

Profiel nr.

110490

Operador turístico con alto potencial, tecnología y clientes**Gevestigd in**

Nederland

Persoonlijke gegevens**Branche**

Dienstverlening

Soort bedrijf

Reisbureau

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Startend

Aantal medewerkers (in FTE)

5 - 10

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname
- Kapitaalverstrekker

Financiële informatie**Omzet indicatie**

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Indicatie overnamebedrag

€ 250.000 - € 500.000

Resultaat voor belasting

Verlieslatend

Bedrijfshistorie / achtergrond**Historia y Antecedentes: Hub de Distribución Hotelera**

Fundada en 2022, la empresa es un nodo de distribución B2B especializado en el sector alojativo. Ha desarrollado una infraestructura robusta con dos líneas de negocio clave:

1. **Contratación Directa:** Acuerdos exclusivos con 300 alojamientos, garantizando márgenes competitivos.

2. Banco de Camas Global: Acceso a más de 450.000 hoteles en todo el mundo.

A nivel tecnológico, cuenta con **15+ clientes conectados vía XML** que consumen producto de forma activa, lo que supone un canal de ventas ya operativo.

Motivo de venta: La propiedad vende por motivos personales que impiden la dedicación exclusiva necesaria para optimizar la gestión. Al delegar la operativa en terceros, la rentabilidad se ha visto comprometida, dejando la empresa en fase de "break-even" técnico.

Oportunidad: Ideal para inversores o empresas del sector que busquen un **Hub ya montado**, con licencias y conexiones activas, listo para escalar y rentabilizar mediante gestión directa.

Actividad de la Empresa: Distribución Hotelera B2B y Hub Tecnológico

La compañía opera como un **Hub de distribución turística** especializado en la comercialización de alojamiento a nivel global. Su actividad se centra en la intermediación de producto hotelero mediante dos canales estratégicos: la **contratación directa** (300 establecimientos con margen preferencial) y un **banco de camas** con acceso a más de 450.000 hoteles.

La operativa está totalmente digitalizada gracias a un **contrato en vigor con una plataforma tecnológica** de última generación, que permite la conexión simultánea de **15+ clientes vía XML**, automatizando la venta y el flujo de reservas.

Estructura Operativa: El equipo está formado por **5 empleados especialistas**, uno de ellos con jornada de 4 horas, cubriendo las áreas necesarias para mantener el servicio activo.

Valor Estratégico: Se trata de una estructura "llave en mano". El comprador adquiere no solo el inventario y los contratos, sino toda la arquitectura técnica y el equipo hu

Onderscheidend vermogen

Actividad de la Empresa: Hub de Distribución Hotelera B2B

La compañía opera como un nodo tecnológico y comercial especializado en la intermediación de alojamiento global. Su actividad principal se divide en dos ejes estratégicos:

1. **Contratación Directa:** Gestión de acuerdos propios con **300 establecimientos**, lo que permite márgenes optimizados y control del producto.
2. **Banco de Camas:** Acceso a un inventario masivo de **450.000 hoteles** en todo el mundo.

La operativa técnica se sustenta en un **contrato vigente con una plataforma tecnológica** de última generación, que permite la conexión de **15+ clientes vía XML** activos, automatizando la venta y el flujo de reservas.

Estructura Humana: El equipo está compuesto por **5 empleados especialistas** (uno de ellos con jornada de 4 horas), que cubren la gestión diaria.

Se vende una infraestructura "llave en mano", con tecnología, contratos y equipo listos para una gestión enfocada en la rentabilidad.

Overig

Traspaso y Perfil del Comprador Ideal

Compromiso de Transición: La propiedad garantiza un **acompañamiento integral** durante el periodo de traspaso. El vendedor permanecerá el tiempo necesario para realizar las presentaciones oficiales con proveedores y clientes, así como para completar la **transferencia de conocimiento (know-how)** operativa y técnica. El objetivo es asegurar una sucesión fluida hasta que la nueva propiedad asuma el control total con plenas garantías.

Perfil del Adquirente: Esta oportunidad está dirigida a:

1. **Empresas o emprendedores** que busquen una entrada inmediata en la distribución hotelera con una propuesta de valor añadido y un **hub tecnológico ya operativo**.
2. **Grupos turísticos** que necesiten un proyecto "**llave en mano**" con licencias, contratos directos (300 hoteles) y conectividades XML (15+ clientes) ya establecidas, ahorrando años de desarrollo y negociación.