

Profile number

105920

Moderne timmerfabriek met sterk geautomatiseerd productieproces en ervaren team

Located in

West Netherlands

Personal data

Sector

Construction

Type of company

Other

Legal entity:

Limited Company

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

Growing

Employees in FTE

5 - 10

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

Financial information

Turnover last financial year

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Asking price

To be agreed

Earnings before taxes

€ 250.000 - € 500.000

Company history/background

De onderneming produceert kozijnen, deuren en ramen in opdracht van een divers B2B klantenbestand. Het klantenbestand bestaat voornamelijk uit bouwbedrijven, aannemers en eenmanszaken (ZZP). De onderneming produceerde ook voor particulieren, maar vanwege de hoge bezettingsgraad worden momenteel alleen grotere B2B opdrachten aangenomen. Als modern en innovatief productiebedrijf met uiterst efficiënte bedrijfsprocessen,

tezamen met de betrouwbaarheid van een vast en hecht team, heeft de onderneming een uitstekende prijs-kwaliteitsverhouding en hoge leveringszekerheid.

De onderneming is een innovatief productiebedrijf met een grotendeels geautomatiseerd productieproces en heeft beschikking over een modern bewerkingscentrum en lijmrobot. De constante investeringen in automatisering, in combinatie met efficiënte aanvullende bedrijfsprocessen, stelt de onderneming in staat om aan de sterk groeiende vraag voor houten bouwonderdelen te voldoen.

Financiële ontwikkeling

- De omzet laat een stabiel groeiende trend zien, van een omzet € 1,16 miljoen (2019) naar € 2,18 miljoen (2022LE). De brutomarge is stabiel rond 51% en de onderneming realiseert een EBITDA-marge van ca. 20%.

Locatie

- De onderneming is in West-Nederland (Randstad) gelegen.

Personeel

- De onderneming heeft 9 ervaren medewerkers (7,5 fte), inclusief de DGA.

Kansen

- Benutten overcapaciteit van het machinepark.
- De inzet van flexibele arbeidskrachten.
- Het opzetten van een marketing apparaat.

Unique selling points

Sterk digitaal en geautomatiseerd

- De onderneming beschikt over een modern en sterk geautomatiseerd machinepark, inclusief bewerkingscentrum en lijmrobot.

Trouw klantenbestand

- Vanwege een hoge servicegraad, prijs-kwaliteitverhouding en flexibiliteit kent de onderneming een trouw klantenbestand en hoge mate van terugkerende omzet.

Ervaren personeel

- De werknemers zijn zeer vakbekwaam en hebben jarenlange ervaring. Deze kennis kan benut en overgedragen worden aan de jonge werknemers. Werknemers zijn goed op elkaar in gespeeld en complementair.

Hoge arbeidsproductiviteit

- De onderneming heeft een hoge arbeidsproductiviteit (omzet per fte), gezien de productie heel efficiënt is ingericht, met een optimale verhouding tussen mens en machine.

Other

Reden van verkoop

- De huidige eigenaar is voornemens de onderneming te verkopen om zich te kunnen focussen op andere (zakelijke) activiteiten. Hij is bereid een goede overdracht in 2023 te faciliteren.

Transactie

- Aangeboden wordt 100% van de aandelen in de werkmaatschappij. De voorwaarden en condities zijn onderwerp van overleg. Het bedrijfspand is in de persoonlijke holding van de eigenaar ondergebracht en vormt in beginsel geen onderdeel van de transactie. Indien door koper gewenst is medeverkoop van het vastgoed onder passende voorwaarden bespreekbaar.
- De potentiële koper dient in beginsel gezocht te worden binnen de doelgroep van bedrijven, groepen of investeerders die zich richten op aanpalende disciplines. Een MBI door een commercieel en operationeel gedreven ondernemer is eveneens een optie.