

# Unieke buy-and-build strategie in de tandheelkunde

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/unieke-buy-and-build-strategie-in-de-tandheelkunde/>



## Samenvatting

**Datum:** 9 June 2022

**URL:** <https://venturecapital.nl/unieke-buy-and-build-strategie-in-de-tandheelkunde/>

## Contact & Site

## Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.16" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.16" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.16"
custom_padding="|||" global_colors_info="{}" custom_padding_hover="|||"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.16" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"]
```

Binnen 10 jaar zal de helft van alle tandartsen in Nederland met pensioen gaan en de nieuwe generatie heeft geen behoefte om hun eigen praktijk te voeren. Daarom is dit bedrijf een tandartsketen aan het opzetten door middel van een buy-and-build strategie. Op het moment zijn de ondernemers van dit bedrijf de overname van 4 praktijken aan het afronden in Amsterdam. Met nog een aantal overname kandidaten in de pijplijn. De ondernemers hebben veel ervaring op het gebied van bedrijfsovernames.

### **Business model:**

Het bedrijf genereert omzet door het exploiteren van verschillende tandartspraktijken.

### **Type klant:**

B2C

### **Gewenst type investeerder:**

Angel Investor

### **USP's:**

De concurrentie focust zich op grote en geoptimaliseerde praktijken, waarbij er weinig ruimte is voor inspraak verkopende eigenaren. De focus van dit bedrijf ligt op het grote segment van de markt: de praktijken die onder deze grens vallen en waar nog veel valt te halen op efficiency. Door de persoonlijke aanpak van de onderneming en tegelijkertijd maatwerk te leveren, overtuigen ze dit segment van de markt om zich bij hen aan te sluiten. Uiteindelijk kan deze reputatie ook geleveraged worden om grotere praktijken op te kopen.

**Benodigd kapitaal:**

€125.000,-

**Investeringsbehoefte:**

Dit bedrag zal worden gebruikt om skin in the game aan te tonen bij de verschillende financieringspartijen waar dit bedrijf nu mee in gesprek zijn.

**Sector:**

Health

**Bedrijfsfase:**

Early Growth

**Aantal founders:**

7

**Aantal huidige werknemers:**

0

**Ervaring founders:**

Het bestuur van dit bedrijf wordt gevormd door een tandarts die tevens tandheelkundig directeur is geweest van een praktijk met 30 tandartsen. Een financieel man die aan de basis stond van de eerste apothekenketen van Nederland en deze organisatie heeft laten groeien van 0 naar 200 apotheken. Een ex-topsporter en ondernemer die enige tijd een marketingbureau heeft gerund.

Naast het bestuur zijn er 4 commissarissen

1. Tandarts die 5 praktijken had met meer dan 100 medewerkers en uiteindelijk verkocht.
2. ex-partner KPMG met relevante deal- en accountancy-expertise.
3. Advocaat die partner was bij meerdere grote kantoren.
4. ex-partner EY met relevante transactie-ervaring.

**Maandelijks omzet:**

€104.809,-

**Omzet (prognose) komende 12 maanden:**

€3.336.000,-

**Omzet (prognose) maand 13-24:**

€8.465.000,-

**Huidige maandelijks kosten:**

€45.805,-

**Overige relevante informatie:**

- Door de founders is er al een bedrag van €20.000,- euro geïnvesteerd in de onderneming.

- Dit bedrijf heeft toezegging van verschillende partijen om €1.800.000,-  
investeren als de €125.000,- wordt voldaan.

[/et\_pb\_text]/[et\_pb\_column]/[et\_pb\_row]/[et\_pb\_section]