

Profiel nr.

109335

Slakkenkwekerij zoekt investerende groeipartner**Gevestigd in**

Nederland

Persoonlijke gegevens**Branche**

Agri-food

Soort bedrijf

Overig

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Nader te bepalen

Levensfase onderneming

Startend

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname
- Kapitaalverstrekker

Financiële informatie**Omzet indicatie**

Vertrouwelijk

Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 250.000

Resultaat voor belasting

Vertrouwelijk

Bedrijfshistorie / achtergrond

Een nichemarkt met groeipotentieel

De vraag naar exclusieve delicatessen zoals slakkenkaviaar – ook wel bekend als “witte kaviaar” of “perles de nacre” – groeit snel binnen de internationale gastronomie. Chefs zoeken steeds vaker naar verfijnde, duurzame producten met een onderscheidend karakter. Slakkenkaviaar voldoet aan al deze voorwaarden: het is zeldzaam, natuurlijk geproduceerd, en heeft een unieke smaakervaring.

Daarnaast zijn de slakken zelf ook een bron voor gezond en duurzaam vlees. De slakken kunnen gegeten worden met knoflookboter, het klassieke recept voor “Escargots de Bourgogne”, maar veel andere recepten zijn mogelijk. Van klassieke Spaanse “Caracoles con salsa” tot het vlees in een soep op kokos basis, slakken zijn een veelzijdig product.

De doelgroepen van deze slakkenkwekerij zijn topgastronomie en gespecialiseerde delicatessenmarkten waar marge en waardering hand in hand gaan.

Van bodem tot bord: een culinair verhaal

Door storytelling en samenwerking met chefs en influencers wil deze kwekerij de afzetmarkt vergroten. De koppeling tussen doordacht kweken, ambacht en smaakbeleving vormt het hart van deze merkpositionering.

Onderscheidend vermogen

Ambachtelijke productie met schaalbare impact

De kwekerij is opschaalbaar. Dit vereist zorgvuldige teelt, rust, en expertise inzake een product met een gezonde tot zeer gezonde marge. Kwekerij heeft bewezen stabiel te kunnen produceren en de kwaliteit kunnen waarborgen.

Het is nu tijd voor de volgende stap: opschaling van het aantal teeltonderdelen, uren besteedbaar aan de kwekerij en uitbreiding van de verwerkingscapaciteit om omzet te gaan realiseren.

Overig

Kapitaalbehoefte: €200.000

Gezocht wordt een investerende partner die meer dan alleen kapitaal brengt, die ook affiniteit heeft met duurzame voeding, ambachtelijke productie of hoogwaardige nichemarkten.

Om deze groeistap te realiseren, is een kapitaalinjectie van €200.000 nodig. De investering zal onder meer worden aangewend voor:

- Marketing & branding: positionering in de high-end horeca, deelname aan beurzen, B2B-relatieopbouw.
- Certificering en kwaliteitsbewaking: onderbouwing voor export, voedselveiligheid en premium positionering.

In ruil wordt een participatie in een veelbelovende onderneming geboden, binnen een opkomende markt.