

MANAGED SERVICE PROVIDER

Sterke positie binnen het Nederlandse MKB

Continuïteit | Actief management | Langetermijnkapitaal | Buy & build

GEZOCHT WORDT NAAR

een Nederlandse MSP die voor haar MKB-kanten fungeert als structurele IT-partner en verlengstuk van de interne organisatie. De onderneming heeft langdurige klantrelaties, een substantieel aandeel terugkerende omzet en een zelfstandig technisch team.

€1-5 mln

OMZET

>60%

RECURRING OMZET

€250k+

STRUCTURELE EBITDA

<15%

GROOTSTE KLANT*

** bij voorkeur; kwaliteit en spreiding klantenbestand zijn leidend*

DOELONDERNEMING

- Managed IT, servicedesk en werkplekbeheer als kern.
- Microsoft 365 / Azure, cloud, infrastructuur en netwerkbeheer.
- Cybersecurity, backup en business continuity.
- Gespreid MKB-kantenbestand met langdurige relaties en lage churn.
- Beperkte afhankelijkheid van DGA en individuele klanten.

GROEIAMBITIE

- Professionaliseren en automatiseren van de operatie.
- Cross-sell in cloud, security en managed services.
- Gerichte aanvullende acquisities binnen het Nederlandse MSP-landschap.

TRANSACTIE & CONTINUÏTEIT

- Voorkeur voor een meerderheidsbelang.
- Ruimte voor gefaseerde overdracht en blijvende betrokkenheid van de ondernemer.
- Bestaand team en klantrelaties vormen de basis voor verdere groei.
- Geen focus op korte termijn exit, maar op duurzame waardecreatie.

MANAGEMENT + INVESTERINGSPARTNER

Tolga Isikdemir

Ruim 16 jaar IT-ervaring. Actieve managementrol met focus op technologie, processen en groei.

HH Management

Langetermijninvesteringspartner met kapitaal, investeringservaring en strategische ondersteuning.

ACQUIRE > PROFESSIONALISE > CROSS-SELL > AUTOMATE > BUY & BUILD

Voortbouwen op wat de ondernemer heeft opgebouwd.

VERTROUWELIJK IN CONTACT

Voor ondernemers en adviseurs met een passende MSP-propositie.

isikdemir.nl