

Profilnummer

110299

B2B-Inbound-Reiseorganisation für die Benelux-Länder

Standort

Niederlande

Allgemeine Information

Branche	Art des Unternehmens
Dienstleistung	Reisebüro

Rechtsperson:	Art der Transaktion
Anders	Bestimmt werden

Lebensphase Unternehmen	Mitarbeiter in FTE
Jung Unternehmen	< 5

Art des Käufers:

- MBI-Kandidat
- Strategische Akquisition
- Investor

Finanzinformation

Umsatz letztes Geschäftsjahr	Preisvorstellung
€ 1.000.000 - € 2.500.000	V.H.B.

Ergebnis vor Steuern

€ 250.000 - € 500.000

Firmengeschichte / Hintergrund

Mit 30 Jahren Erfahrung ist das Unternehmen ein etablierter Akteur mit einem soliden Ruf und langjährigen Beziehungen sowohl zu internationalen Kunden als auch zu lokalen Dienstleistern in den Niederlanden und Belgien. Diese Anbieter arbeiten in den Bereichen Transport, Unterkunft, Gastronomie, Reiseführer und mehr zusammen. Dies ermöglicht es dem Unternehmen, einzigartige Veranstaltungen in seine Programme aufzunehmen, sodass die Teilnehmer authentische Reiseziele besuchen können, die nur wenige Reisende zu sehen bekommen.

Das Unternehmen konzipiert und organisiert Programme in den Niederlanden und Belgien für renommierte internationale Kunden. Für Reisebüros, Unternehmen und gemeinnützige Organisationen auf dem amerikanischen und europäischen Markt sind dies Special Interest Tours: Reiseerlebnisse für anspruchsvolle ausländische Gruppen mit einer gemeinsamen Leidenschaft, zum Beispiel Architektur, Kultur, Kunst oder Geschichte. Ausflüge und Reiseleiterdienste werden für eine wachsende Zahl luxuriöser Flusskreuzfahrtschiffe angeboten.

Alleinstellungsmerkmale

Die derzeitigen Eigentümer haben das Unternehmen in den vergangenen Jahrzehnten gemeinsam geführt und es ist ohne aktive Akquisitionen stetig zu einem angesehenen und stabilen Unternehmen herangewachsen. Um jedoch weiterhin der rasant steigenden Nachfrage der letzten Jahre gerecht zu werden, hat die Organisation einen Punkt erreicht, an dem die derzeitige Betriebsstruktur angepasst werden muss, beispielsweise durch die Einstellung von Mitarbeitern. Die derzeitigen Eigentümer sind in einem Alter, in dem sie über ihre Nachfolge nachdenken müssen, und halten es daher für einen günstigen Zeitpunkt, das Unternehmen an eine Partei zu übertragen, die in der Lage ist, die Organisation weiter auszubauen. Sie bleiben dem Unternehmen so lange verpflichtet, wie es nötig ist, und übertragen ihre Verantwortung nach und nach im gewünschten Tempo an das Team des Käufers.

Andere

Diese Übernahmemöglichkeit ist interessant für:

Reiseveranstalter, die bereits im Markt für Incoming-Tourismus in den Niederlanden und den angrenzenden Regionen in Belgien und Deutschland aktiv sind.

DMCs mit einem ähnlichen Angebot können in einem vertrauten Markt ein schnelles Wachstum erzielen.

DMCs, die sich derzeit hauptsächlich auf das MICE-Segment konzentrieren, haben die Möglichkeit, in komplementäre Märkte zu expandieren.

MBI-Kandidaten mit Erfahrung in der Hotel- oder Reisebranche, die über organisatorisches Talent, ausreichend Ehrgeiz und Enthusiasmus verfügen, finden in diesem Unternehmen das perfekte Sprungbrett.

Reiseveranstalter, die im Outbound-Tourismusmarkt aktiv sind, haben die Möglichkeit, in diesen attraktiven B2B-Markt zu diversifizieren.