

Profile number

109268

HR-organisatieadviesbureau**Located in**

West-Nederland

General information**Sector**

Service industry

Type of company

Business services

Legal entity:

Private limited company

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

Full-grown

Employees in FTE

5 - 10

Type of buyer:

Strategic acquisition

Financial information**Turnover last financial year**

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Asking price

€ 500.000 - € 1.000.000

Earnings before taxes

€ 100.000 - € 250.000

Company history/background

Het HR-organisatieadviesbureau biedt een breed scala aan diensten: assessments, coaching, leiderschapsontwikkeling, loopbaan, coaching, organisatieadvies en trainingen. Het bedrijf is gevestigd in de Metropoolregio Amsterdam. Er werken incl. de DGA's in totaal 9 medewerkers in vaste dienst en er wordt gebruik gemaakt van een flexibele schil van ZZP'ers. De klantenportefeuille bestaat uit o.a. overheidsinstanties, onderwijs, zorg en zakelijke dienstverlening.

- Assessments

- Coaching
- Leiderschapsonwikkeling
- Loopbaancoaching
- Organisatieadvies
- Trainingen

Unique selling points

Het HR-organisatieadviesbureau is landelijk actief en wordt door de klanten gewaardeerd om haar ervaring, oplossingsgericht- en meedenkend vermogen.

Door de zeer goede reputatie wordt het bedrijf gezien als een betrouwbare partner. Dit uit zich in langdurige relaties en samenwerking met klanten. De focus en strategie van het bedrijf is gericht op winstgevende omzet bij toonaangevende opdrachtgevers, zowel profit als non-profit.

Other

Transactie

- Bij de beoogde transactie gaan wij uit van een bieding op ondernemingswaarde (cash & debt free) per 1 januari 2025.
- Een earn-out constructie en/of (achtergestelde) lening heeft niet de voorkeur.
- Verkopende partij is gedurende een korte nader overeen te komen periode en vergoeding beschikbaar om de overdracht te begeleiden.
- De kopende partij dient over voldoende financiële middelen te beschikken om de overname te financieren.

Procedure

Startpunt voor het uitwisselen van informatie zijn een aantal vragen:

- 1) Wat is de achtergrond van de geïnteresseerde partij?
- 2) Waar is de geïnteresseerde partij gevestigd?
- 3) In hoeverre heeft de geïnteresseerde partij de financiële mogelijkheden om een overname te financieren?

Na een positieve evaluatie van deze vragen wordt een geheimhoudingsverklaring uitgewisseld om vervolgens het information memorandum te kunnen delen. Tevens kunnen geïnteresseerde partijen in contact komen met de verkopende partij middels een online MS Teams video-bellen kennismakingsgesprek.

Bij blijvende interesse van zowel de verkopende als kopende partij wordt een actief koop- en verkoopproces geïnitieerd.