Profiel nr.
108701

Luxe merk vruchtensappen

Gevestigd in
Nederland

Algemene informatie

Branche
Agri-food

Soort bedrijf
Overig

Rechtsvorm:
BV

Transactievorm
Aandelentransactie

Levensfase onderneming
Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)
< 5

Type koper:
- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie

Omzet indicatie
€ 500.000 - € 1.000.000

Indicatie overnamebedrag
N.o.t.k.

Resultaat voor belasting
€ 0 - € 100.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

De onderneming is een familiebedrijf met zijn oorsprong in de fruitteelt en een rijke historie (30+ jaar) als aanbieder van geperste vruchtensappen. De laatste tien jaar is er samen met investeerders sterk geprofessionaliseerd, waarbij de traditionele waarden zijn behouden.

Het aanbod bestaat uit een eigentijdse lijn van geperste vruchtensappen zonder toevoegingen. Het merk is onderscheidend vormgegeven en heeft een luxe uitstraling.

De onderneming is efficiënt opgezet, het eigen team (drie parttimers, gezamenlijk 1 FTE) richt zich op inkoop, verkoop, planning, het merkonderhoud en het voeren van de administratie. Er zijn geen werknemers in loondienst.

Voor productie en distributie wordt al meer dan tien jaar samengewerkt met sterke kwaliteitspartners.

De producten worden exclusief aangeboden aan horeca, catering en speciaalzaken.

Onderscheidend vermogen

- Efficiënte organisatie, met klein team (1FTE) te runnen
- Breed toepasbaar en hoogwaardige productaanbod
- Vele groeikansen die tot nu toe onbenut zijn gebleven
- Laag exploitatie- en investeringsrisico
- Overdraagbaar breed netwerk in de doelmarkten
- Gevestigd bedrijf met uitstekende reputatie

Overig

De verkoop van het bedrijf is een gezamenlijke beslissing van de aandeelhouders. Voor één van hen is het tijd om een stap terug te doen en meer ruimte te creëren voor persoonlijke prioriteiten, de andere aandeelhouder ziet deze verandering als een natuurlijk moment om zijn carrière in een nieuwe richting voort te zetten. Beiden willen het bedrijf in handen leggen van een opvolger die voortbouwt op de sterke fundamenten en het verder ontwikkelt. Hun rol zal na de overname overeenkomstig de wensen van de koper worden ingevuld, waarbij zowel aanblijven voor een overeen te komen overdrachtsperiode als andere opties bespreekbaar zijn.

De propositie is interessant voor een strategische koper die uitbreiding zoekt met een mooie lijn alsook voor een MBI kandidaat die over voldoende middelen beschikt en waarvoor het bedrijf als perfecte springplank kan dienen.