

Profiel nr.

110490

Toeristische operator met hoog potentieel, technologie en klanten

Gevestigd in

Castilië en León

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

Geschiedenis en achtergrond: Hotel Distributiehuis

Opgericht in 2022, is het bedrijf een B2B-distributieknooppunt gespecialiseerd in de accommodatiesector. Het heeft een robuuste infrastructuur ontwikkeld met twee belangrijke bedrijfsactiviteiten:

- **Directe contractering:** Exclusieve overeenkomsten met 300 accommodaties, wat concurrerende marges

garandeert.

- **Globale beddenbank:** Toegang tot meer dan 450.000 hotels wereldwijd.

Op technologisch niveau heeft het bedrijf 15+ klanten die via XML zijn aangesloten en actief product afnemen, wat betekent dat er al een operationeel verkoopkanaal bestaat.

Reden van verkoop:

De eigenaar verkoopt om persoonlijke redenen die de noodzakelijke volledige toewijding voor optimalisatie van het management verhinderen. Door de operationele activiteiten aan derden uit te besteden, is de winstgevendheid afgenomen en bevindt het bedrijf zich momenteel op technisch break-even niveau.

Kans:

Ideaal voor investeerders of bedrijven in de sector die op zoek zijn naar een reeds opgezet hub met actieve licenties en verbindingen, klaar om op te schalen en winstgevend te maken via directe aansturing.

Bedrijfsactiviteit: B2B hoteldistributie en technologisch hub

Het bedrijf opereert als een toeristische distributiehubs gespecialiseerd in de wereldwijde commercialisering van accommodaties. De activiteit richt zich op de bemiddeling van hotelproducten via twee strategische kanalen:

- Directe contractering (300 accommodaties met voorkeursmarges)
- Een beddenbank met toegang tot meer dan 450.000 hotels

De operatie is volledig gedigitaliseerd dankzij een lopend contract met een geavanceerd technologisch platform, dat gelijktijdige verbinding met 15+ klanten via XML mogelijk maakt en verkoop en reserveringsstromen automatiseert.

Operationele structuur:

Het team bestaat uit 5 gespecialiseerde medewerkers (waarvan één parttime), die alle noodzakelijke functies afdekken om de dienstverlening actief te houden.

Strategische waarde:

Dit betreft een "sleutel-op-de-deur" structuur. De koper verwerft niet alleen de inventaris en contracten, maar ook de volledige technische architectuur en het team.

Onderscheidend vermogen

Bedrijfsactiviteit: B2B hoteldistributiehubs

Het bedrijf fungeert als een technologisch en commercieel knooppunt gespecialiseerd in de bemiddeling van wereldwijde accommodaties. De kernactiviteiten zijn verdeeld in twee strategische pijlers:

1. **Directe contractering:** Beheer van eigen overeenkomsten met 300 accommodaties, wat geoptimaliseerde

marges en productcontrole mogelijk maakt.

2. **Beddenbank:** Toegang tot een omvangrijk aanbod van 450.000 hotels wereldwijd.

De technische operatie wordt ondersteund door een contract met een geavanceerd technologisch platform, dat verbinding met 15+ actieve XML-klienten mogelijk maakt en verkoop en reserveringen automatiseert.

Personele structuur:

Het team bestaat uit 5 specialisten (waarvan één parttime), die de dagelijkse operatie beheren.

Er wordt een “sleutel-op-de-deur” infrastructuur aangeboden, inclusief technologie, contracten en team, klaar voor rendementsgerichte exploitatie.

Overig

Overname en ideaal kopersprofiel

Overdrachtsbegeleiding:

De eigenaar garandeert volledige ondersteuning tijdens de overdrachtsperiode, inclusief introducties bij leveranciers en klanten en overdracht van operationele en technische knowhow, om een soepele overgang te waarborgen.

Profiel van de koper:

Deze kans is gericht op:

- Bedrijven of ondernemers die direct willen instappen in hoteldistributie met een reeds operationele technologische hub
- Toeristische groepen die een “sleutel-op-de-deur” project zoeken met bestaande licenties, directe contracten (300 hotels) en XML-connectiviteit (15+ klienten), waardoor jaren van ontwikkeling worden bespaard