

**Profiel nr.**

110448

**Specialistische touroperator met loyale klantenkring – 40+ jaar historie****Gevestigd in**

Nederland

**Persoonlijke gegevens****Branche**

Dienstverlening

**Soort bedrijf**

Reisbureau

**Rechtsvorm:**

Kapitaalvennootschap

**Transactievorm**

Nader te bepalen

**Levensfase onderneming**

Volwassen

**Aantal medewerkers (in FTE)**

&lt; 5

**Type koper:**

- MBI kandidaat
- Strategische overname

**Financiële informatie****Omzet indicatie**

€ 1.000.000 - € 2.500.000

**Indicatie overnamebedrag**

€ 100.000 - € 500.000

**Resultaat voor belasting**

€ 100.000 - € 250.000

**Bedrijfshistorie / achtergrond**

De onderneming vindt haar oorsprong begin jaren tachtig en heeft zich in ruim veertig jaar ontwikkeld tot een gespecialiseerde reisorganisatie binnen een duidelijke nichemarkt. De activiteiten richten zich op het organiseren van volledig verzorgde reizen en arrangementen voor een trouwe en goed gedefinieerde doelgroep.

In 2009 zijn de aandelen van de onderneming overgenomen van de oprichter. Sindsdien is het bedrijf verder uitgebouwd en geprofessionaliseerd. Door de jaren heen is een sterke reputatie opgebouwd, met een hoge mate van klantloyaliteit en een herkenbare positie binnen de markt.

De organisatie werkt al jarenlang samen met een vaste groep accommodaties en reispartners, zowel in Nederland als in het buitenland. Dankzij deze langdurige relaties en de opgebouwde merkbekendheid beschikt de onderneming over een stabiele basis van terugkerende klanten.

Door de jaren heen is het bedrijf uitgegroeid tot een rendabele niche-reisorganisatie met een solide klantenbestand.

De onderneming organiseert volledig verzorgde groepsreizen en arrangementen voor een specifieke en loyale doelgroep. Het aanbod bestaat uit zowel meerdaagse binnenlandse arrangementen als buitenlandse reizen, waarbij ontspanning, sociale activiteiten en een gezamenlijk programma centraal staan.

De organisatie verzorgt het volledige traject: van samenstelling van het reisprogramma en contractering van hotels en accommodaties tot boekingsadministratie, communicatie met deelnemers en begeleiding van activiteiten tijdens de reis. Door de jarenlange ervaring en een uitgebreid netwerk van vaste partners kan efficiënt worden gewerkt met betrouwbare accommodaties en locaties.

Het bedrijf beschikt over een sterke positie binnen deze nichemarkt en heeft een grote groep terugkerende deelnemers die jaarlijks aan meerdere reizen deelnemen. De combinatie van een herkenbaar concept, persoonlijke benadering en een goed georganiseerde uitvoering zorgt voor een stabiele vraag en een hoge klanttevredenheid.

## Onderscheidend vermogen

De onderneming beschikt over een sterke positie binnen een duidelijk afgebakende nichemarkt en heeft in ruim vier decennia een herkenbare merknaam opgebouwd. De activiteiten richten zich op een goed gedefinieerde doelgroep met een hoge mate van klantloyaliteit. Een aanzienlijk deel van de deelnemers boekt regelmatig opnieuw, waardoor sprake is van een stabiele basis van terugkerende omzet.

Door de jarenlange aanwezigheid in de markt is een omvangrijk klantenbestand opgebouwd, aangevuld met een groot adressenbestand en directe communicatiemogelijkheden met de doelgroep. Hierdoor kunnen nieuwe reizen en arrangementen efficiënt worden aangeboden en gevuld.

Daarnaast beschikt het bedrijf over langdurige samenwerkingen met hotels en accommodaties in binnen- en buitenland. Deze relaties zorgen voor continuïteit, betrouwbare uitvoering en gunstige inkoopvoorwaarden.

De combinatie van een bewezen concept, sterke klantbinding en een efficiënte organisatie maakt de onderneming aantrekkelijk.

## Overig

De onderneming is bij uitstek geschikt voor een partij of ondernemer met affiniteit met de reisbranche en

interesse in een goed georganiseerde nichemarkt. De activiteiten zijn overzichtelijk ingericht en kunnen relatief eenvoudig worden voortgezet binnen een bestaande organisatie of door een ondernemer die actief betrokken wil zijn bij de verdere ontwikkeling van het bedrijf.

Voor een strategische koper binnen de reisbranche kan de onderneming interessante synergievoordelen bieden, bijvoorbeeld door het benutten van bestaande marketingkanalen, administratieve ondersteuning of aanvullende reisproducten.

De huidige eigenaar is bereid om gedurende een nader overeen te komen periode ondersteuning te bieden bij de overdracht en kennismaking met de werkwijze, partners en relaties.

Discretie wordt op prijs gesteld. Nadere informatie wordt uitsluitend verstrekt na een eerste kennismaking en bij aantoonbare serieuze interesse.