



2025

Verkoop onderneming - detailhandel

*Een levenswerk
zorgvuldig overdragen,
met oog voor wat blijft.*

Begeleiding

**Lighthouse Business
Improvement**

010- 307 24 42

info@lighthousegroup.nl

www.lighthousegroup.nl

Context en aanleiding

De winkel is al meer dan twee eeuwen een begrip in Nederland. Een plek waar ideeën en mensen samenkomen. Door de jaren heen groeide het uit tot een cultureel ankerpunt in de stad, met een sterke regionale en landelijke uitstraling.

Voor de eigenaren was dit geen project, maar een levenswerk, wat ze hebben uitgebouwd tot een uitzonderlijk succesvolle onderneming.

De iconische locatie in de binnenstad, een sterk en betrokken team en een winkelconcept dat verder gaat.

Na ruim tien jaar bouwen, vernieuwen en groeien, brak voor hen het moment aan om een nieuwe fase in te gaan: pensioen. Daarmee ontstond een fundamentele vraag: hoe draag je een onderneming met zoveel historie, mensen en betekenis op een goede manier over?



De wens van de eigenaren was helder. Zij zochten geen snelle of opportunistische verkoop, maar een zorgvuldige overdracht. Een opvolger die niet alleen financieel passend was, maar die ook zou begrijpen wat de onderneming betekent voor medewerkers, klanten en de stad. Tegelijkertijd had de onderneming een sterke marktpositie, een stabiele groei en een duidelijke toekomst. Dat zorgde voor brede belangstelling, maar maakte de selectie des te belangrijker.

De opgave was daarmee meerledig:

- continuïteit voor het team van ruim 40 medewerkers
- behoud van identiteit en cultuur
- een overdracht die rust gaf aan alle betrokkenen

ONZE ROL

LIGHTHOUSE BUSINESS IMPROVEMENT 2025

Lighthouse begeleidde het volledige traject van overdracht en verkoop. Daarbij stond niet alleen de transactie centraal, maar het grotere geheel: het borgen van continuïteit, cultuur en toekomstbestendigheid.

Vanaf de start brachten we dit samen met de eigenaren scherp in beeld.

Op basis daarvan begeleidde wij het proces van positionering, marktverkenning en selectie van geschikte overnamekandidaten. Daarbij was er voortdurende aandacht voor zorgvuldigheid, transparantie en tempo — zonder druk op het proces te zetten.

Gedurende het traject fungeerde Lighthouse als vast aanspreekpunt en sparringpartner, zowel inhoudelijk als procesmatig. Met oog voor alle betrokkenen: van de vertrekkende eigenaren tot het management en de medewerkers.



Feiten in het kort

Type traject: Overdracht / verkoop

Aanleiding: Pensioen eigenaren

Rol Lighthouse: Overdracht & verkoop

Begeleider: J. Jongsma

Sector: Retail / cultuur

Omvang: >40 medewerkers,

€9,5 mln omzet (2024)

Duur traject: 6 maanden

Scherp in beeld

Wat maakt het uniek

De onderneming onderscheidt zich door een zeldzame combinatie van historie, locatie en beleving. Het is al eeuwenlang verweven met de stad en vervult een rol die verder gaat dan retail alleen. De iconische ligging in de binnenstad, het brede en zorgvuldig samengestelde assortiment en de sterke focus op ontmoeting — via evenementen, presentaties en de inpandige brasserie — maken de onderneming tot een cultureel ankerpunt met een sterke regionale en landelijke uitstraling.

Richting pensioen

Voor de eigenaren was het belangrijk dat de overdracht rust en zekerheid zou bieden in aanloop naar hun pensioen. Het proces moest zorgvuldig en transparant verlopen, zonder onnodige tijdsdruk. Essentieel waren heldere afspraken, een passende opvolger en het vertrouwen dat de onderneming zelfstandig en toekomstbestendig verder kan groeien, terwijl zij hun rol met een goed gevoel konden loslaten.

“Het gaf rust om te weten dat alles zorgvuldig was geregeld. We konden ons levenswerk met vertrouwen overdragen, in de wetenschap dat Broese in goede handen is.”

Eigenaren onderneming

Wat behouden moest blijven

Bij de overdracht stond behoud centraal. De identiteit van de onderneming, de betrokkenheid en vakkennis van het team en de herkenbare manier van werken vormden de kern die intact moest blijven. Continuïteit voor medewerkers, klanten en partners was een expliciete voorwaarde. De overgang mocht geen breuk veroorzaken, maar moest voelen als een logisch en vertrouwd vervolg. Juist de gedeelde visie en het belang van continuïteit maakte de koper tot een passende opvolger. Een partij met ervaring en schaal, maar met respect voor het bestaande — en met de intentie om voort te bouwen op wat er al staat.



Vertel ons waar je staat

Elke onderneming kent momenten waarop richting nodig is. Momenten waarop groei plaatsmaakt voor overdracht, of waarop een ondernemer zich voorbereidt op een volgende fase. Juist dan is het belangrijk om stil te staan bij wat er is opgebouwd, wat behouden moet blijven en welke keuzes richting de toekomst het verschil maken.

Bij Lighthouse begeleiden we ondernemers in zulke fases van overgang. We combineren inhoudelijke expertise met aandacht voor mensen, cultuur en continuïteit. Niet door het proces te forceren, maar door overzicht te creëren, rust aan te brengen en samen te werken aan een zorgvuldig traject.

Of het nu gaat om verkoop, overdracht of opvolging: wij geloven dat duurzame beslissingen ontstaan vanuit inzicht en vertrouwen. Daarom nemen we de tijd om het verhaal achter de onderneming te begrijpen en vertalen we dat naar weloverwogen stappen.

Sta je voor een overdrachtsvraagstuk of oriënteer je je op een volgende fase?

Dan verkennen we graag samen wat er nodig is — met aandacht voor vandaag én morgen.



Phone Number

010 – 307 24 42



Email Address

info@lighthousegroup.nl



Website

www.lighthousegroup.nl