

Profiel nr.

108807

Handelsonderneming in collageen producten**Gevestigd in**

Flevoland

Persoonlijke gegevens**Branche**

Detailhandel Food

Soort bedrijf

Overig

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Indicatie overnamebedrag

N.o.t.k.

Resultaat voor belasting

€ 100.000 - € 250.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

De Nederlandse onderneming, opgericht in 2017, levert collageenproducten afkomstig van vis via online verkoop aan consumenten en resellers. De onderneming onderscheidt zich door het aanbieden van hoogwaardige, natuurlijke collageenproducten, afkomstig van duurzame visbronnen voor optimale huid-, haar- en gewrichtsgezondheid. Door de goede naamsbekendheid komt het grootste deel van de leads via de webshop, met een hoge mate van recurring omzet. Dit wordt gewaarborgd door een hoge klanttevredenheid en goede online vindbaarheid.

Het assortiment van de onderneming bestaat voornamelijk uit producten op het gebied van natuurvoeding en reformartikelen, met name collageen. De belangrijkste onderscheidende factor is het product zelf. De onderneming levert een zuiver en hoogwaardig collageen uit de graat en/of huid van diverse vissoorten. De onderneming beschikt over een exclusief inkoopkanaal van hoogwaardige viscollageen. De collageenproducten zijn volledig natuurlijk en worden duurzaam geproduceerd. Naast collageen worden ook aanvullende producten zoals visolie, omega-3 vetzuren en vitamines aangeboden, voor een vitaal leven.

Onderscheidend vermogen

Kansen

- Uitbouwen van de webshop
- Snelle uitbreiding van volume aan resellers (o.a. drogisterijen, gezondheidswinkels, schoonheidssalons, therapeuten).
- Kostenbesparingen: alle operationele processen worden extern ingehuurd.
- Internationale uitbreiding (o.a. Duitsland, België)

Overig

Klanten

Het klantenbestand bestaat uit zowel B2B als B2C klanten. De verhouding lag in 2022-23 op circa 60-70% van de omzet in het B2C-segment. Door het bewust afbouwen van enkele grotere B2B-accounts in het lopende jaar, ligt er verhoudingsgewijs in 2024 nog meer de nadruk op de B2C verkopen via de eigen webshop (88%). De overige 12% van de omzet komt uit reseller-activiteiten (bulk-leveringen). Een segment wat in het verleden aanzienlijk meer volume deed en wat met de juiste inspanningen veel groeipotentie biedt.

Personeel

De onderneming wordt momenteel met een minimum aan commerciële inspanning gerund, nagenoeg alle operationele processen worden extern ingehuurd.