

Profile number

108817

Dynamische accountancy

Located in

Multiple regions possible

General information

Sector

Service industry

Type of company

Accountancy and administration

Legal entity:

-
- Other
- Limited Company

Type of transaction

To be determined

Life phase enterprise

- Starting
- Growing
- Full-grown

Employees in FTE

5 - 10

Type of buyer:

Strategic acquisition

Financial information

Turnover last financial year

€ 500.000 - € 1.000.000

Asking price

€ 0 - € 10.000.000

Earnings before taxes

€ 100.000 - € 250.000

Company history/background

Targets en focus profiel

Binnen de gestelde kaders wil onze opdrachtgever bedrijven aankopen van aanverwante accountancy ondernemingen met een gezonde kasstroom en heldere aankoopcriteria:

- Huidige eigenaar mag nog mee blijven doen, is geen eis.
- Aanrijtijd maximaal 60 minuten (vanaf omgeving Delft)
- Gezonde nieuwsgierige cultuur, moderne boekhoudomgeving na vertrek van eigenaar aanwezig. Medewerkers moeten zelfstandig kunnen werken en er moet een fit zijn met de toekomstige strategie. Target moet potentie hebben om nieuwe dienstverlening te implementeren
- Voorkeur voor administratiekantoren met klanten in klein mkb zonder controleverplichting, omvang kantoor 5 FTE of meer. Wel fiscale aangiftes, salarisadministratie en jaarrekeningen
- Geen klanten in horeca of autohandel
- Boekhoudpakketten en ondersteunende software: Power BI - Vision planner - Exact online - Twinfield - Basecone - e-boekhouden

Onze opdrachtgever is een administratiekantoor dat zich richt op het MKB. Deze ondernemer, zoon van een accountant, is al jaren werkzaam binnen dit vakgebied w.o. bij diverse grotere administratie- en accountancy kantoren en heeft daarmee een mooi netwerk en eigen praktijk opgericht, welke vanaf 2021 als B.V.. Dit heeft ertoe geleid dat hij zich vooral wil richten op de groei binnen administratiekantoren waar medewerkers - naast de inhoudelijke advisering en administratie - een breder perspectief willen hanteren in de advisering aan hun cliënten. Kernactiviteiten zijn:

- Fiscale aangiftes
- Administratie
- Advisering

Unique selling points

De ondernemer/investeerder is een jonge dynamische persoon met een verfrissende kijk op accountancy. Heeft een duidelijke visie en wil binnen een gestelde periode groeiende impact maken. De ondernemer heeft een groot en groeiend netwerk van potentieel interessante klanten. Daarmee gezegd dat naast moderniseren van de administratie bij de opdrachtgevers ook met name naar stuur-informatie en richting-gevende tools gekeken wordt.

Other

Pinnacle Corporate Finance Onze fusie & overname adviseurs begeleiden aankooptrajecten met de grootste zorg en gedegen voorbereiding. Desgewenst starten we met het opzetten van een goed onderbouwde buy&build strategie, waarna we snel en discreet prospects benaderen en vanuit onze kwalitatieve aanpak doelgericht naar een koopovereenkomst toe werken. De juiste strategie. Het uitzetten van de juiste buy&build strategie is key. Vanuit de buy&build strategie werken we naar een long-list en short-list van te benaderen prospects. Hierna worden de prospects door ons dealteam gestructureerd en discreet benaderd. Van prospect naar NBO Na

verkennende gesprekken en grondige analyse van financiële stukken stellen we een Non Binding Offer op, die de basis voor de transactie vormt. Na het verstrekken van de IRL vindt een Due Dilligence plaats en worden de transactiedocumenten opgesteld. Parallel kan het dealteam de overnamefinanciering worden opgestart. Closing en post-deal Onze juridische praktijk zorgt voor een nauwkeurige en begrijpbare uitwerking van de transactiedocumentatie, alle betrokken contracten tot aan closing.