

Profiel nr.

110696

Regionale marktleider in high-end outdoor Living (Zuid-Spanje)

Gevestigd in

België

Persoonlijke gegevens

Branche

Detailhandel Non-Food

Soort bedrijf

Overig

Rechtsvorm:

Kapitaalvennootschap

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Groeiend

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- Strategische overname
- Kapitaalverstrekker

Financiële informatie

Omzet indicatie

€ 1.000.000 - € 2.500.000

Indicatie overnamebedrag

N.o.t.k.

Resultaat voor belasting

€ 250.000 - € 500.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Aangeboden volledige onderneming, rechtsvorm: Spaanse S.L.U.

Bedrijf bestaat meer dan 15 jaar en is met name de laatste sterk gegroeid en verwacht de komende jaren stevig door te gaan groeien. Er liggen veel kansen op het gebied van B2B klanten zoals, hotels, restaurants, beach clubs en communities. Ondanks deze groeipotentie wil de eigenaar toch zijn bedrijf verkopen. Gezien zijn leeftijd wil hij andere keuzes gaan maken.

Een grootschalige, renderende outdoor experience store die een dominante marktpositie inneemt in het zuiden van Spanje. Het bedrijf heeft zich gespecialiseerd in het topsegment van het buitenleven, met een krachtig portfolio bestaande uit luxe tuinmeubelen, buitenkeukens, pizza-ovens en premium accessoires.

Onderscheidend vermogen

- **A-Merken & directe Levering:** De onderneming voert uitsluitend gerenommeerde merken en houdt deze volledig in eigen beheer op voorraad. Dit garandeert een snelle service in een markt waar lange wachttijden de norm zijn.
- **Inkoopvoordeel:** Dankzij directe en jarenlange inkooprelaties in Azië realiseert het bedrijf marges die ver boven het marktgemiddelde liggen.
- **Premium vastgoedfaciliteiten:** De operatie wordt aangestuurd vanuit een zeer ruime, moderne locatie die specifiek is ingericht op de ontvangst van een internationaal publiek, inclusief ruime (overdekte) parkeercapaciteit.

Overig

Doelgroep & Groeikansen: De regio profiteert van een unieke demografische dynamiek. De traditionele expat-populatie wordt in hoog tempo aangevuld met een nieuwe generatie welgestelde Noord-West Europeanen (gezinnen en ondernemers). Voor deze kapitaalkrachtige groep staat het optimaliseren van de leefruimte rondom hun luxe villa of appartement centraal. De onderneming bevindt zich midden in dit ecosysteem en fungeert als dé vaste waarde voor deze doelgroep.

Strategische Synergie: Dit is een uitgelezen kans voor een partij die een directe 'vliegende start' ambieert in een regio met een enorm groeipotentieel. De combinatie van een bewezen inkoopmodel, een loyaal klantenbestand en de schaal van de fysieke locatie maakt dit tot een zeer robuuste investeringsmogelijkheid.