

Profile number

108028

Uitzendbureau met enorm groeipotentieel

Located in

Zuid-Nederland

General information

Sector

Service industry

Type of company

Temp labour

Legal entity:

Private limited company

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

Growing

Employees in FTE

< 5

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

Financial information

Turnover last financial year

€ 500.000 - € 1.000.000

Asking price

To be agreed

Earnings before taxes

€ 250.000 - € 500.000

Company history/background

Deze jonge onderneming heeft snel succes geboekt met 3.000 uitzenduren per week. Het bedrijf heeft drie kantoren in Zuid-Nederland en plant een vierde vestiging. De onderneming heeft een bestand van 3.000 kandidaten en bedient voornamelijk de logistieke, productie- en office sectoren.

De omzetverdeling bestaat naar schatting uit 70% logistiek, 20% productie en 10% kantoorgebonden functies. Hoewel gedetailleerde cijfers ontbreken, wordt geschat dat ongeveer 80% van het personeel bestaat uit arbeidsmigranten, waarvan een aanzienlijk deel al langdurig in Nederland is gevestigd, en 20% uit reguliere werknemers. De gemiddelde marge per uur bedraagt momenteel €5,00. Voor 2024 wordt verwacht dat de onderneming het jaar afsluit met 3000 uitzenduren.

Unique selling points

Het Uitzendbureau is financieel gezond en heeft een succesvolle track record sinds de oprichting. Het bedrijf hanteert een strikt kostenbeleid en realiseert jaarlijks goede resultaten door ongeveer 50% van de omzet te besteden aan kosten. Het uitzendbureau heeft 3 vestigingen en een 4e zal op korte termijn worden geopend.

Other

Dit uitzendbureau biedt een uitstekende kans voor een strategische koper die zijn huidige portefeuille wil versterken en de mogelijkheid tot cross-selling wil vergroten. Met meer dan 20 jaar aan ervaring in de sector heeft het bedrijf een solide reputatie opgebouwd, wat aantoont dat het ook zonder de huidige eigenaar kan blijven floreren. De regionale ligging biedt een strategisch voordeel voor verdere groei en uitbreiding binnen en eventueel buiten Nederland. Het bedrijf maakt gebruik van een externe backoffice, wat een belangrijk detail is voor kopers met een eigen backoffice; hierdoor wordt overlapping van diensten vermeden. De mogelijkheid om maatwerkoplossingen te bieden aan klanten, een consistente focus op kwaliteit en het potentieel voor verdere marktgroei maken dit uitzendbureau aantrekkelijk voor kopers die waarde hechten aan expertise en regionale aanwezigheid.