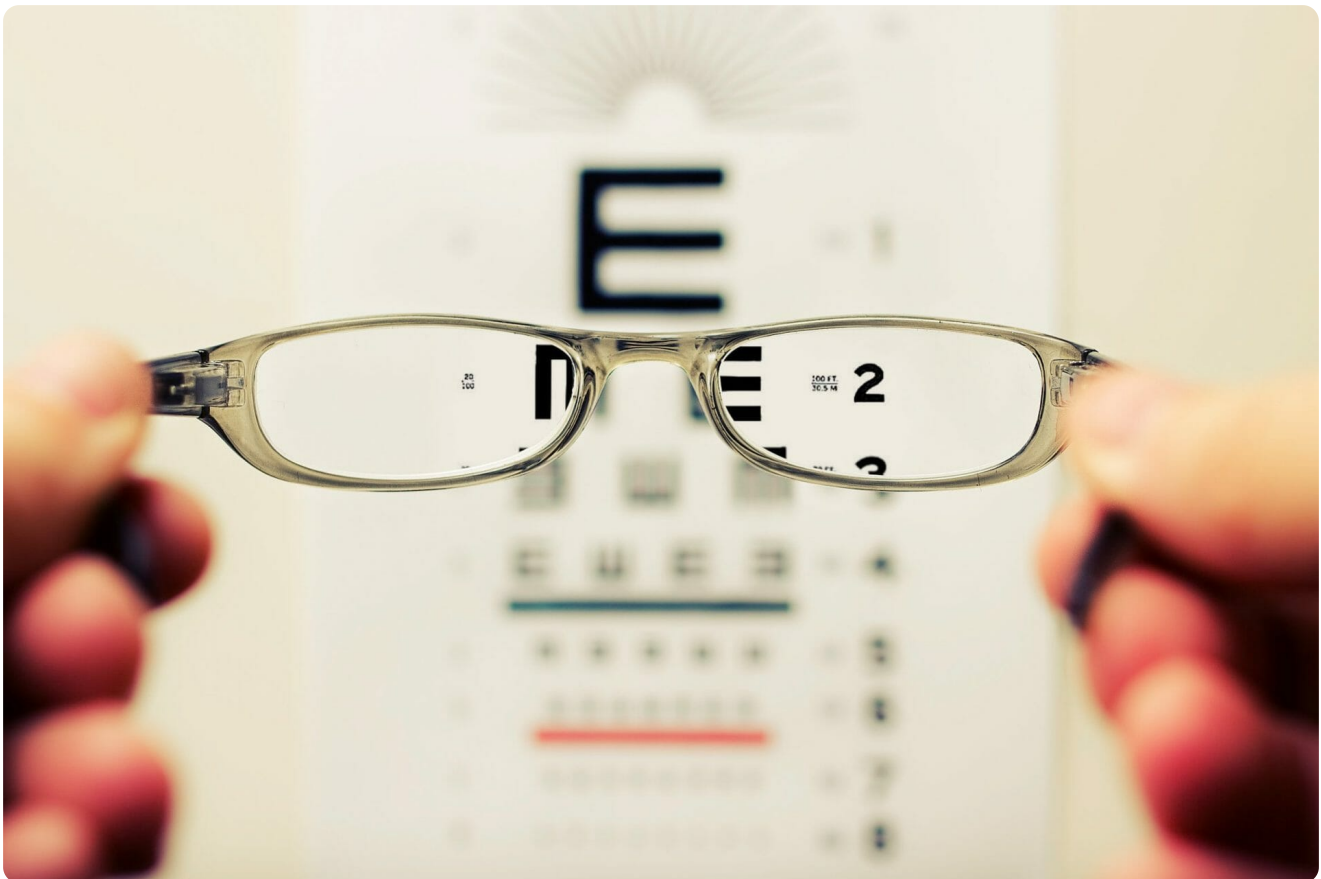


# Consolidatie van top optieklzaken met behoud van identiteit

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeer-consolidatie-van-top-optieklzaken/>



## Samenvatting

**Datum:** 19 October 2022

**URL:** <https://venturecapital.nl/investeer-consolidatie-van-top-optieklzaken/>

## Contact & Site

## Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.16" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.16" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" hover_enabled="0"
global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content" sticky_enabled="0"][et_pb_column
type="4_4" _builder_version="4.16" custom_padding="|||" global_colors_info="{}"
custom_padding__hover="|||" theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.16"
background_size="initial" background_position="top_left" background_repeat="repeat"
hover_enabled="0" global_colors_info="{}" theme_builder_area="post_content" sticky_enabled="0"]
```

Deze startup is actief op de optiek markt van zowel de DACH als Benelux regio met het overnemen van unieke winkels welke door eigenaars geëxploiteerd worden.

Problemen van huidige optiek winkels:

- Individuele winkels worden getroffen door uitbreiding van grote ketens;
- Ouder wordende eigenaren die te maken hebben met een gebrek aan passende opvolging;
- Oudere winkeleigenaars zijn niet effectief met het gebruik van moderne technologie en social media;
- In tegenstelling tot uitverkopen aan grote ketens, waarde hechten aan identiteit.

De oplossing die dit bedrijf biedt:

Dit zijn de onafhankelijke en gespecialiseerde high-end opticiens die buiten de grote ketens sterk blijven en overleven. Dit kunnen ze omdat zij zich richten op een niche doelgroep die wel bereid is om voor kwaliteit te betalen.

**Business model:**

- Ze hebben afgelopen jaar hun eerste winkels overgenomen, medio januari 2023 komen er 5 winkels bij.
- Zij verkopen in alle winkels een uitstekende service, brillen, merkmonturen, contactlenzen, zonnebrillen en oogmetingen.

Buy and Grow strategie met het behouden van de identiteit van de winkels. Momenteel is er alleen fysieke verkoop in de winkels, online verkoop zal in een later stadium opgestart worden.

**Type klant:**

B2C

**Gewenst type investeerder:**

Venture Capitalist, Private Equity, Strategische Investeerder en Angel Investors

**USP's:**

- Actief binnen een sterke markt met een gemiddelde jaarlijkse groei van 1.82% (BeNeLux) & 2.42% (DACH);
- Goede relatie met optiek makelaars waarbij er gemiddeld 10-15 zaken direct beschikbaar zijn;
- Beproefde Buy & Grow strategie waarbij dit bedrijf de zaak zowel qua aanbod als marketing (digitaal en lokaal) naar een nieuw niveau tillen;

Een CEO met 30+ jaar ervaring in de optiek branche;

- Gezonde cashflow: de acquisities welke wij maken hebben een gezonde cashflow.

**Benodigd kapitaal:**

€10.000.000,-

**Investeringsbehoefte:**

- Overname - asset deal: 90%
- Marketing: 10%

**Sector:**

Consumentengoederen, Retail

**Bedrijfsfase:**

Early Growth

**Aantal founders:**

1

**Aantal huidige werknemers:**

10

**Ervaring founders:**

Een CEO met 30+jaren ervaring, overige werknemers welke keihard aan het werk zijn om de perfecte investeerde te vinden om dit bedrijf een geweldig succes te maken.

**Omzet (prognose) komende 12 maanden:**

€3.500.000,-

**Omzet (prognose) maand 13-24:**

€8.800.000,-

**Huidige maandelijkse kosten:**

€12.500,-

**Overige relevante informatie:**

De founder zelf zal per 31 december 2022 om en nabij €1.500.000,- geïnvesteed hebben in deze organisatie.

[/et\_pb\_text][[/et\_pb\_column][[/et\_pb\_row][[/et\_pb\_section]