

Profile number

110471

Onderneming gericht op bandenservice en snelle voertuigreparatie**Located in**

Central Netherlands

Personal data**Sector**

Retail non-food

Type of company

Car dealer, service station

Legal entity:

Limited Company

Type of transaction

Shares

Life phase enterprise

Full-grown

Employees in FTE

5 - 10

Type of buyer:

- MBI candidate
- Strategic acquisition

Financial information**Turnover last financial year**

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Asking price

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Earnings before taxes

€ 250.000 - € 500.000

Company history/background

Deze winstgevende onderneming is gespecialiseerd in bandenservice en snelle voertuigreparaties.

Het bedrijf biedt een totaaloplossing van de levering en montage van (exclusieve) 2e hands en nieuwe banden tot 3D-uitlijning, APK-keuringen en aircoservice. De werkzaamheden strekken zich uit van regulier onderhoud tot specialistische diensten zoals velgenherstel en de reiniging van roetfilters en katalysatoren.

De organisatie richt zich op de particuliere markt (ca. 75%) en heeft ook een netwerk van circa 40 externe partnergarages waar men werk voor uitvoert.

Belangrijke pijlers van de onderneming zijn een drive-in concept zonder afspraak, directe beschikbaarheid van niet generieke bandenmodellen en een strategische inkoopstrategie.

De onderneming wordt gedreven vanuit een huurpand van 1.135 m2 dat in bezit is van de aandeelhouders. De overname van dit pand behoort tot de mogelijkheden indien gewenst.

Naast de twee DGA's zijn er 8 medewerkers werkzaam voor de onderneming.

Unique selling points

- **Naam en bekendheid:** De onderneming is actief sinds 2008 en heeft een sterke reputatie opgebouwd, wat blijkt uit ruim 700 Google-reviews met een gemiddelde score van 4,6/5. Deze naamsbekendheid zorgt voor een constante organische instroom van klanten.
- **Klanten:** De portefeuille bestaat uit een brede particuliere basis (ca. 75%) en een netwerk van circa 40 partnergarages. De B2B omzet is ongeveer 25% van het totaal.
- **Exclusieve banden:** Waar grote ketens vaak beperkt worden door centrale inkoopprocessen, geeft de directe beschikbaarheid van niche-banden de onderneming een unieke positie in de markt.
- **Groeimogelijkheden:** De huidige ondernemers willen de onderneming verkopen omdat ze andere ambities hebben. Ze willen geen groter team managen dan ze nu hebben. Indien een koper het team vergroot zal dit leiden tot een hogere capaciteit en hogere omzet- en winstgevendheid.

Other

Omzet:

2023: 1.037K

2024: 1.210K

2025: 1.282K

2026P: 1.375K

EBITDA:

2023: 190K

2024: 233K

2025: 376K

2026P: 430K

Reden van verkoop

De eigenaren zijn voornemens om 100% van de aandelen te verkopen en zich te richten op persoonlijke interesses. Zij zijn bereid tot een overdracht waarbij de continuïteit van de bedrijfsvoering centraal staat. Een dienstverband is daarbij niet uitgesloten.

Profiel koper

Strategische partijen in de automotive- of bandensector die geografisch willen uitbreiden in de regio Flevoland.

MBI-kandidaten met aantoonbare ervaring in de sector.