

Profile number

109643

Administratiekantoor (Midden-Nederland)

Located in

Central Netherlands

Personal data

Sector

Service industry

Type of company

Accountancy and administration

Legal entity:

Limited Company

Type of transaction

To be determined

Life phase enterprise

Full-grown

Employees in FTE

5 - 10

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

Financial information

Turnover last financial year

€ 500.000 - € 1.000.000

Asking price

To be agreed

Earnings before taxes

€ 250.000 - € 500.000

Company history/background

Dit echte familiebedrijf is gevestigd in het midden van Nederland is en een toonaangevende speler in de administratieve sector met innovatieve oplossingen en betrouwbare dienstverlening, speciaal ontwikkeld voor het midden- en kleinbedrijf. Van complete financiële administraties tot op maat gemaakte jaarrekeningen en belastingaangiften.

Het bedrijf beschikt over twee vestigingen in Nederland en telt 8 medewerkers (6 FTE). Als lid van de Nederlandse Orde van Administratie- en Belastingdeskundigen (NOAB) levert het een breed dienstenpakket voor alle rechtsvormen, variërend van eenmanszaken tot besloten vennootschappen en particulieren. Momenteel bedienen ze circa 1.000 klanten, voornamelijk MKB bedrijven.

Unique selling points

- Klantenbestand: Loyaal en terugkerend via mond-tot-mond reclame
- Producten & diensten: Administratieve werkzaamheden voor MKB'ers
- USP: Het beschikken over eigen administratiesoftware zorgt voor aanzienlijk lagere overheadkosten dan bij collega's in de markt.
- Businessmodel: Het aanbieden van geïntegreerde administratieve diensten, waaronder financiële administratie, op maat gemaakte jaarrekeningen en belastingaangiften.

Other

Financieel: Genormaliseerd 2024 obv 75% van de klantenportefeuille

- Omzet: €739.000
- EBITDA: €360.000
- Resultaat voor belasting: €281.000

Bijzonderheden: Bij de verkoop vindt een afsplitsing plaats waarbij circa 25% van het klantenbestand bij de huidige ondernemer blijft. De financiële cijfers zullen genormaliseerd worden gepresenteerd, rekening houdend met deze carve-out. Mogelijkheden:

- Meer personeel aannemen om de hoge vraag te kunnen dekken.
- Implementatie van AI-tools om processen te verbeteren en efficiënter te maken.
- Versterken van online aanwezigheid en digitale marketingcampagnes om nieuwe mkb-klanten aan te trekken.

Reden van verkoop: De ondernemer kreeg de kans om zich aan te sluiten bij een andere administratieve en fiscale onderneming. Momenteel maakt hij lange dagen voor beide bedrijven. Omdat hij meer balans in zijn leven wenst, heeft hij besloten zijn eigen bedrijf te verkopen. Omdat een deel van de klanten aan hem als persoon hangt, kiezen we ervoor hier nu al transparant in te zijn en aan te geven dat 25% van de klanten met hem mee zal gaan.