

Profiel nr.

109838

E-commercebedrijf & distributeur van cosmetica

Gevestigd in

Noord-Nederland

Algemene informatie

Branche

Groothandel

Soort bedrijf

Groothandel in consumentengoederen

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Nader te bepalen

Levensfase onderneming

Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

5 - 10

Type koper:

- Strategische overname
- Kapitaalverstrekker

Financiële informatie

Omzet indicatie

€ 500.000 - € 1.000.000

Indicatie overnamebedrag

€ 500.000 - € 1.000.000

Resultaat voor belasting

Vertrouwelijk

Bedrijfshistorie / achtergrond

Aangeboden bedrijf is een ervaren distributeur van cosmetica: voornamelijk make-up en toebehoren, met een toenemende focus op e-commerce. Meer dan 15 jaar ervaring en met een stabiele klantenbasis.

De combinatie van distributie en directe verkoop biedt unieke kansen om zowel zakelijke als particuliere markten te bedienen. Focus op Zakelijke klanten (B2B): Kleinschalige beautysalons in Nederland (en België) die de producten gebruiken en/of doorverkopen en Consumenten (B2C): Vrouwen in het middensegment, die

voornamelijk via de webshop worden bereikt. Sterke punten Succesvolle transitie van distributie naar e-commerce. Centraal gelegen logistieke faciliteit in Nederland voor snelle levering in de Benelux. Stabiele B2B-klientenbasis en een groeiend consumentenbereik via de webshop. Gebruik van een geoptimaliseerd ERP-systeem voor voorraadbeheer en orderverwerking. Organisatie en huisvesting De organisatie opereert vanuit een compacte en flexibele structuur, gevestigd in Nederland. Het pand biedt schaalbare logistieke mogelijkheden voor zowel kleine als grote bestellingen.

Onderscheidend vermogen

Kansen en groeimogelijkheden Verdere groei van de webshop via gerichte marketingcampagnes en SEO-optimalisatie. Uitbreiding naar andere Europese markten naast de huidige focus op Nederland en België. Heractivering van de Belgische markt en uitbreiding van de B2B-klientenbasis. Toevoeging van nieuwe productcategorieën om een breder publiek aan te trekken.

Overig

De producten hebben een lange houdbaarheid, waardoor voorraadrisico's minimaal zijn. Het bedrijf onderscheidt zich door de verkoop via beautysalons in plaats van traditionele retailkanalen, wat een exclusieve marktpositie oplevert. Reden voor verkoop: De huidige ondernemer wil meer tijd gaan besteden aan andere (zakelijke) activiteiten. Aangeboden belang: De verkoper wenst het volledige bedrijf (100%) te verkopen. Deze onderneming is vooral interessant voor strategische kopers/ investeerders.