

**Profiel nr.**

110925

**Winstgevende e-commerce onderneming in premium consumentenproducten****Gevestigd in**

Nederland

**Persoonlijke gegevens****Branche**

Detailhandel Non-Food

**Soort bedrijf**

Webwinkel

**Rechtsvorm:**

Kapitaalvennootschap

**Transactievorm**

Aandelentransactie

**Levensfase onderneming**

Groeierend

**Aantal medewerkers (in FTE)**

&lt; 5

**Type koper:**

Strategische overname

**Financiële informatie****Omzet indicatie**

€ 2.500.000 - € 5.000.000

**Indicatie overnamebedrag**

€ 1.000.000 - € 2.500.000

**Resultaat voor belasting**

€ 250.000 - € 500.000

**Bedrijfshistorie / achtergrond**

De onderneming is in circa zes jaar opgebouwd door de oprichter en enig eigenaar, van pioniersfase tot een financieel gezonde, zelfstandig draaiende organisatie. Er is nooit externe financiering aangetrokken (schone balans). De eigenaar zoekt bewust ruimte voor een volgende fase en biedt 100% van de aandelen aan, met beoogde economische overdracht per 1 juli 2026. Hij is bereid gedurende een af te spreken periode betrokken te blijven voor een zorgvuldige kennisoverdracht.

E-commerce onderneming die premium consumentenproducten verkoopt onder eigen, geregistreerde merken

via de grootste online marktplaats van de Benelux (bol). Het assortiment omvat circa 100 SKU's binnen vier consumentencategorieën in structureel groeiende niches. De onderneming doet eigen productontwikkeling en werkt met langjarige, geselecteerde fabrikanten. Kerncijfers 2025: omzet € 3.386.615, EBITDA € 376.850, brutomarge circa 65%.

## Onderscheidend vermogen

- Toonaangevende organische marktposities en duizenden positieve reviews op de grootste marktplaats van de Benelux.
- Eigen, geregistreerde merken met overdraagbare IP-rechten (BOIP/EUIPO).
- Asset-light en cash-genererend, met lean kostenstructuur en uitstekend rendementsprofiel.
- Consistent hoge productkwaliteit en sterke, langjarige leveranciersrelaties met scherpe prijsafspraken.
- Datagedreven operatie met interne KPI-dashboards en een bewezen feedback loop voor productontwikkeling.

## Overig

Schone balans zonder externe financiering en beperkt, goed voorspelbaar werkkapitaalbeslag. Duidelijke groeikansen voor een nieuwe eigenaar: internationale uitrol naar Amazon-kernmarkten in de EU (Duits account reeds geactiveerd), assortimentsuitbreiding binnen bestaande leveranciersrelaties, inkoop-schaalvoordelen bij hogere volumes en inzet van retail-media.

Gezochte koper: een partij die de onderneming met dezelfde zorg voortzet en het aanwezige potentieel (met name internationale schaalvergroting) verder ontsluit. Denk aan een e-commerce-ondernemer, strategische branchepartij of investeerder/zoekfonds dat een winstgevend, cash-genererend platform zoekt met bewezen merken en directe groeirichting.