

Profiel nr.

109262

Webshop met eigen merk/productlijn in waterbesparende douches en kranen**Gevestigd in**

Nederland

Algemene informatie**Branche**

Detailhandel Non-Food

Soort bedrijf

Webwinkel

Rechtsvorm:

BV

Transactievorm

Activa / passiva transactie

Levensfase onderneming

Groeierend

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

€ 100.000 - € 250.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Het betreft een toonaangevend bedrijf dat zich richt op de ontwikkeling en verkoop van slimme, waterbesparende douchekoppen. In een tijd waarin duurzaam watergebruik steeds belangrijker wordt, bieden wij innovatieve oplossingen die zowel ecologisch verantwoord als economisch aantrekkelijk zijn voor consumenten en bedrijven.

De keuze om het bedrijf te verkopen komt voort uit een strategische her-oriëntatie. We willen ons volledig focussen op een andere label binnen onze organisatie.

Wat wordt er aangeboden

Webshop (inclusief domeinnaam en webshopplatform): De volledige online winkel, inclusief backend, orderhistorie, en klantendatabase.

Merknaam en intellectuele eigendomsrechten: Inclusief handelsnaam, logo's, huisstijl en eventuele geregistreerde merken.

Voorraad: De huidige fysieke voorraad goederen die direct klaar is voor verkoop. De voorraad wordt ingekocht bij een gerenommeerde fabrik in Azië. De fabrikant is betrouwbaar, er is sprake van een goede langetermijnrelatie, en deze relatie wordt overgedragen.

Advertentie-accounts en marketplace-accounts: Denk aan bestaande advertentiekkanalen (zoals Google Ads, Meta Ads) en marketplace-accounts (zoals Bol.com, Praxis, Hornbach, Brico en Leroy Merlin), inclusief opgebouwde reviews en performancehistorie waar mogelijk overdraagbaar.

Contracten (optioneel): Verschillende kortlopende contracten met agency 's of logistieke partijen.

Overig

Het bedrijf genereert inkomsten uit drie hoofdkkanalen:

1. Eigen webshop - directe verkoop aan consumenten
2. Marketplaces – verkoop via platforms zoals Bol.com
3. B2B-verkoop – levering aan zakelijke klanten en partners