

Situatie

- Regionale B2B groothandel van Home Improvement supplies heeft 5 distributiekanaalen: grote DHZ-ketens, specialist groothandelaars, Professionele eindgebruikers, Andere Non-Food Retail, en E-Commerce
- Huidige eigenaar (Private Equity fonds) wil bedrijf verkopen

Acties Proost Ventures

- Correct definiëren van de product- en klantensegmenten van de groothandel, om de markt drivers, prijszetting, trends, groei, en risico's volledig te begrijpen
- Bepalen van de marktgrootte, aantrekkelijkheid van de markt, en key drivers van de belangrijkste segmenten
- Analyseren van de duurzaamheid en winstgevendheid van de huidige distributiekanaalen (zowel aankoop- als verkoop)
- Beoordeel de concurrentie-positie van het doelwit door het business model, groei, marktaandeel, marges, en product-assortiment van doelwit te vergelijken met de concurrenten
- Beoordelen van omzet-plan ivm markt- en concurrenten-evolutie, alsook individuele product- en verkoopsinitiatieven zowel bij bestaande als nieuwe klanten
- Analyseren van sterktes en zwaktes van doelwit (SWOT)

Resultaten van het Project

- Met success uitvoeren van een koop-kant Commercial Due Diligence in 2 weken (exclusief interviews)

Home Improvement Supplies

- NL in B EUR , 2004-2015 -

