

**Profile number**

110144

**Engineering/ groothandel, gespecialiseerd in waterzuivering en geurbestrijding****Located in**

South Holland

**Personal data****Sector**

Wholesale

**Type of company**

Other

**Legal entity:**

Limited Company

**Type of transaction**

Shares

**Life phase enterprise**

Full-grown

**Employees in FTE**

&lt; 5

**Type of buyer:**

- MBI candidate
- Strategic acquisition
- Investor

**Financial information****Turnover last financial year**

€ 1.000.000 - € 2.500.000

**Asking price**

€ 1.000.000 - € 2.500.000

**Earnings before taxes**

€ 500.000 - € 1.000.000

**Company history/background****Beschrijving:**

Het bedrijf is opgericht in 1933 en houdt zich vanaf die tijd bezig met het vervaardigen en leveren van apparatuur voor afvalwaterzuiveringen. Denk hierbij aan RVS-mengers voor (actief) slib- en egalisatiebassins en kleine chemicaliëntanks. Concurrenten zijn slechts enkele mondiale fabrikanten, welke ongeveer hetzelfde concept van extreem energiezuinige mengers kunnen produceren.

Vanaf 1980 zijn geurfilters in het programma opgenomen. Geurfilters welke toegepast worden op alle locaties waar geuroverlast is van o.a. afval (riool) water. Geurfilters zo groot als een flinke limonadefles, tot geurfilters met de afmetingen van een zeecontainer.

Bijzonderheden:

Zowel de mixers als de geurfilters worden in eigen beheer per project ontworpen en geëngineerd, door derden gefabriceerd en weer in eigen beheer op locatie geplaatst en gemonteerd. Het team bestaat uit 4 FTE (exclusief directie).

## Unique selling points

Klantenbestand:

De betreffende onderneming heeft in de loop der jaren een sterke naam opgebouwd, heeft een zeer stabiele en trouwe groep afnemers en wordt zowel nationaal als internationaal gezien als betrouwbare partner. Dat uit zich in het winnen van Nederlandse aanbestedingen en binnenhalen van mondiale tenders. De afnemers in Nederland zijn hoogheemraadschappen, waterschappen, gemeenten, petro- chemische industrieën, superjachtenbouwers en weg- en waterbouwaannemers. De afnemers in het buitenland zijn vaak grote bouwconsortia die complete fabrieken of zuiveringen bouwen. Door de combinatie van producten en afnemers - zoals genoemd - kan gesteld worden dat het bedrijf zich in een nichemarkt bevindt.

## Other

Kansen en mogelijkheden:

De internationale groei - zowel in Oost-Europa als de Arabische wereld en Azië - is de laatste jaren positief sterk in ontwikkeling gekomen. Hier liggen grote groeikansen voor in de nabije toekomst. De eerste stappen zijn aantoonbaar succesvol gezet en afgerond, vervolgstappen moeten het succes verder uitbouwen. Omdat er geen eigen machinepark aanwezig is, is er volop ruimte voor groei, zonder hoge investeringskosten. De onderneming is dus schaalbaar voor expansie.

Reden voor verkoop: Ik heb een leeftijd bereikt waarop ik de onderneming wens te verkopen.

Aangeboden belang: De verkoper wenst het volledige bedrijf (100%) te verkopen.

Transactievorm: Aandelentransactie.

Geschikt voor: Deze onderneming is interessant voor strategische kopers/ investeerders. Het bedrijf is tevens interessant voor ondernemende MBI kandidaten met kennis van deze sector. Het bedrijf heeft zich gevestigd in de markt met een groot marktaandeel.

Type klant: B2B