

Profiel nr.

108862

Groothandels met groeiambities

Gevestigd in

Meerdere regio's mogelijk

Algemene informatie

Branche

- Detailhandel Non-Food
- Groothandel

Soort bedrijf

- Groothandel in auto's en accessoires
- Groothandel in consumentengoederen
- Groothandel in hout- en bouwmaterialen
- Groothandel in elektrische gebruiksgoederen

Rechtsvorm:

BV

Transactievorm

- Aandelentransactie
- Activa / passiva transactie
- Nader te bepalen

Levensfase onderneming

Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

10 - 50

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie

Omzet indicatie

> 5.000.000

Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € > 5.000.000

Resultaat voor belasting

€ 500.000 - € 2.500.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Een ervaren ondernemer is op zoek naar een groothandel met een nichepositie en groeipotentieel. De organisatie heeft bij voorkeur een mix van eigen merken en A-merken in haar assortiment, met activiteiten zoals import vanuit strategische markten zoals Azië.

- Jaaromzet: €5 mln. tot €20 mln.
- Minimaal 10 FTE

Een strategische en hands-on ondernemer met 15+ jaar ervaring in bedrijfsontwikkeling, sourcing en categoriebeheer. Beschikt over een bewezen staat van dienst in het ontwikkelen, optimaliseren en succesvol verkopen van bedrijven.

Met een focus op duurzaamheid, innovatie en operationele uitmuntendheid, biedt de kandidaat diepgaande kennis van voorraadbeheer, procesoptimalisatie en ERP-implementaties. Open communicatie, teamwork en pragmatisme staan centraal in de aanpak.

Belangrijke kernwaarden: Strategisch denken, langdurige waardecreatie en duurzame groei.

Onderscheidend vermogen

De kandidaat streeft naar een belang in een onderneming om deze naar het volgende niveau te brengen. Dit kan door:

- Het ontwikkelen van eigen merken en een sterke marktpositie.
- Strategische verbeteringen en operationele optimalisaties.
- Samenwerking met een ervaren team en/of huidige eigenaar om een duurzame overgang te realiseren.
- Deze overname is gericht op lange termijn betrokkenheid en waardecreatie, waarbij een flexibele samenwerking met investeerders of private equity-partijen eveneens wordt overwogen.

Overig

- Sourcing en Import: Sterke relaties opgebouwd met leveranciers in landen zoals China, Vietnam, Thailand en Turkije, resulterend in verbeterde inkoopvoorwaarden en verhoogde marges.
- Vestigingen opzetten: Succesvol nieuwe inkoopkantoren opgezet in Hongkong en Shanghai, inclusief recruitment en procesontwikkeling.
- Onderhandelingen en Contracten: Geleide onderhandelingen met internationale partijen, resulterend in strategische samenwerkingen met gerenommeerde bedrijven.
- Kwaliteitsbeheer: Uitvoeren van fabrieksaudits ter plaatse, met als resultaat verbeterde productkwaliteit en leverbetrouwbaarheid.
- Werken in multiculturele teams: Bewezen vaardigheid om met diverse teams en culturen samen te werken, waarbij zakelijke doelen en culturele nuances in balans worden gebracht.

- Focus op bedrijven met bewezen marktreputatie, stabiliteit en schaalpotentieel.
- Flexibiliteit in overnamevorm: volledige overname, gefaseerd (pre-exit of eventueel private equity-partijen).