

HBL Online definitief verkocht

21-07-2020 11:48



**HBL
ONLINE**

 **FOREMAN
CAPITAL**

 **GEREEDSCHAP
CENTRUM.NL**
 **FIXAMI**

Foreman Capital B.V. en HBL Online B.V., het moederbedrijf van e-commerce platforms Gereedschapcentrum.nl (www.gereedschapcentrum.nl) en Fixami, maakten gisteren bekend dat Foreman Capital B.V. definitief een meerderheidsbelang in HBL Online B.V. heeft genomen. Gereedschapcentrum is sinds 2009 enorm gegroeid ten zette met ruim 160 medewerkers op haar e-commerce platforms in Nederland, België, Frankrijk en Spanje in 2019 € 47 mln om. Het bedrijf verklaart zichzelf daarmee marktleider in Nederland en België.

Dubbel in drie jaar

De afgelopen anderhalf jaar is er onder leiding van CEO John Wilson hard gewerkt aan het optimaliseren en schaalbaar maken van de organisatie en onlangs is er in Foreman Capital een betrouwbare en betrokken partner gevonden om de Europese groeiambities verder waar te maken. Wilson: "Met trots hebben we aan ons fantastische team laten weten dat onze successen van de afgelopen periode bekroond zijn met een mooie vervolgstap: het toetreden van Foreman Capital als meerderheidsaandeelhouder. Samen zullen we ons ambitieuze businessplan verder realiseren en met de juiste focus op 'People, Systems en Processes' ons e-commerce platform binnen Europa verder uitrollen. De verwachting voor 2020 is een winstgevende groei naar € 70 mln omzet. Het doel in de komende drie jaar is om meer dan te verdubbelen."

Investeerder als meedenkend voorman

Foreman Capital is een onafhankelijke investeringsmaatschappij, gevestigd in Amsterdam. Foreman investeert in groeiende, winstgevende MKB-bedrijven, actief in handel, productie en/of dienstverlening, om deze succesvol verder te professionaliseren en uit te bouwen. Het doel is om mooie bedrijven nog mooier te maken. Foreman treedt op als 'meedenkend voorman' en ondersteunt ondernemers en managementteams met expertise, inzet en enthousiasme bij de realisering van hun groeiambities en heeft vertrouwen en integriteit hoog in het vaandel.

Bestaande partijen in de ijzerwarenhandel hadden blijkbaar geen interesse in de overname van HBL Online. "Te weinig repeterende klanten" of "Past niet in onze strategie" hoorden we in de wandelgangen als beletsel voor een serieuze participatie.

Redactie