. De koper streeft naar transparantie en een commitment aan langdurige partnerships.