

Profile number

109406

Regionaal schildersbedrijf met goede reputatie

Located in

North Brabant

Personal data

Sector

Construction

Type of company

Finishing companies

Legal entity:

Other

Type of transaction

Assets / liabilities

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

€ 250.000 - € 500.000

Company history/background

Betreft:

De verkoop van de activa en activiteiten van een vennootschap onder firma.

Reden verkoop:

De huidige eigenaren zijn toe aan een andere fase in hun leven en willen de onderneming graag verkopen. Binnen de familie of het personeel is geen opvolging voorhanden, daarom wordt er gezocht naar een passende

overnamekandidaat.

Profiel onderneming:

De focus van het schildersbedrijf ligt voornamelijk op schilderwerk, daarnaast verzorgt men ook glaswerk. De onderneming werkt voor zowel bedrijven, als particulieren. Waarbij de hoofdmoot, circa 70%, bedrijven (waarvan 55% aannemers met repeterende omzet) betreft.

De werkzaamheden worden hoofdzakelijk aangenomen, 30% wordt uitgevoerd op regiebasis.

Werknemers:

De onderneming heeft 5 – 10 medewerkers in dienst, circa 7 FTE. De medewerkers vormen een hecht team en zijn gemiddeld 5 jaar in dienst.

Unique selling points

Locatie: Het bedrijf is gevestigd in Noord-Brabant, klanten bevinden zich in een straal van circa 20 kilometer rondom de onderneming.

Financiële gegevens:

Jaar: 2020

- Omzet: € 1.200.000
- Brutomarge: 62%
- EBIT: € 300.000

Jaar: 2021

- Omzet: € 1.000.000
- Brutomarge: 74%
- EBIT: € 350.000

Jaar: 2022

- Omzet: € 1.200.000
- Brutomarge: 66%
- EBIT: € 350.000

Jaar: 2023

- Omzet: € 1.100.000
- Brutomarge: 71%

- EBIT: € 400.000

Jaar: P2024

- Omzet: € 1.250.000
- Brutomarge: 70%
- EBIT: € 450.000

De EBIT is nog niet genormaliseerd voor de ondernemersbeloning.

Other

Opmerkingen:

Het bedrijf kan een interessante aanvulling zijn voor bestaande marktpartijen die hun marktaandeel willen vergroten of voor een MBI-kandidaat met affiniteit voor het vak. De ondernemers zijn bereid na verkoop nog een periode mee te werken.

Vervolgprocedure:

Voor geïnteresseerde kandidaten is meer informatie beschikbaar. Na een kennismakingsgesprek met verkoper en adviseur wordt geïnteresseerden verzocht een eerste niet-bindende bieding uit te brengen.