

Profile number

109499

Handelsplatform in zonne-energie gerelateerde producten zoekt investeerder voor verder expansie

Located in

West-Nederland

General information**Sector**

Wholesale

Type of company

Trading company

Legal entity:

Private limited company

Type of transaction

To be determined

Life phase enterprise

Growing

Employees in FTE

10 - 25

Type of buyer:

- Strategic acquisition
- Investor

Financial information**Turnover last financial year**

> 5.000.000

Asking price

€ 0 - € 1.000.000

Earnings before taxes

Confidential

Company history/background

Deze onderneming is een snelgroeiend B2B handelsplatform dat zonnepanelen, omvormers en batterijen aanbiedt tegen scherpe prijzen. Met focus op de Europese markt verbindt het bedrijf fabrikanten, distributeurs en installateurs via een online platform. Het bedrijf heeft meer dan 5.000 klanten en lost problemen op zoals 'overstock' te verkopen en biedt transparant concurrerende prijzen van meerdere aanbieders. In 2024 heeft de onderneming meer dan 100% groei gerealiseerd, met honderden klanten en een sterke vraag vanuit diverse

landen. De service wordt volledig digitaal aangeboden via een gebruiksvriendelijke website. Het huidige team bestaat uit +/- 15 medewerkers. De verwachting is dat de omzet, met de benodigde investering, kan verdubbelen van +/- EUR 10.000.000 naar +/- EUR 20.000.000.

Business model: Het businessmodel is gebaseerd op een commissiestructuur, waarbij een gemiddelde marge van +/- 7,5% wordt gerealiseerd. In 2025 is de onderneming sterk gegroeid en wil groei kapitaal ophalen om verdere expansie in Europa te financieren. **Ervaring founder(s):** Sinds 2010 is er uitgebreide ervaring opgedaan in het laten groeien van meerdere bedrijven, met een sterke focus op duurzame groei, strategische ontwikkeling en impactvolle resultaten in diverse sectoren, waaronder de duurzame energiesector.

Unique selling points

USP's:

1. Focus op scherpe prijzen: Men biedt zonnepanelen, omvormers en batterijen aan tegen de laagste prijzen, wat aantrekkelijk is voor klanten die zoeken naar kosteneffectieve oplossingen.
2. Directe verbinding met fabrikanten en distributeurs: In tegenstelling tot andere platforms, waar veel verkopers onafhankelijk opereren, werkt men samen met zorgvuldig geselecteerde verkooppartners en waarborgen ze de kwaliteit en betrouwbaarheid van de producten.
3. Duidelijke communicatie en transparantie: Ze zijn volledig transparant over doorlooptijden, betalingsvoorwaarden en levering. Klanten weten precies wat ze kunnen verwachten.
4. Sterke groei en flexibiliteit: Dankzij een flexibele aanpak en strategische focus hebben ze in korte tijd een groei van meer dan 100% gerealiseerd, wat aantoont dat ze zich onderscheiden. Mede door snelheid en schaalbaarheid.
5. Commissiemodel met focus op marge: Het commissiemodel met een gemiddelde marge van 7,5% creëert een balans tussen winstgevendheid en scherpe prijzen voor klanten.

Deze combinatie van prijs, transparantie, groei en klantgerichtheid maakt het een unieke speler in de markt.

Other

Investeringsbehoefte:

- Uitbreiden partnernetwerk in nieuwe landen
- Extra sales- en marketingcapaciteit inzetten
- Product & platform door ontwikkelen

De totale financieringsbehoefte bedraagt EUR 500.000. Men kan participeren in de vorm van een converteerbare lening met een minimale ticketsize van EUR 50.000.

- Strategische begeleiding

- Netwerk en connecties
- Financiële expertise
- Technische kennis
- Ervaring in branding en marketing
- Ondernemersmentaliteit
- Begrip van de uitdagingen en kansen binnen startups en scale-ups.