

Profile number

109472

Project Scale-Up

Located in

Central Netherlands

General information

Sector

IT service

Type of company

Software development

Legal entity:

Limited Company

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

Full-grown

Employees in FTE

10 - 25

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

Financial information

Turnover last financial year

€ 2.500.000 - € 5.000.000

Asking price

To be agreed

Earnings before taxes

€ 500.000 - € 1.000.000

Company history/background

- De onderneming biedt al ruim 33 jaar een gespecialiseerde ERP oplossing voor retailers, met een sterke focus op gebruiksgemak, betrouwbaarheid en branchegerichte functionaliteit, actief in Nederland, België, Engeland en Ierland.
- De onderneming hanteert een businessmodel dat gericht is op het leveren van een alles-in-één oplossing voor de retailsector. De kerncomponenten van dit model zijn: Software-as-a-Service, Support en Hardware.
- Het systeem is modulair opgebouwd, waardoor klanten kunnen kiezen welke functionaliteiten zij nodig

hebben, zoals POS, CRM, e-commerce integratie en analytics. Deze flexibiliteit maakt het mogelijk om het systeem af te stemmen op de specifieke behoeften van verschillende klantgroepen.

- Track record van ruim 33 jaar, met een ruim en divers klantenbestand.

Gevestigde reputatie en sterke marktpositie, met 33 jaar ervaring in de industrie. Breed klantenbestand gecombineerd met stabiele basis van terugkerende omzet en klantrelaties. Hoge mate van recurring omzet (78% op contract), waaruit tevens 15% aanvullende vaste implementatie en verkoop op volgt. Slechts 7% overige omzet is non-recurring. Mooi en schaalbaar platform, klaar voor verdere en versnelde internationale groei. Migratie van een R&D en productontwikkeling georiënteerd bedrijf, naar een scale-up.

Unique selling points

- Volledige ontzorging: Waar veel concurrenten nog lokale, on-premise installaties leveren, biedt de onderneming een toekomstgerichte Cloud gebaseerde oplossing die vrijwel continu beschikbaar is. Vooral internationaal is dit een onderscheidende factor: klanten hoeven zich geen zorgen te maken over beheer, updates of bereikbaarheid.
- Prijs en kwaliteit: De onderneming richt zich bewust op serieuze retailers; organisaties met een licentiewaarde onder de €250 per maand vallen buiten de focus. Deze keuze stelt de onderneming in staat hoogwaardige dienstverlening te leveren aan klanten die waarde hechten aan kwaliteit en schaalbaarheid.
- Gecertificeerd: De onderneming is gecertificeerd met het Keurmerk Betrouwbare Afreksystemen (BAS), een erkenning voor betrouwbare en veilige kassasystemen.
- Bedrijfscultuur: De no-nonsense mentaliteit waarin compromissen worden gemeden maakt de organisatie uniek. Ze zetten zich volledig vast in projecten en laten pas los als alles optimaal functioneert.

Other

- Track record: Stabiele en sterk renderende onderneming, met een goede financiële positie.
- Terugkerende omzet: Door de SaaS-structuur groeit het aandeel recurring revenue structureel, wat leidt tot stabiele kasstromen.
- Gedegen groei: De omzet laat door de jaren heen een stabiele groei zien.
- Digitaliseringsachterstand: Veel concurrenten leveren nog on-premise of verouderde software. De vraag naar cloudgebaseerde, geïntegreerde SaaS-oplossingen zoals die van de onderneming neemt snel toe, met name buiten Nederland.
- Generatiewissel bij ondernemers: Een nieuwe generatie ondernemers stelt hogere eisen aan data, automatisering en schaalbaarheid — aansluitend op de ondernemings' aanbod.
- Internationale groeikansen: Sterke groeipotentie in het Verenigd Koninkrijk en in de Duitstalige DACH-regio mogelijk met de juiste partner .