

Profile number

109545

Bedrijf in o.a. Specialistisch Transport of Technisch Vastgoedbeheer

Located in

Multiple regions possible

Personal data

Sector

- Engineering
- Construction
- Real estate
- Service industry
- Transport
- IT service

Type of company

- Installation company
- Business services
- IT services
- Electric and electronics
- Other
- Software development
- IT Hardware
- Website
- E-commerce
- Automotive
- Construction
- Pharmaceutical industry
- Security company

Legal entity:

-
- Other
- Limited Company

Type of transaction

To be determined

Life phase enterprise

- Starting
- Growing
- Full-grown

Employees in FTE

5 - 50

Type of buyer:

MBI candidate

Financial information

Turnover last financial year

Asking price

€ 1.000.000 - € 2.500.000

€ 250.000 - € 1.000.000

Earnings before taxes

€ 100.000 - € 500.000

Company history/background

Doordat het niet altijd eenvoudig is om alleen op basis van criteria te zoeken naar overnamepartijen heb ik twee sectoren gekozen die potentieel hebben:

- Niche logistics – specialistisch transport, koeltransport, EV last-mile delivery etc.
- Installatietechniek / Technisch vastgoedbeheer – o.a. HVAC, onderhoudscontracten, brandveiligheid, toegangssystemen.

Gewenste kenmerken:

Traditionele bedrijven, asset light, lage AI-disruptie, hoge fragmentatie, stabiele marges, operationele complexiteit, bij voorkeur B2B.

Doelbedrijf:

- Niet te klein (te veel risico) en niet te groot (financiering en concurrentie van PE).
- Omzet: €850K – €2.5M
- Aankooprijksindicatie: €350K – €1.5M
- Recurrent omzet (of potentieel), groeipotentieel via integratie met andere bedrijven.
- DGA open voor pré-exit en opvolging

Toegevoegde waarde die ik kan brengen:

- Structureren van operatie en commercie (Go to Market strategie)
- Introductie van innovatie en het ontwikkelen van nieuwe businessmodellen
- Digitalisering van processen
- Aantrekken van grotere klanten en vormen van strategische partnerships
- Externe kennis beschikbaar brengen en medewerkers laten groeien

Profiel & positionering:

Ik ben een strategische pionier met lef, een sterk netwerk, veel overtuigingskracht en creatief denkvermogen.

Met 20+ jaar ervaring in complexe internationale B2B-organisaties zoals Intel, Amazon en Microsoft, én als oprichter van een Data & AI-consultingbedrijf dat ik heb laten groeien tot 15 man breng ik kennis van groei, transformatie en positionering.

Ik gedij goed in omgevingen waar visie en actie nodig zijn en waar nieuwe businessmodellen ontwikkeld moeten worden. Minder sterk ben ik in langdurige structuur en detailplanning; daarom bouw ik een complementair team dat hierin zal ondersteunen.

Unique selling points

Ik wil bouwen aan iets dat waarde creëert op basis van mijn visie en kennis en ervaring. Ik wil onafhankelijkheid, én impact voor de lange termijn creëren voor mijzelf en mijn team.

Ik ben er van overtuigd dat mijn werkervaring overdraagbaar is. Denk aan: B2B-sales, strategische partnerships, digitalisering van processen, people management, uitgebreide internationale werkervaring (in Duitsland en Australië) en commerciële propositieontwikkeling.

Mijn prestaties uit het verleden bewijzen mijn waarde als ondernemer. Denk aan: succesvolle start en exit uit eigen startup, commerciële groeirollen bij topbedrijven (Amazon, Microsoft), mede oprichter van agentschap voor zero emissie commerciële bedrijfsvoertuigen.