

Profiel nr.

108698

Specialist beton ciré & mico-cement levering en toepassingen**Gevestigd in**

België

Ook interessant voor

Heel België

Algemene informatie**Branche**

Bouw

Soort bedrijf

Afwerkingsbedrijf

Rechtsvorm:

Buitenlandse rechtsvorm

Transactievorm

Aandelentransactie

Levensfase onderneming

Groeierend

Aantal medewerkers (in FTE)

< 5

Type koper:

- MBI kandidaat
- Strategische overname

Financiële informatie**Omzet indicatie**

Vertrouwelijk

Indicatie overnamebedrag

N.o.t.k.

Resultaat voor belasting

€ 0 - € 100.000

Bedrijfshistorie / achtergrond

Het bedrijf houdt zich bezig met het leveren van grondstoffen/materialen ten behoeve van beton ciré toepassingen (woonbeton) voor de particuliere en zakelijke markt. Beton Ciré is een waterdichte beton-stuc met vele mogelijkheden: geschikt voor vloeren, badkamers, meubels en keukens.

Daarnaast biedt het bedrijf een breed assortiment vloerproducten voor zowel binnen- als buitentoepassing en brengt deze onder eigen merknaam en private label uit.

Daarbij is het geven van workshops aan consumenten en instructiedagen voor professionele verwerkers een

belangrijke activiteit, dit om de producten juist te kunnen verwerken.

De toepassingen van beton stuc zijn met name te herleiden naar:

- Vloeren: een vloerafwerking voor iedere ruimte in huis, kantoor en winkel
- Badkamers: waterdichte toepassingen voor zowel douche als badkamer meubels
- Keukens; robuuste oplossing voor de gehele keuken; van keukenblad tot deurtjes en achterwanden
- Meubels; beton look geeft de meubels een eigentijdse en warme uitstraling

Qua aantallen klanten is 90% particulier, 10% zakelijk. Qua omzet wordt 40% door zakelijke markt afgenomen.

Bestellingen vinden dagelijks plaats; telefonisch, online of via derden zoals BOL.com. Alle producten zijn voorzien van duidelijke werk- en verwerkinstructies, inclusief videobegeleiding. Tevens verhuurt en verkoopt het bedrijf ook de verwerkgereedschappen en voorbereidingsmaterialen.

Onderscheidend vermogen

Unieke en onderscheidende zaken;

- Goed en bewezen product
- Lean en mean organisatie: 0.5 FTE voldoende om organisatie te draaien
- Eigen receptuur
- Eigen showroom
- Professionele website met databank
- Eenvoudig aan te brengen producten

Kansen en uitdagingen;

- Opschalen verkoop is goed mogelijk o.b.v. marketing inspanningen
- Receptuur in licentie aan derden uit te geven
- Kansen voor nieuw producten zoals "Private Labels" t.b.v. professionele markt
- Samenwerking met DIY ketens