

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)

< 5

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie

Omzet indicatie

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Indicatie overnamebedrag

€ 100.000 - € 250.000

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 de duidelijke nichemarkt van bridge reizen. 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 in het segment van bridge reizen met een solide klantenbestand.

De onderneming organiseert volledig verzorgde groepsreizen en arrangementen vnl. in combinatie met een bridge toernooi , dit 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 contracteren 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 deze 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. Het aantal geboekte paxen bedroeg in 2025 3670 stuks.

Overig

De onderneming is bij uitstek geschikt voor een partij of ondernemer met affiniteit met de reisbranche en interesse in deze goed georganiseerde nichemarkt van bridge reizen. 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.

De dagelijkse werkzaamheden worden momenteel grotendeels uitgevoerd met ondersteuning van twee parttime medewerkers (ieder circa 16 uur per week). Een actief betrokken ondernemer of ondernemerskoppel kan door eigen inzet en verdere optimalisatie van de werkzaamheden de personele inzet desgewenst beperken.

Voor een strategische koper binnen de reisbranche biedt de onderneming aantrekkelijke synergievoordelen, bijvoorbeeld door integratie van bestaande marketingkanalen, administratieve processen, klantbestanden en aanvullende reisproducten.

De huidige eigenaar is bereid gedurende een nader overeen te komen periode ondersteuning te bieden bij de overdracht en introductie in de werkwijze, relaties, leveranciers en samenwerkingspartners.

Voor de onderneming wordt uitgegaan van een marktconforme overnamesom passend bij de omvang van de activiteiten, de bestaande orderportefeuille, de terugkerende klantenkring en de aanwezige goodwill. De huidige eigenaar staat open voor overleg over een passende overname- en overgangsconstructie.

De onderneming kent een structurele stroom van terugkerende boekingen en vooruit geplande reizen, hetgeen zorgt voor een stabiele basis en een directe operationele continuïteit voor een opvolgende eigenaar. Kort gezegd de onderneming gaat over met een fors bedrag aan liquiditeiten (aanbetalingen) die deels kunnen worden benut voor een overname .

Discretie wordt nadrukkelijk op prijs gesteld. Verdere informatie wordt uitsluitend verstrekt na een eerste kennismaking en bij aantoonbaar serieuze interesse.