

Profiel nr.

110715

Webshop in gezondheidsproducten

Gevestigd in

Midden-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

€ 100.000 - € 250.000

Indicatie overnamebedrag

€ 0 - € 100.000

Resultaat voor belasting

€ 0 - € 100.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

De toonaangevende webshop (vennootschap) met een specialistische uitstaling levert een breed assortiment gezondheidsproducten, wordt ter overname aangeboden. De onderneming bestaat sinds 1997 en is in 2021 overgenomen door de huidige eigenaar. Hij is de tweede eigenaar.

Er is een sterke positie opgebouwd in Nederland. Het bedrijf levert een breed assortiment niche producten aan consumenten (B2C), het bedrijf werkt met vaste handelspartners om de kwaliteit van de producten te borgen.

De organisatie wordt gerund met 2- 3 uur werk per dag, er is geen personeel in dienst. De werkzaamheden worden verricht door een werknemer van een zusterbedrijf. Het bedrijf is tevens gevestigd in het pand van dit zusterbedrijf. Er zijn beperkte m2 nodig voor de bedrijfsvoering. Het bedrijf is zodoende eenvoudig verplaatsbaar.

Jaarlijks worden er circa 2.800 orders verwerkt. De dienstverlening bestaat uit verkoop en aftersales. Logistiek wordt grotendeels zelf verzorgd vanuit eigen voorraad, een klein deel is drop shipping; het transport is uitbesteed. De omzet bedraagt circa € 200.000 per jaar en de winstgevendheid is gemiddeld € 20.000 EBITDA. Ter overname wordt 100 % van de aandelen aangeboden. Het bedrijf is gevestigd in Midden-Nederland.

Overig

De eigenaar wil het bedrijf overdragen aan een nieuwe eigenaar die de groeipotentie gaat benutten. De huidige eigenaar heeft zijn handen vol aan de onverwachte sterke groei van zijn andere bedrijf en kan de webshop niet voldoende aandacht. 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.