



MKBO⁺pvolging



WINKEL IN MIJDRECHT

ANONIEM PROFIEL



In het kort

Omzet 2024
€ 800.000

Beloning DGA
€ 48.000

EBITDA
€ 20.000

Altijd al gedroomd van een werkdag zonder files, met klanten die met een glimlach binnen komen en een winkel waar je energie van krijgt? Dit bedrijf is geworteld in de regio, heeft een loyale klantenkring en biedt een bijzondere mix van creativiteit, menselijk contact en ondernemerschap. Geen saaie kantoorbaan, maar een plek waar jouw smaak, gevoel voor stijl en persoonlijke aandacht het verschil maken. Dit kan jouw volgende hoofdstuk zijn!

De belangrijkste zaken om in overweging te nemen voor een geïnteresseerde koper:

- De cijfers van deze onderneming zijn al jarenlang heel stabiel. De winkel is bestand gebleken tegen lockdowns en economische tegenslagen. Het resultaat laat de afgelopen jaren steevast winst zien.
- Het vierkoppige team is perfect op elkaar ingespeeld. Verantwoordelijkheden kunnen zorgeloos worden gedelegeerd naar de medewerkers.
- Maatschappelijke ontwikkelingen werken in het voordeel:
 - Het aantal inwoners van de gemeente groeit met een stevige toename binnen het segment 65-plus en het segment 30-40 jaar;
 - Auteur en onderzoeker Hans van Tellingen ziet dat online flink inlevert ten koste van de stenen winkel;
 - De omzet in de retail stijgt al bijna een jaar lang van maand tot maand;
 - Gevraagd aan expert Cor Molenaar waar mensen het liefste hun geld uitgeven, was zijn onderbouwde antwoord dat dit in het kernwinkelgebied is.
- De overdracht is mede geborgd in één van de werknemers die zelfstandig de zaak opent en sluit, voorraden aanvult en alle processen in de winkel beheerst.
- Een overname biedt direct één maandelijkse management fee aan de koper, maar vanaf juli 2027 is er ook ruimte voor een tweede inkomen door het pensioneren van een andere medewerkster.

Procedure



MKB Opvolging

KvK 30252796

Icaruslaan 42

1185 JN Amstelveen

085 0605004

06 1853 1659

www.mkbopvolging.nl

david@mkbopvolging.nl

De ene koper heeft meer ervaring met overnames dan de andere. Het is wenselijk dat je als koper een adviseur in de arm neemt. Dat kan je accountant zijn of een financieel adviseur. We doorlopen de volgende stappen:

1. Bij meer interesse neem je contact op met mij, David Uijl. Zie gegevens in de zijlijn. We bespreken dan kort jouw achtergrond en in overleg kunnen we overgaan op het tekenen van een geheimhoudingsverklaring. Ik deel dan nog meer gegevens, zoals de naam van het bedrijf en meer cijfers.
2. Vervolgens verwachten we een niet bindend bod, waarin duidelijk wordt wat de koper als overnamesom voorstelt, hoe deze gefinancierd gaat worden en wat de rol voor de eigenaar is na de overdracht. Zijn voorkeur is om maximaal drie maanden na verkoop aan te blijven.

Voor het bod gaan we uit van een aandelentransactie, gebaseerd op de waarde van het courante deel van de voorraad (gemiddeld ongeveer € 240.000) en een bescheiden goodwill (3,2 maal de EBITDA).

3. Als het bod in lijn is met de verwachting stellen we de koper voor aan de eigenaar.
4. We bespreken het bod en komen, bij overeenstemming, tot een intentieverklaring (LOI). Daarin spreken we exclusiviteit af en een tijdsad. Ook het verloop van het boekenonderzoek zullen we afstemmen in deze LOI. Na afronding van het boekenonderzoek kan de transactie doorgang vinden. Verkoper neemt de kosten voor de LOI voor zijn rekening, koper de kosten voor de koopovereenkomst en de kosten van de notaris.