

## Profiel nr.

110711

## Groothandel thee en koffie

### Gevestigd in

Nederland

### Persoonlijke gegevens

#### Branche

Groothandel

#### Soort bedrijf

Groothandel food

#### Rechtsvorm:

Personenvennootschap

#### Transactievorm

Activa / passiva transactie

#### Levensfase onderneming

Groeiend

#### Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

#### Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

### Financiële informatie

#### Omzet indicatie

€ 100.000 - € 250.000

#### Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 100.000

#### Resultaat voor belasting

€ 0 - € 100.000

### Bedrijfshistorie / achtergrond

De propositie omvat twee bedrijven, die onder geregistreerde eigen merken thee en koffie, alsmede thee-aanverwante accessoires leveren aan bedrijven. In 2025 zijn beide bedrijven samengevoegd en de activiteiten worden door één persoon geleid en uitgevoerd.

De huidige eigenaar heeft beide bedrijven eind 2024 overgenomen toen deze zich nog in een startfase bevonden.

Het bedrijf verkoopt, volledig via online sales & marketing, een breed assortiment thee, thee en koffie aan bedrijven in Nederland.

Het assortiment thee, bevat tevens een aantal thee-aanverwante accessoires en het assortiment koffie bestaat uit producten die worden ingevoerd uit enkele landen onder 'fairtrade-plus' voorwaarden. De koffie wordt gebrand, afgevuld en verpakt in NL.

## Onderscheidend vermogen

De producten hebben een kwalitatief hoogwaardig imago en zijn gericht op een specifieke doelgroep in een nichemarkt, mede daardoor verschilt de marktbenadering van massamarketing. De merken zijn niet in de supermarkt verkrijgbaar. De producten onderscheiden zich op basis van kwaliteit en verpakking. De brutomarge in dit marktsegment is goed.

## Overig

Er zijn voor beide productgroepen diverse mogelijkheden om omzet en assortiment flink uit te breiden. Het marktpotentieel is heel groot. Uitbreiding van het assortiment zal naast een sterke verbetering van het rendement tevens voordeel ondervinden in de ordergrootte waardoor verzendkosten steeds minder een limiterende factor zijn. Met een bredere marktbenadering en meer commerciële aandacht heeft deze onderneming prima kansen (ook in aangrenzende landen) om exponentieel te groeien en het rendement sterk te verbeteren.