

Profile number

109272

Verhuurbedrijf: full service pakket voor lease van E-scooters en E-bikes die zich richt op bezorgdiensten

Located in

Oost-Nederland

Also interesting for this region (s)

- Noord-Nederland
- Midden-Nederland
- West-Nederland
- Zuid-Nederland

General information

Sector

Service industry

Type of company

Rental company

Legal entity:

Private limited company

Type of transaction

To be determined

Life phase enterprise

Full-grown

Employees in FTE

5 - 10

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition

Financial information

Turnover last financial year

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Asking price

To be agreed

Earnings before taxes

€ 0 - € 100.000

Company history/background

De jonge ondernemers zijn in 2006 gestart als vof. Reparatie van brommers en scooters was de start van het bedrijf. Daarna werd een showroom gehuurd met werkplaats en kantoor, waar naast reparatie is gestart met de

verkoop van scooters. In de loop der jaren werden hier verhuur en een bandenhotel aan toegevoegd. In 2013 is gestart met de lease van scooters. Wegens snel toenemende drukte met de lease, viel dit niet meer te combineren met de winkel en de opslag van banden. Daarop is besloten om deze activiteit te staken en de winkel te sluiten en de focus volledig te leggen op lease en verhuur van alle soorten scooters en fietsen aan bezorgdiensten.

De volgende stap was dat er een eigen merk nodig was om een goede marge te behalen. Onderhoud en reparatie wordt uiterst vakkundig en supersnel uitgevoerd. De onderneming geeft een geheel nieuwe invulling aan het begrip service, met de mogelijkheid van vervangend vervoer, of de mogelijkheid om gebruik te maken van een klaar terwijl u wacht formule. De onderneming biedt middels een full service pakket scooters aan bezorgdiensten. Denk hierbij aan pizzeria's, sushi restaurants, koeriers etc.

De onderneming richt zich volledig op de verhuur van (E-)scooters en E-bikes, met een uitstekende gratis haal- en brengservice voor de klanten. Inmiddels is dit uitgegroeid tot een full service pakket. De lease betreft E-fietsen en scooters. Om aan de behoefte van betaalbare lease/huur van scooters voor maaltijdbezorgdiensten te kunnen voldoen is veel inspanning geleverd voor het vinden van een Chinese producent, die nu kwalitatief goede scooters tegen concurrerende prijzen fabriceert.

Daarbij is ook ingespeeld op de veranderende vraag uit de markt naar "groene" producten. Er is dus ook een switch gemaakt naar e-scooters. Ook milieuwetgeving (milieuzones binnen steden) maakt dit wenselijk en regelmatig ook noodzakelijk. Er is een service team dat elke dag op de weg zit om scooters op locatie te repareren en soms indien nodig vervangen door een andere scooter. De onderneming richt zich voornamelijk op E-bikes en E-scooters. De verkoop is gestaakt. Momenteel zijn er ongeveer 350 voertuigen verhuurd. Er worden contracten afgesloten met daarin 24/7 service. De overeenkomsten hebben een looptijd van 1 t/m 4 jaar en worden daarna stilzwijgend verlengd.

Unique selling points

De onderneming richt zich op de volgende markten:

- Lease scooters (67,6% van de omzet)
- Lease E-bikes (26,7% van de omzet)
- Lease accessoires (5,6% van de omzet)

De klanten bevinden zich door geheel Nederland en bestaan voornamelijk uit maaltijdbezorgers. Deze markt is nog steeds groeiend.

De onderneming is inmiddels een nationaal, zelfstandig, efficiënt, flexibel en modern bedrijf dat met een totaal concept op het gebied van mobiliteit van bezorgdiensten, met een goede prijs/ kwaliteitsverhouding, haar klanten professioneel bedient en kan voldoen aan nieuwe milieuregels voor scooters. Zij is een betrokken business partner die rechtstreeks voor haar opdrachtgevers werkt. De organisatie is momenteel nog vrij uniek in haar soort vanwege de formule van service binnen één dag.

De Kerntaken zijn:

- Mobiliteit
- Totaal concept
- Organisatie
- Goede prijs/ kwaliteitsverhouding
- Landelijk

De kernkwaliteiten zijn:

- Klantgericht
- Flexibel
- Betrouwbaar en degelijk
- Betrokken en eerlijk
- Oplossingsgericht

De onderneming onderscheidt zich in de markt door service en know how. Een sterk punt is: service. Een zwak punt is: sales.

Other

De visie van de ondernemers is duidelijk en het bedrijf heeft goed ingespeeld in de veranderende markt. Focus is hierbij van belang. Groei is echter noodzakelijk, gezien de steeds sterker wordende concurrentie. De aandeelhouders, zijn van mening dat een strategische partij en/of een koper met sales ervaring, beter in staat is de onderneming te laten groeien én de onderneming kan verbreden. De mogelijkheden voor verdere groei zijn aanwezig vanwege het kwalitatief goede product, de flexibele houding van de organisatie en de naamsbekendheid in de branche. In goed overleg en met duidelijke afspraken zijn de eigenaren bereid om nog een (korte) periode betrokken te blijven bij de onderneming.