

**Profiel nr.**

108698

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

België

**Persoonlijke gegevens****Branche**

Bouw

**Soort bedrijf**

Afwerkingsbedrijf

**Rechtsvorm:**

Anders

**Transactievorm**

Aandelentransactie

**Levensfase onderneming**

Groeiend

**Aantal medewerkers (in FTE)**

&lt; 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

## Overig

Verkoper is gedreven maar door gezondheid gedwongen minder te gaan werken / niet meer te werken. Zijn betrokkenheid is groot en hij zal zo warm mogelijk willen overdragen, waarbij de verkoper heeft aangegeven de workshops voor particulieren en trainingen voor de professionele verwerker voor zijn rekening te willen nemen. De termijn en de vergoeding van deze betrokkenheid zullen in overleg bepaald worden.