



Profiel: NEXT STEP

Software huis. Sterk groeiend software bedrijf met een standaard product voor financiële professionals in een brede markt

Kernactiviteiten. Het ontwikkelen, verkopen, implementeren en supporten van software. Er wordt *geen* maatwerk geleverd.

Markten. In hoofdlijnen wordt de markt verdeeld naar adviesorganisaties en niet adviesorganisaties. De onderneming is actief in alle marktsegmenten omdat het product ingericht kan worden naar de organisatie. Grote organisaties als PWC, Ernst & Young, TNO, etc. zijn klant maar ook kleinere organisaties als Suit Supply etc..

Rechtsvorm is een besloten vennootschap. Er is 1 aandeelhouder/ directeur.

Organisatie. Een platte organisatie, die aangestuurd wordt door een operationeel manager (niet de eigenaar) en diverse afdelingshoofden. De eigenaar houdt zich bezig met business development en incidenteel grotere sales trajecten. Controlerend accountant is PWC.

Omvang van de onderneming is ca. 28 man waarvan 7 verkoop, 5 call-center, 3 service afdeling, 3 consultants, 5 ontwikkeling, management 2, binnendienst 3 (receptie, administratie, contracten/licentie beheer).

Groei.

De onderneming is de afgelopen 3 jaar in omzet verdrievoudigd. De onderhoudscontracten vertonen een zelfde groei en binnen 2 jaar wordt een breakeven van kosten in onderhoud verwacht. Huidige resultaten zijn 30% op de omzet. Gemiddeld resultaat over de periode 2006 t/m 2009 na belastingen 1.5 mio euro

Reden overdracht.

DGA is een bouwer en denkt nog sneller en beter te kunnen renderen onder de vlag van een grotere organisatie die zelf diensten of producten levert aan financiële professionals en zich enerzijds richt op diverse markten en anderzijds een grote klantenkring heeft. U als potentiële koper dient aan dit profiel te voldoen.

Prijs: Als idee voor de verkoopprijs is het uitgangspunt een cashtransactie van ca 10 miljoen euro en een earn out van 4 miljoen. DGA wil winst garanderen voor de earn-out. Prijs is gebaseerd op een sterk groeiende onderhoudscontracten enerzijds en anderzijds lange termijn contracten door verhuur van de software.

Procedure van overname is als volgt:

- Na aanvraag en ondertekening van een zogenaamde geheimhoudingsverklaring (voorbeeld zie bijlage), zal, na terugkoppeling en goedkeuring van opdrachtgever de naam van de organisatie aan u worden verstrekt. De ondertekening dient plaats te vinden door koper alsmede zijn eventuele bemiddelaar.
- Voorbespreking met CH Consultancy over het te doorlopen traject en uw uitgangspunten.
- Vervolgens zal door ons een eerste kennismakingsgesprek met de algemeen directeur van Next Step worden gepland.
- Na dit gesprek zullen wij contact met u opnemen of u verder geïnteresseerd bent en met u de vervolgstappen bespreken.

Contact Wij maken u er op attent dat *alle* contacten, zowel persoonlijk, telefonisch als schriftelijk, uitsluitend via en/of met schriftelijke goedkeuring van CH Consultancy dienen te verlopen.

Geplande bedrijfsoverdracht: 2010/2011

Informatie bij bovenstaande onderneming onder vermelding van kenmerk **Next Step**.

Cees Heystek
Tel 06 21 53 80 80
Email: chc@heystek.org