

Profile number

109387

Visueel sign bedrijf regio Midden-Nederland**Located in**

Central Netherlands

Personal data**Sector**

Service industry

Type of company

Advertising agency

Legal entity:**Type of transaction**

Assets / liabilities

Life phase enterprise

Growing

Employees in FTE

< 5

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition

Financial information**Turnover last financial year**

€ 100.000 - € 250.000

Asking price

To be agreed

Earnings before taxes

€ 0 - € 100.000

Company history/background

Het bedrijf opereert vanuit een strategisch en centraal gelegen locatie in Midden-Nederland. De eenmanszaak heeft één toegewijde en ervaren vaste werknemer. Deze onderneming heeft een solide fundament en biedt de perfecte basis voor een nieuwe eigenaar om direct op voort te bouwen en verdere groei te realiseren. In 2021 is het huurcontract afgesloten voor het huidige pand waarvan de huurprijs €13.140 per jaar bedraagt, exclusief BTW. De huidige ondernemer acht zich niet in staat om het bedrijf naar een volgende groeifase te brengen en denkt thans na over haar toekomst in dit of ander beroep.

Van autobeletering tot interieur wrapping, dit bedrijf verzorgt alles voor maximale zichtbaarheid en uitstraling. Car wrapping, ontchromen, smoken en striping zorgen voor een unieke look op de weg. Ook bedrijfswagens worden professioneel voorzien van belettering en design. Daarnaast zijn er talloze mogelijkheden op het gebied van reclame: gevelreclame, raambelettering, interieurreclame en bewegwijzering trekken de aandacht, zowel binnen als buiten. Promotionele kleding zoals bedrijfskleding, clubkleding en accessoires wordt verzorgd met bedrukking op maat, alles om een merk of boodschap krachtig uit te dragen.

Unique selling points

De onderneming beschikt over een solide balansstructuur met beperkt langlopend vreemd vermogen, voldoende liquide middelen en materiële vaste activa zoals inventaris en twee bedrijfsauto's. Het werkkapitaal is positief en er zijn geen acute verplichtingen. Dit biedt ruimte voor voortzetting en groei, eventueel met externe financiering. Door beperkte personele capaciteit zijn commerciële kansen onbenut gebleven en was het offerteproces niet altijd accuraat. Optimalisatie hiervan biedt direct winstpotentieel en groei. Een efficiëntere huisvesting kan kosten drukken. De ideale koper herkent deze groeikansen en beschikt over commerciële slagkracht. De huidige ondernemer is bereid tot een zorgvuldige overdracht en tijdelijke begeleiding.

Other

In 2024 omvatte het klantenbestand circa 100 klanten, waarvan 30% bestond uit terugkerende relaties. Deze klanten genereerden een omzet van €212.000, waarbij de vijf grootste klanten verantwoordelijk waren voor 27,5% van de totale omzet. De klantenkring bestaat voornamelijk uit zakelijke entiteiten, aangevuld met particuliere cliënten. In 2024 steeg de omzet met 32%. De omzet januari–april 2025 ligt 19% lager dan dezelfde periode in 2024 dit komt door het tijdelijk uitvallen van een medewerker, desondanks is de omzet 19% hoger dan over dezelfde periode in 2023. De marges zijn sterk verbeterd. De EBITDA in 2024 bedroeg ca. €65.000; in 2025 zou dit gelijkaardig tot hoger zijn.