

## Blind Profile ('2024 -10')– E-COMMERCE PLATFORM VERKOOP VAN IT-HARDWARE AAN B2B (“Onderneming” of “Company”) - Midden-Vlaanderen

---

Omzet 1.4- 1.5M EURO - 1.5FTE

---

### BEDRIJF

De Onderneming:

- is een **e-commerce platform** dat zich vooral richt op de verkoop van **IT-hardware** aan hoofdzakelijk zakelijke klanten in België en daarbuiten. Ze bieden een uitgebreid assortiment producten van toonaangevende merken, en hebben een focus op scherpe prijzen en snelle leveringen. Van tablets tot desktop-PC's, televisies, smartphones, industrie specifieke apparaten zoals POS-systemen, barcodescanners en nog veel meer.
- De **doelgroep** van de Onderneming zijn voornamelijk bedrijven (KMO's en grote ondernemingen), IT-professionals en overheidsinstellingen, waaronder ambassades. Ze richten zich op zakelijke klanten die op zoek zijn naar een efficiënte en betrouwbare bron voor hun IT-behoefte.

- **PRODUCTEN:**

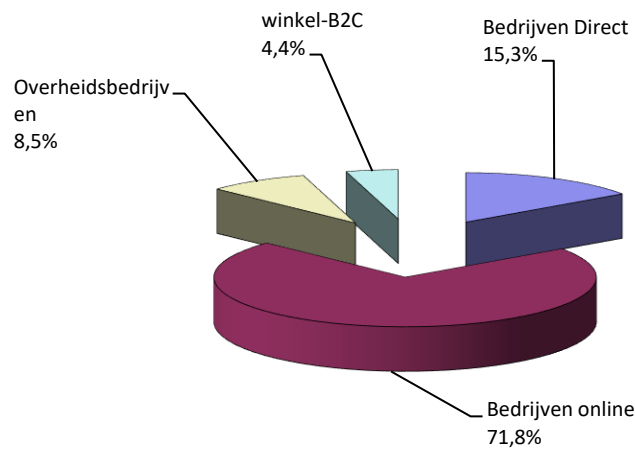
- **Laptops en desktops** van merken zoals o.a. Dell, HP, Lenovo, en Apple.
- **Servers en netwerkkapapparaat** voor bedrijfsomgevingen.
- **Randapparatuur** zoals printers, monitoren, toetsenborden en muizen.
- **Softwarelicenties** voor bedrijven.
- **Data-opslagoplossingen** en back-upsystemen.
- **Andere elektronica**

- **DIENSTEN:**

- **Snelle levering:** heeft een efficiënte logistiek via dropshipments direct vanuit de leveranciers en biedt hierdoor snelle leveringen voor bestellingen.
- **Support en klantenservice:** Ze bieden ondersteuning bij het kiezen van de juiste producten en hebben een klantendienst die bedrijven helpt met vragen en bestellingen.



% verdeling klanten in omzet:



## MARKT

De Belgische markt voor pc's, laptops en aanverwante apparaten (zoals tablets en randapparatuur) heeft een stabiele en groeiende vraag. Hoewel exacte recente cijfers moeilijk te vinden zijn zonder specifieke marktgegevens, kan een schatting van de omvang van deze markt worden gegeven op basis van verschillende bronnen en trends.

1. **Marktwaaarde:** De markt voor pc's, laptops en tablets in België had een waarde van enkele honderden miljoenen euro's in de afgelopen jaren. Naar schatting groeit de markt jaarlijks met een paar procent, aangedreven door digitalisering, werken op afstand, en e-learning. De pandemie heeft deze groei versneld.
2. **Verkoopvolumes:** Jaarlijks worden er naar schatting enkele honderdduizenden laptops en pc's verkocht in België. De verkoop van tablets en hybride apparaten is de afgelopen jaren ook gestegen door het toenemende belang van mobiliteit en flexibiliteit op het werk en in het onderwijs.
3. **Consumentengedrag:** Belgen hechten veel waarde aan kwaliteitsvolle apparaten, met voorkeuren voor merken zoals Apple, HP, Dell, en Lenovo. Daarnaast is er een groeiende vraag naar gaming-laptops en krachtige pc's door de stijgende populariteit van online gaming en esports.
4. **Digitalisering:** Digitalisering in de onderwijs- en bedrijfs wereld stimuleert de vraag naar laptops, vooral onder studenten en professionals die steeds vaker op afstand werken.

De huidige zaakvoerder/eigenaar heeft beslist uit te kijken naar een overnemer en de activiteit te koop aan te bieden aan een overnemer. Ondanks de goede perspectieven van zijn bedrijf en deze volledig op punt staat, is hij van mening dat hij zich als entrepreneur maximaal gegeven heeft en de zaak voldoende onderbouw heeft om deze over te laten aan een partij waardoor het potentieel van de zaak ten volle kan ontplooid worden.

Oktober 2024

**CONTACT –  
CONFIDENTIALITEIT-  
DISCLAIMER**

Voor alle verdere informatie gelieve contact op te nemen met:

VARAFIN: Piet Van Raes  
+32 495 57 99 36 - [info@varafin.be](mailto:info@varafin.be)

*The information in this document 'VARAFIN blind profile 2024.10' (the 'Document') or any other written or oral communication transmitted to a recipient in the course of the evaluation, analysis and negotiation process (the 'Process') is and shall remain strictly confidential and may not be used, disclosed, reproduced or distributed without written prior permission of VARAFIN or the Company.*

*This Document does not constitute an offer or invitation to the public to subscribe for shares or otherwise invest in the Company and is being transmitted to a limited number of recipients for the sole purpose of assisting them in evaluating a potential investment in the Company. Interested parties should at all times and in any case conduct their own analysis and assessment to decide to invest or not.*

*This Document has been prepared by VARAFIN based on information received by the management or advisors of the Company. No representation or warranty is made by VARAFIN or the Company as to the accuracy, reliability or completeness of this Document.*

*VARAFIN and the Company reserve the right to negotiate with one or more parties at any time and to enter into a definitive agreement with any other party without prior notice to the recipient of this Document. VARAFIN and the Company reserve the right to terminate at any time the further participation in the Process by any party and to modify any procedure related to this Process without disclosing any reason therefore. In transmitting this Document VARAFIN and the Company do not undertake any obligation to provide the recipient with access to any additional or updated information or to conduct any further discussions or negotiations.*

