



## **De aandeelhouders van Cardoen hebben een akkoord bereikt over een succesvolle overname van het bedrijf**

**Strombeek-Bever, 15-05-2018 – KeBeK Private Equity en Karel Cardoen hebben een akkoord bereikt met Aramisauto.com betreffende de verkoop van al hun aandelen in Cardoen. De nieuwe eigenaar, Aramisauto.com, drukt zijn ambitie uit om Cardoen verder te laten groeien.**

Het aandeelhouderschap van de Belgische autosupermarkten Cardoen wijzigt na een periode van twee en een half jaar. De huidige eigenaars, KeBeK Private Equity en Karel Cardoen, en Aramisauto.com hebben een akkoord bereikt betreffende de verkoop van het bedrijf. Aramisauto.com is de Franse leider in digitale autoverkoop. De transactie is nog onderhevig aan de goedkeuring door de Belgische mededingingsautoriteiten.

Gedurende de laatste 2 jaar en een half is Cardoen substantieel gegroeid door het winnen van marktaandeel. Deze groei werd gerealiseerd door organische groei in de bestaande autosupermarkten en door het openen van nieuwe locaties. De omzet is gegroeid van € 95 miljoen tot € 160 miljoen en de EBITDA van € 3 miljoen tot € 7 miljoen. Bijkomende investeringen in voorraad zijn strikt onder controle gehouden. Jaarlijks worden er zo een 13.000 auto's verkocht. Het belang van gerelateerde diensten na verkoop zoals financiering en onderhoudscontracten is ook verder toegenomen. In de nabije toekomst wordt de opening van nog eens 3 autosupermarkten gepland. Dit zal de geografische voetafdruk van Cardoen in België nog verder vergroten.

Deze nieuwe samenwerking zal Cardoen toelaten om nog verder te groeien, voornamelijk door gebruik te maken van de digitale ervaring van Aramisauto. Cardoen's huidige management zal het bedrijf blijven leiden, en het bedrijf zal haar alom bekende naam blijven gebruiken. Beide bedrijven verwachten hun commerciële performantie te verbeteren door het delen van best practices.

*« Het is onze ambitie om de beste en handigste oplossing te zijn Europa om een auto te kopen. Cardoen deelt dezelfde ambitie en dezelfde waardes als Aramis, met een gemeenschappelijke ondernemers-achtergrond. We kijken er naar uit om samen te werken met het Cardoen-team»,* zeggen **Guillaume Paoli** en **Nicolas Chartier**, oprichters van Aramisauto.com.

**Wim Vos**, CEO van Cardoen: *« Cardoen's sterke groei in België heeft ons doen uitkijken naar een Europese dimensie. Met Aramisauto.com hebben we de juiste partner gevonden met een geweldige ervaring in e-commerce en de online verkoop van auto's. Met deze kennis kan Cardoen haar doel versnellen om klanten op de gemakkelijkste*



*manier een auto te laten kopen met een sterke interactie tussen de website en de supermarkten. »*

**Gert Van Huffel**, Managing Partner bij KeBeK Private Equity, voegt hieraan toe: *«We zijn verheugd om Cardoen te verkopen aan Aramisauto.com. Het is een gerespecteerde en een gevestigde speler in het snel veranderende Europese landschap van de auto-distributie. Gedurende onze investering hebben we de groei kunnen versnellen en hebben we het bedrijf verder geprofessionaliseerd zodat het klaar is voor een verdere stap in een uitdagende markt. »*

Over Cardoen:

Cardoen baat 13 autosupermarkten uit in België waarvan er 6 in eigen beheer zijn en 7 in franchise. Ongeveer 85% van de verkochte auto's zijn nieuwe auto's, 15% zijn jonge 2<sup>de</sup> handsauto's. 25 merken worden aangeboden met een gemiddelde verkoopprijs van 15k€ per auto. Alle 1.500 auto's die in de voorraad beschikbaar zijn worden ook op de website aangeboden.

Cardoen verkoopt +/- 13.000 auto's per jaar. Klanten komen naar Cardoen omwille van het 'laagste prijs' concept en de keuzemogelijkheid uit meerdere merken ('multibrand choice'). Klantenbehoud wordt gecreëerd door de onderhoudsgarages, verlengde garanties, verzekeringsdiensten en financiering.

Het bedrijf geniet van een unieke positie. Het is marktleider in België in multi-merken aanbod. Cardoen heeft een zeer sterke naamsbekendheid en imago in België.

Meer info op [www.cardoen.be](http://www.cardoen.be)

Over Aramisauto.com:

Van bij haar oprichting heeft Aramisauto.com de aankoop van gebruikte auto's getransformeerd (volledige aankoop online, 100% geld terug garantie, herconditionering van auto's) en biedt eenvoudige, unieke en innovatieve oplossingen aan om een auto te kopen.

Aramisauto.com biedt meer dan 2.000 auto's van meer dan 30 merken aan op haar online platform en heeft in 2017 meer dan 36.000 voertuigen verkocht. Het bedrijf stelt 500 mensen te werk en heeft sinds haar oprichting meer dan 170.000 klanten bediend.

Leer mee over hoe Aramisauto.com de autoverkoop verandert en bezoek de website die gericht is naar journalisten en influencers.

[newsroom.aramisauto.com](http://newsroom.aramisauto.com)

Over KeBeK Private Equity:

KeBeK is een onafhankelijk Belgisch private equity fonds dat investeert in solide, kleine tot middelgrote ondernemingen met een aantoonbaar potentieel voor verdere waardecreatie. KeBeK ondersteunt actief de management teams van haar portfolio-bedrijven met de implementatie van een gemeenschappelijk gedefinieerde bedrijfsstrategie. KeBeK neemt in het algemeen controle-belangen, maar dit zonder tussenkomst in de dagelijkse bedrijfsleiding. KeBeK's huidige portefeuille bestaat uit 7 bedrijven. Het fonds wordt beheerd door 4 partners die reeds vele jaren samenwerken en die een bewezen staat van



dienst hebben in de private equity sector. De middelen van KeBeK worden verschaft door erkende institutionele investeerders, family offices en succesvolle ondernemers. Meer info op [www.kebek.be](http://www.kebek.be).