

Profiel nr.

107752

Specialistisch trainingsbureau**Gevestigd in**

Nederland

Algemene informatie**Branche**

Dienstverlening

Soort bedrijf

Training / opleiding

Rechtsvorm:

BV

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

10 - 25

Type koper:

Strategische overname

Financiële informatie**Omzet indicatie**

Vertrouwelijk

Indicatie overnamebedrag

€ 250.000 - € 1.000.000

Resultaat voor belasting

€ 100.000 - € 250.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Het bedrijf ondersteunt grote organisaties en bedrijven door het aanbieden van maatwerktrainingen op het gebied van sales en onderhandelen. Het bedrijf heeft al ruim 25 jaar ervaring en hiermee een toonaangevende positie verworven, waarbij het zwaartepunt ligt op de FMCG-sector. Het bedrijf behoort dan ook tot de top drie in termen van omvang en kwaliteit.

De onderneming traint echter ook binnen andere sectoren, zoals e-commerce, energie, farmacie, schoonmaak en vastgoed. In het verlengde hiervan treedt het bedrijf voor haar klanten op als consultant en strategisch

sparringpartner. Door de aard van de werkzaamheden is het bedrijf niet gebonden aan de huidige locatie.

Klantenbestand;

Het bedrijf heeft een grote, loyale en diverse klantenkring opgebouwd in Nederland, België, Duitsland en Frankrijk die zowel nationaal als internationaal actief is. Er is veelal sprake van jarenlange samenwerkingsverbanden met repeterende opdrachten.

De trainers;

De trainers van het bedrijf zijn te omschrijven als zelfstandige en ervaren professionals die zich elk in grote mate gecommitteerd voelen aan het bedrijf. Dit maakt het bedrijf zeer flexibel.

Onderscheidend vermogen

De trainingen zijn door het bedrijf zelf ontwikkeld waarbij in grote mate sprake is van maatwerk. Dit betekent dat elke training qua opzet en casuïstiek volledig ingericht is op de uitdagingen van de desbetreffende klant en markt waarop zij actief zijn. Het bedrijf is gespecialiseerd in het maken van de vertaalslag van theorie naar operationeel werkgedrag. Daarnaast zijn de trainers van het bedrijf te omschrijven als ervaren en zelfstandige professionals die zich volledig gecommitteerd voelen aan het bedrijf. Dit maakt het bedrijf erg flexibel.

Kansen;

Door een afname in de gemiddelde functieverblijftijd en de grote krapte op de arbeidsmarkt is er een grote behoefte vanuit de kant van bedrijven om mensen op te leiden en persoonlijke groei te faciliteren. Dit biedt volop kansen voor het bedrijf om te groeien. Vanuit een internationaal perspectief zijn er ook trainers actief in België, Frankrijk en Duitsland, waarbij met name op de Duitse markt relatief weinig vergelijkbare trainingsbureaus actief zijn. Hier liggen daarom grote groeikansen voor het bedrijf.

Overig

Transactie;

De transactie betreft de verkoop van 100% van de aandelen. De huidige bestuurders zijn dermate gepassioneerd over het trainingsvak dat ze in onderling overleg graag bereid zijn om gedurende een nader te bespreken periode hun netwerk en kennis over te dragen en daarnaast een bijdrage te leveren aan het verder ontsluiten van het internationale netwerk.

Reden verkoop en potentiële koper;

De bestuurders naderen de pensioenleeftijd, waardoor zij van mening zijn dat het bedrijf in een volgende fase behoefte heeft aan een management dat het volledige groeipotentieel van het bedrijf kan benutten. Het bedrijf is geschikt voor een strategische koper die ambitie heeft om het bedrijf verder te laten groeien.

Procedure;

Bij interesse kunt u contact met ons opnemen via onderstaande contact button. Nadat een geheimhoudingsverklaring ondertekend is, zal het informatiememorandum van het bedrijf gedeeld worden.