

Profiel nr.

110588

Handelsbedrijf in reinigingsmiddelen

Gevestigd in

Nederland

Persoonlijke gegevens

Branche

Groothandel

Soort bedrijf

Groothandel in consumentengoederen

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Volwassen

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie

Omzet indicatie

€ 500.000 - € 1.000.000

Indicatie overnamebedrag

N.o.t.k.

Resultaat voor belasting

€ 100.000 - € 250.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Een toonaangevend handelsbedrijf (vennootschap), gespecialiseerd in reinigingsmiddelen voor de recreatieve branche, wordt ter overname aangeboden. De onderneming is jaren geleden opgericht door de huidige eigenaar en heeft een sterke positie opgebouwd in Nederland. Het bedrijf levert een breed assortiment aan professionele producten vanuit eigen merknamen en private label. Voor meerdere A-merken is het bedrijf de vaste handelspartner.

De organisatie wordt gerund met een klein team van vier personen, inclusief de eigenaar. Vanuit een representatief pand in eigendom worden jaarlijks circa 1.000 orders verwerkt voor een klantenbestand van ongeveer 300 afnemers. De dienstverlening bestaat uit productie vanuit halffabricaat, verkoop, distributie en aftersales. Logistiek wordt grotendeels zelf verzorgd vanuit eigen voorraad; het transport is uitbesteed.

De omzet bedraagt gemiddeld € 950.000 per jaar en de winstgevendheid is uitstekend.

Ter overname wordt 100 % van de aandelen aangeboden. Het bedrijf is gevestigd in Midden-Nederland.

Overig

De eigenaar wil het bedrijf, dat hij zorgvuldig heeft opgebouwd, overdragen vanwege het naderen van zijn pensioenleeftijd. De voorkeur gaat uit naar een opvolger die het bedrijf verder ontwikkelt en de competenties heeft om verdere internationale groei te activeren. De ervaren eigenaar stelt zijn (markt) kennis daarvoor beschikbaar.

Deze onderneming is interessant voor grotere (handels) bedrijven die hun activiteiten willen uitbreiden, maar ook voor kleinere spelers of MBI-kandidaten met ervaring in handelsbedrijven en ambitie om de business internationaal uit te gaan breiden. Integratie in een bestaande organisatie biedt mogelijkheden voor schaalvoordelen, terwijl ook zelfstandige groei haalbaar is.

Meer weten?

Een overnameadviseur begeleidt het verkoopproces en toetst vooraf de interesse en financiële mogelijkheden van potentiële kopers. Na ondertekening van een geheimhoudingsverklaring wordt uitgebreide informatie beschikbaar gesteld en kan een kennismaking met de onderneming plaatsvinden.