

Profile number

108345

Aandeelhouder gezocht, 12% rendement, eventueel na 2,5 jr exit**Located in**

Limburg

Personal data**Sector**

Service industry

Type of company

Business services

Legal entity:

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**

€ 100.000 - € 250.000

Asking price

€ 100.000 - € 250.000

Earnings before taxes

€ 0 - € 100.000

Company history/background

Ondernemer heeft 10 maanden geleden een franchisehouderschap gekocht van een business coachingsformule om te ontwikkelen. De coachingsformule is 's werelds grootste trainings- en coachingsbedrijf voor MKB-ondernemers en is actief in 80 landen met meer dan 1000 kantoren. De formule is 30 jaar actief zodat het faalrisico uiterst beperkt is. In het te franchisen gebied zijn 50.000 MKB-ondernemingen gevestigd. Het franchiseconcept heeft voor elke omvang van een onderneming een passend product voorhanden. De franchiseformule heeft een ongekennde hoeveelheid informatie om ondernemers van elke omvang te trainen en

te begeleiden naar een meer winstgevendere exploitatie bij minder werkdruk.

De omzet is inmiddels van aardige omvang doch de exploitant wil deze verdubbelen en benodigd hiervoor kapitaal voor inzet van meerdere marketingmiddelen. De huidige omzet is de afgelopen 10 maanden gewerkt met slechts één leadgenerator. De exploitant heeft een tweede leadgenerator inmiddels ingevoerd en wil nog een 3e en 4e invoeren. Gezocht wordt naar een cumulatief preferent aandeelhouder die 15.000 Euro kapitaal inbrengt. Deze ontvangt gedurende een periode van maximaal 2,5 jaar een gemiddeld jaarrendement per jaar van 12% (1% per maand). Indien gewenst kan aanvullend gekozen worden voor gewone aandelen. De exit is na 2,5 jaar door inkoop van de aandelen. Het rendement wordt in de vorm van een dividendvoorschot maandelijks voldaan. Een pitchdeck is beschikbaar op aanvraag.

Unique selling points

Komend jaar zal de ondernemer ook bedrijfsoverdracht toevoegen aan businesscoaching met een unieke methode die niet wordt toegepast in de markt. De ondernemer heeft eerder een 5-tal jaren bedrijfsoverdracht van MKB ondernemingen gedaan. Als nieuw product bij businesscoaching zal ook worden gehanteerd: voorbereiding van bedrijfsverkoop.

De focus van de onderneming is momenteel gericht op; (1) uitbreiding bestaand klantenbestand, (2) productontwikkeling en (3) uitbreiding met 2 businesscoaches.