

Profile number

109901

Uitzendbureau

Located in

Multiple regions possible

Personal data

Sector

Service industry

Type of company

Temp labour

Legal entity:

-
- Other
- Limited Company

Type of transaction

- Shares
- Assets / liabilities

Life phase enterprise

- Starting
- Growing
- Full-grown

Employees in FTE

0 - > 50

Type of buyer:

Strategic acquisition

Financial information

Turnover last financial year

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Asking price

€ 0 - € 10.000.000

Earnings before taxes

€ 0 - € > 5.000.000

Company history/background

De onderneming die gezocht wordt, is een uitzendbureau met de focus op logistiek en productie (met goede naam en faam) die de regionale markt bedient. En daarbij gebruik kan maken van niet- of laaggeschoolde tot en met MBO+ medewerkers (arbeidsmigranten) met een gezonde mix van fase 1 tot en met 4. Een certificering is een pré, maar geen vereiste. Omvang Wat betreft de omvang van de beoogde overname wordt gezocht naar

een onderneming met een jaarlijkse omzet van circa € 1.000.000 tot € 2.500.000. Locatie De gezochte onderneming bevindt zich in de regio Zuid-Nederland, waarbij de grens Rotterdam/Arnhem wordt aangehouden. Transactievorm De voorkeur gaat uit naar een volledige overname (100%). Zowel een activa/passiva transactie als een aandelenoverdracht is bespreekbaar. Opdrachtgever heeft de voorkeur voor een overdrachtsperiode van 2 tot 3 maanden. Andere opties zijn bespreekbaar.

Onze opdrachtgever heeft een middelgrote uitzendorganisatie opgebouwd, zowel door het zelf opzetten en uitbouwen als door overnames. De onderneming is de afgelopen jaren gegroeid naar een omzetniveau van ca. € 20 miljoen (prognose 2025). De groeiontwikkeling wil hij verder doorzetten door middel van het overnemen van relatief kleinschalige uitzendbureaus, die het bestaande netwerk van kantoren in Polen en Zuid-Nederland kunnen uitbreiden. De kracht van onze opdrachtgever is dat hij zelf de eerste periode na overname zich operationeel inzet waarna hij – in overleg met het bestaande team – ofwel 1 van de bestaande medewerkers laat doorgroeien of een medewerker van buitenaf aantrekt ter versteviging van het team en ter opvang van de verkopende DGA. Ergo: oprechte aandacht voor het team en persoonlijke betrokkenheid. De bestaande klanten van onze opdrachtgever hebben veelal meerdere vestigingen door het land waardoor het overgenomen uitzendbureau direct kan groeien en meer omzet kan verwerven. Kortom: er zijn mogelijkheden om synergievoordelen te behalen.

Unique selling points

Onze opdrachtgever heeft middelen gereserveerd voor zijn buy-and-build strategie en kan daardoor de doorlooptijd van het aankooptraject beperken.

Other

Reacties worden zeer vertrouwelijk behandeld, desgewenst wordt op voorhand een geheimhoudingsovereenkomst getekend.