

Profiel nr.

110541

Partner/associate gezocht voor M&A-organisatie**Gevestigd in**

Nederland

Persoonlijke gegevens**Branche**

Dienstverlening

Soort bedrijf

Zakelijke dienstverlening

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Nader te bepalen

Levensfase onderneming

Volwassen

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

Met dit investment proposal informeren wij u over de mogelijkheid om als partner toe te treden tot onze M&A-onderneming. Wij zijn sinds 1999 actief in de begeleiding van aan- en verkooptrajecten, bedrijfswaarderingen en strategische advisering voor ondernemers in het midden- en kleinbedrijf. Ter versterking van onze verdere groei en marktpositie zijn wij op zoek naar een ondernemende partner die zowel inhoudelijk als commercieel waarde kan toevoegen.

De nieuwe partner zal tevens een rol gaan spelen in de plannen om te groeien naar een regio overstijgende

M&A Boutique.

Onze onderneming heeft in de afgelopen periode een solide basis opgebouwd, met een groeiend netwerk van ondernemers, investeerders en professionele verwijzers. De activiteiten kenmerken zich door een hoogwaardig adviesprofiel, terugkerende dealflow en een schaalbaar businessmodel waarin persoonlijke relaties, inhoudelijke expertise en executiekracht centraal staan.

Wij zien ruimte om de onderneming in de komende jaren verder uit te bouwen, zowel in volume als in kwaliteit van opdrachten.

De beoogde partner brengt idealiter ervaring mee op het gebied van corporate finance, accountancy, consultancy of ondernemerschap, en beschikt over een relevant netwerk binnen het MKB, investeerderslandschap of de zakelijke dienstverlening. Naast vakinhoudelijke kwaliteit zoeken wij nadrukkelijk een partner met commerciële slagkracht, ondernemerschap en de ambitie om mede richting te geven aan de verdere ontwikkeling van de organisatie.

Een toetreding als partner biedt de mogelijkheid om deel te nemen in een onderneming met een aantrekkelijk verdienmodel, bestaande marktpositie en duidelijke groeipotentie. Op dit moment onderzoeken wij een strategische samenwerking om een regio overstijgende M&A onderneming te bouwen.

De inkomsten bestaan uit een combinatie van vaste adviesvergoedingen, waarderingsoopdrachten en succesfees bij afgeronde transacties.

Onderscheidend vermogen

Hierdoor ontstaat een businessmodel met zowel directe omzet als substantiële upside bij succesvolle dealrealisatie.

De groeistrategie voor de komende jaren richt zich op verdere uitbreiding van het netwerk, versterking van de marktpositie in specifieke sectoren, verhoging van de zichtbaarheid in de markt en het verder professionaliseren van de interne organisatie en proposities. Daarnaast zien wij kansen om de onderneming uit te bouwen via strategische samenwerkingen, doorverwijzingen en een verdere verdieping van specialistische dienstverlening.

Wij staan open voor verschillende vormen van samenwerking, waaronder een directe participatie, een gefaseerde toetreding of een structuur waarbij toetreding mede afhankelijk wordt gemaakt van gezamenlijke groei en prestaties. Het uitgangspunt daarbij is het realiseren van een duurzame samenwerking waarin belangen, inzet en beloning zorgvuldig op elkaar worden afgestemd.

Overig

Graag lichten wij deze opportunity in een persoonlijk gesprek nader toe. In dat kader kunnen wij tevens aanvullende informatie verstrekken over de onderneming, de markt, het verdienmodel en de mogelijke participatiestructuur.