

Profiel nr.

109888

ICT bedrijf gericht op de onderwijs sector

Gevestigd in

Midden-Nederland

Persoonlijke gegevens

Branche

ICT-Dienstverlening

Soort bedrijf

ICT dienstverlening

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

5 - 10

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname
- Kapitaalverstrekker

Financiële informatie

Omzet indicatie

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Indicatie overnamebedrag

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Resultaat voor belasting

€ 250.000 - € 500.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Gezond en stabiel ICT bedrijf gericht op de onderwijs sector, de overheid en het MKB. Goede marktpositie en hoog kennisniveau met een specialisatie in de onderwijs sector. De onderneming is financieel gezond en kan een interessante aanvulling zijn op een ander ICT bedrijf.

90% van de omzet wordt gegenereerd in de onderwijs sector. Circa 40% van de omzet is recurring business uit

contracten. De activiteiten bestaan uit beheer, ondersteuning op locatie, helpdesk en projecten zoals bijvoorbeeld migraties. Er wordt weinig geïnvesteerd in sales en marketing. Er zijn diverse groeikansen voor een nieuwe eigenaar.

Onderscheidend vermogen

- Goede reputatie en gezonde financiële positie
- Uitstekende contacten met afnemers en leveranciers
- Loyaal klantenbestand
- Aantrekkelijke prijs/kwaliteit verhouding van de diensten
- Breed en aantrekkelijk expertise gebied
- Diverse groeikansen voor nieuwe eigenaar
- Goede interne organisatie (lean opgezet)
- Gemotiveerd team dat bereid is hard te werken en loyale werknemers met goed kennisniveau
- Weinig ziekteverzuim onder medewerkers
- De klant relaties zijn goed en beperkt afhankelijk van de verkoper
- Onderneming is eenvoudig over te dragen naar nieuw management in een nader overeen te komen transitieperiode
- De business kan goed geïntegreerd worden in een bestaande organisatie

Overig

Het bedrijf is gevestigd in Nederland in een representatief pand met gunstige ligging en goede uitstraling. Het pand kan gehuurd worden maar dit is niet noodzakelijk indien de nieuwe eigenaar het bedrijf wil verhuizen of integreren in een bestaande organisatie.

Door de klantgerichte marktbenadering, snelle reactietijden en goede service heeft de onderneming een goede reputatie en gezond rendement opgebouwd. Goede contacten met leveranciers en loyale klanten. Het klantenbestand heeft een goede spreiding. De werknemers zijn gemotiveerd en bereid om hard te werken.

Interessante groeimogelijkheden en kansen om de onderneming verder uit te bouwen door te investeren in sales en marketing. Het bedrijf kan relatief eenvoudig geïntegreerd worden in een bestaande ICT organisatie. Hierdoor kunnen aantrekkelijke synergie voordelen worden benut. Het bedrijf kan een mooie aanvulling zijn op bijvoorbeeld een Apple center om ook Windows expertise binnenshuis te halen.