

Profiel nr.

109610

Maatkledingbedrijf voor hem & haar – van trouwpakken tot jeans

Gevestigd in

Zuid-Holland

Algemene informatie

Branche

Detailhandel Non-Food

Soort bedrijf

Dames- en herenmode

Rechtsvorm:

Transactievorm

Activa / passiva transactie

Levensfase onderneming

Groeiend

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie

Omzet indicatie

€ 0 - € 100.000

Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 100.000

Resultaat voor belasting

€ 0 - € 100.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Mijn bedrijf is opgericht in 2012, vanuit een persoonlijke frustratie die ik bij veel anderen ook zag: confectiekleding die niet goed past. Sinds de coronaperiode is de vraag naar maatwerk sterk toegenomen, en mijn onderneming is daarin meegegroeid.

Ik bied het bedrijf ter overname aan vanwege tijdsgebrek. Het heeft in de regio inmiddels een sterke naam opgebouwd, met een groot en loyaal klantenbestand dat vooral via mond-tot-mondreclame groeit. Eén zakelijke klant zorgt bovendien voor een structureel deel van de omzet. De laatste tijd zie ik ook een sterke stijging in

aanvragen voor maatwerk trouwpakken.

De onderneming wordt momenteel door mij alleen gerund. De afgelopen twee jaar heb ik er gemiddeld twee dagen per week aan gewerkt. Ondanks deze beperkte inzet – en zonder actieve PR – is de omzet toch gestegen. Dat laat zien hoeveel groeipotentie er in dit concept zit.

Het bedrijf is volledig startklaar voor overname: alles staat klaar om direct mee aan de slag te gaan.

Het hart van dit bedrijf ligt in het persoonlijke maatwerkproces. Samen met de klant worden stoffen, stijl, knopen, garen en voering zorgvuldig uitgezocht. Daarna volgt het opmeten, het administratief afronden van de bestelling en de verzending naar de kleermaker.

Zodra de kleding binnenkomt, wordt deze nagemeten, gestoomd en klaargemaakt voor de passessie met de klant. Eventuele aanpassingen worden verzorgd in samenwerking met een ervaren kleermaker uit de regio.

Naast dit primaire proces behoren ook voorraadinkoop, facturering en administratie tot de werkzaamheden.

Klanten worden ontvangen in mijn kantoor aan huis of, indien gewenst, op locatie bij hen thuis of op het werk. Het kantoor zelf maakt geen onderdeel uit van de overname. Als koper kun je het bedrijf eenvoudig voortzetten door klanten aan huis te bezoeken, of een eigen werkplek in te richten – aan huis of elders.

Onderscheidend vermogen

- In 2024 realiseerde het bedrijf een omzet van €40.000, een duidelijke stijging ten opzichte van het jaar ervoor – en dat terwijl er nauwelijks actieve marketinginspanningen zijn gedaan.
- Klanten, waaronder steeds meer bruidegoms, weten de weg naar het bedrijf te vinden via de duidelijke en transparante website.
- De overzichtelijke werkwijze en heldere prijsstelling worden regelmatig genoemd als onderscheidende factoren ten opzichte van concurrenten.
- De klanttevredenheid is hoog: klanten zijn zeer te spreken over de kwaliteit en pasvorm van de kleding, komen regelmatig terug en verwijzen ook familie en kennissen door.
- Met meer aandacht voor marketing – denk aan het delen van foto's op social media, het benaderen van bedrijven of het actiever inzetten van online kanalen – ligt verdere groei gegarandeerd binnen handbereik.

Overig

Na de overname is het mogelijk dat ik de nieuwe eigenaar begeleid in het aanleren van het vak. Indien gewenst kan ik tijdelijk nog even meedraaien om de overdracht soepel te laten verlopen.

Dit bedrijf is bij uitstek geschikt voor iemand die zijn tijd flexibel wil indelen (parttime of fulltime), graag ondernemend en zelfstandig werkt en een nieuw vak wil leren – tenzij je al ervaring hebt in deze branche.

Een belangrijk voordeel is het lage risicoprofiel: de vaste lasten zijn minimaal, waardoor je met beperkte investeringen al snel rendement kunt behalen.

Wat dit werk mooi maakt, is de combinatie van klantcontact en rustiger uitwerktijd: van persoonlijk advies tot het verwerken en voorbereiden van bestellingen.

Belangrijke vaardigheden: gevoel voor mode, kleuren en maten, sociale vaardigheden in klantgesprekken en enige administratieve kennis voor facturatie en orderverwerking (of bereidheid dit uit te besteden).