

Profile number

104701

Participatie in IT onderneming met uniek en innovatief product gericht op het (internationale) MKB**Located in**

The Netherlands

General information**Sector**

IT service

Type of company

IT services

Legal entity:

Private limited company

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

Growing

Employees in FTE

5 - 10

Type of buyer:

Investor

Financial information**Turnover last financial year**

Confidential

Asking price

€ 500.000 - € 1.000.000

Earnings before taxes

Confidential

Company history/background

Het management bestaat uit 2 partners waarvan één de geestelijk vader is van het unieke en innovatieve product.

Deze partner heeft vele jaren management-ervaring bij de bank (ondernemersportefeuille private banking). Daarnaast heeft hij diverse directiefuncties (IT, Marketing) vervuld en was hij eigenaar van diverse ondernemingen gericht op digitalisering.

De tweede partner heeft diverse directiefuncties bekleed bij grote multi-nationals, met focus op de marketing en sales.

In deze dynamische tijd worstelen veel MKB bedrijven onnodig met belangrijke management thema's waarvoor antwoorden en oplossingen beschikbaar zijn.

Deze worsteling wordt versterkt door de impact van digitalisering, waardoor het noodzakelijk is geworden dat bedrijven, consultants en accountants vanuit een integrale blik en kennis naar het bedrijf en zijn uitdagingen moeten kijken. Echter, door de combinatie van beroepsfocus, onwetendheid, aversie tegen dikke adviesrapporten, hoge consultancy tarieven en vaak gefocusseerde aanpak van consultants komen veel MKB-bedrijven vaak niet bij deze wijsheid.

De onderneming heeft een innovatieve en krachtige BUSINESS SCAN analysetool ontwikkeld, die zeer snel, effectief en tegen een baanbrekend lagere investering integraal in beeld brengt wat goed gaat binnen een bedrijf en waar de belangrijkste verbeterpunten en de concrete oplossingen liggen om het bedrijf sterker en toekomstbestendig te maken.

Unique selling points

- De BUSINESS SCAN is een innovatief product, wat wereldwijd ingezet kan worden en daardoor goed (internationaal) schaalbaar is.
- Het verdienmodel is gebaseerd op de verkoop van gebruikerslicenties met certificering voor gebruik van de methodiek en software door partners, met name accountants en consultants, zodat zij hun MKB-klanten proactief en efficiënt van toekomstgericht advies kunnen voorzien.

Met inzet van dit product kunnen partners hoogwaardig bedrijfsadvies begrijpelijk, inspirerend en toepasbaar maken voor ieder MKB-bedrijf ter wereld. Er bestaat in Nederland en Europa geen gelijkwaardig product. Wel bestaan er partijen die separate onderzoeken aanbieden, die qua kosten/investering significant duurder zijn.

De hoogte van de licentiekosten zijn relatief laag met een hoge retentiewaarde.

Other

Gedeeltelijke overname van aandelen met afspraken over samen doorgroeien. Bij voorkeur interesse voor een partij (investeerder) die expertise heeft met bedrijfsgroei van een internationaal dienstverlenend product.

Marktpotentie:

Het MKB is de grootste werkgever in Nederland, goed voor 71% van de werkgelegenheid. Er zijn 1,2 miljoen MKB-bedrijven in Nederland (en 25 miljoen in de EU). In Nederland bedienen ca. 100.000 consultancy bedrijven en ruim 30.000 accountants en administratiekantoren dit MKB. Het marktpotentieel voor de Business MRI en de compactere Focus MRI-versies, in Nederland en in de EU, is significant.