

Profiel nr.

108432

Dit profiel is verkocht of niet meer actief. Bekijk ons actuele aanbod hier.

Productiebedrijf en/of groothandel

Gevestigd in

Meerdere regio's mogelijk

Persoonlijke gegevens

Branche

- Industrie
- Groothandel

Soort bedrijf

- Groothandel in auto's en accessoires
- Groothandel in kantoormachines en computers
- Groothandel in consumentengoederen
- Groothandel in sport en recreatie
- Handelonderneming
- Groothandel in hout- en bouwmaterialen
- Groothandel in elektrische gebruiksgoederen
- Groothandel food
- Groothandel in verpakkingsmaterialen
- Electrotechnische industrie
- Voedingsindustrie
- Meubelindustrie
- Grafische industrie
- Machine industrie
- Metaalproducentenindustrie
- Verpakkingsindustrie
- Kunststof- en rubberverwerkende industrie
- Martitieme en scheepsbouw industrie
- Kleding- en textielindustrie
- Houtverwerkende industrie
- Overig
- Automotive
- Bouwindustrie
- Chemische industrie
- Glas, aardewerk & cementindustrie

- Leerindustrie
- Lucht en ruimtevaartindustrie
- Farmaceutische industrie
- Nanotechnologie
- Papierindustrie
- Recycling industrie
- Medische hulpmiddelen industrie

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

5 - 25

Type koper:

- MBI kandidaat
- Kapitaalverstrekker

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 0 - € > 5.000.000

Indicatie overnamebedrag

€ 100.000 - € 2.500.000

Resultaat voor belasting

€ 100.000 - € 500.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Voor een hands-on investeerder zijn wij op zoek naar een MKB-onderneming die graag een groeifase wil inzetten. De huidige eigenaar van de over te nemen onderneming krijgt dit op dit moment nog onvoldoende gerealiseerd, maar wil dit de komende 3 à 5 jaar samen met een investeerder realiseren. Na die jaren is de investeerder bereid om de onderneming volledig over te nemen, samen met het management of eventueel een Management-buy-in kandidaat. Het kunnen dus ook ondernemingen betreffen die nu nog geen opvolger hebben. De voorkeur gaat naar productiebedrijven of groothandels in de B2B-markt. Daarbij moet de product kennis aanwezig zijn binnen de onderneming. De investeerder neemt ook genoeg met een minderheidsbelang.

Een investeerder die al jaren als ondernemer actief is binnen de MKB-markt. Hij wil graag zijn kennis en expertise ook inzetten bij andere ondernemers om met hem/haar de onderneming te laten groeien. De investeerder heeft een goede financiële kennis en is sterk in het bedenken van commerciële concept voor omzetgroei. Commerciële werkzaamheden liggen de investeerder ook goed of het aansturen daarvan. Hij beschikt over een groot netwerk over verschillende branches wat van toegevoegde waarde kan zijn. De

tijdsbesteding die de investeerder per week beschikbaar heeft is ongeveer 1-1,5 dag.