

Profiel nr.

109413

Goed hoveniers- en bestratingsbedrijf met stabiele klantenkring**Gevestigd in**

Noord-Nederland

Algemene informatie**Branche**

Dienstverlening

Soort bedrijf

Hoveniersbedrijf

Rechtsvorm:

BV

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

5 - 10

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 500.000 - € 1.000.000

Indicatie overnamebedrag

N.o.t.k.

Resultaat voor belasting

Vertrouwelijk

Bedrijfshistorie / achtergrond

De onderneming is gestart in de periode 2000-2001 en bestaat daarmee circa 25 jaar. De onderneming is de afgelopen 20 jaar gehuisvest op de huidige locatie en is daarmee een bekend en vertrouwd adres in de omgeving.

De onderneming houdt zich voornamelijk bezig met:

- het ontwerpen, aanleggen en onderhouden van tuinen;

- het ontwerpen, aanleggen en onderhouden van bestrating.

Aanvullend kan men ook de navolgende werkzaamheden en diensten onderscheiden:

- verwante graaf-, breek- en bouwwerkzaamheden, waaronder het plaatsen van overkapping, pergola's, tuinschuren;
- verkoop van tuinproducten, bomen en planten.

Onderscheidend vermogen

Lokale bekendheid:

Het bedrijf heeft een sterke lokale reputatie opgebouwd en heeft een gevestigde klantenkring in de regio.

Deskundig personeel:

Het hoveniersbedrijf heeft goed opgeleid en ervaren personeel dat hoogwaardige diensten kan leveren.

Breed scala aan diensten:

Het bedrijf biedt een breed scala aan diensten, waaronder landschapsontwerp, tuinaanleg, bestrating, onderhoud en boomverzorging.

Lokale netwerken:

Het bedrijf heeft sterke relaties met lokale leveranciers en andere bedrijven, wat kan helpen bij het verkrijgen van benodigde materialen en samenwerkingsmogelijkheden.

De onderneming draait al jaren stabiel goede en stijgende resultaten, waarmee een goede basis wordt gelegd voor een koper.

Overig

De verkoper staat open voor diverse mogelijkheden om tot verkoop over te gaan. De koper kan een concurrent/collega zijn, maar verkoper staat ook open voor verkoop aan een MBI (management buy in) kandidaat. Belangrijk is een 'klik' tussen verkoper en koper.

Een uitgebreid verkoopmemorandum is beschikbaar na ondertekening van een NDA.