

NETTBUTIKK FOR ØL OG MINERALVANN LEVERING PÅ DØREN

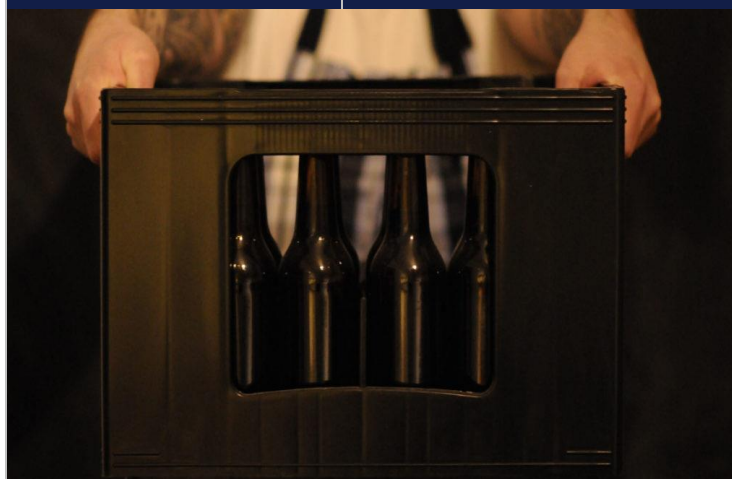


Beliggenhet:
Ski

Pris antydning:
Kr. 250.000,-

Omsetning:
Kr. 565.000,-

Husleie:
Kr. 190.800,- pr år



MEGLER:
Per Arne Reiersrud

Telefon: 91 77 27 36
E-Post: pa@bedriftsborsen.no



BEDRIFTSBØRSEN

Generell informasjon

Selskapets navn: Bryggutsal AS
Etablert: 2017
I disse lokalene: 2017
Bakgrunn for salg: Endrede prioriteringer
Antall ansatte: 2
Årsverk: 0,25
Web: www.bryggutsal.no

Drift

Konsept: Nettbutikk og vareutsalg

Finansiell informasjon

Omsetning 2017: Kr.564.340,-

Husleie/lokalitetene

Husleie: Kr.190.800,- pr år
Areal: Ca.450 KVM
Husleiegaranti: Nei
Løpetid leiekontrakt: Forhandles
Forlengelse: Forhandles
Felleskostnader: Forhandles
Adresse: Kjeppestadveien 4
1400 Ski
Parkering: God parkering

Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei
Offentlig pålegg: Ingen kjente
Tilgjengelige vedlegg: Regnskap

Objektet:

Bryggutsal.no ble etablert i begynnelsen av 2017 i Ski utenfor Oslo. Konseptet er å tilby et rikt utvalg av drikkevarer, både øl og mineralvann med hjemkjøring til kundene. Dette er Norges eneste nettbutikk som selger øl på nett, og de har som mål å være en formidler av kvalitet, god service og kunnskap til en fornuftig pris. I dag tilbyr Bryggutsal sine varer til samme priser som dagligvaren opererer med. Bestillingene skjer gjennom nettbutikken hvor kundene også avtaler leveringstidspunkt. Bryggutsal har et lager hvor kundene kan hente varene, men hoved omsetningen kommer fra hjemkjøring. Kundene består av både private og bedrifter. Grunnlegger av bedriften er utdannet ølsommelier og er tidligere kjøpmann noe som gjenspeiler både kvaliteten og vareutvalget som tilbys hos Bryggutsal.

Bedriften har i dag ca 500 kunder, hvor av omtrent 90% av disse er private og resterende er bedrifter. Bryggutsal har bevilling og kan levere til hele Oslo, Fredrikstad og hele Follo med unntak av Ås kommune, da de ikke har salgsbevilling i denne kommunen pr dd. Det jobbes kontinuerlig i bedriften med å utvide kommunene hvor Bryggutsal kan tilby sine varer og tjenester. Bryggutsal har også pantetjeneste for sine kunder.

Bryggutsal har tidligere hatt et samarbeid med en cateringleverandør for levering mat og drikke til arrangementer både for private og bedrifter.

For levering av varer har Bryggutsal en egen bil og for denne tjenesten betaler kunden Kr.75,- pr utkjøring. Snitt handlekurv pr kunde er ca. 475,-

Beliggenheten i Ski er meget sentral og her har Bryggutsal et lager på ca. 450 m2. Dette fungerer også som et utsalg for bedriften hvor kundene kan komme inn å få kompetente og profesjonelle anbefalinger samt se produktutvalget. Åpningstidene er 16-20 onsdag og torsdag.

Det er lagt ned mye penger, tid og ressurser for å bygge nettbutikken. Her har Bryggutsal hatt fokus på både design og funksjonalitet, noe som har resultert i en meget smakfull og informativ nettside. Nettbutikken er bygget på Wordpress og WooCommerce.



De har også hatt fokus på SEO på nettsiden gjennom en profesjonell leverandør. Dette har ført til at nettbutikken rangerer veldig høyt og ofte på første side i organiske søk i de ulike søkemotorene på aktuelle ord. Bryggutsalgs er representert på sosiale medier som Facebook og Instagram i tillegg har de en egen blogg.

For eier er dette et biprosjekt ved siden av annen jobb.

Prospektet er basert på salg av virksomheten.



Fordeler / muligheter:

Bryggutsalgs er en spennende, moderne og fremtidsrettet bedrift. Bedriften har vært først i Norge med dette konseptet. Dette gir mulighet til å ta den viktige posisjonen som markedsleder og den alle tenker på når de skal bestille drikkevarer hjem. I utlandet finnes store tilsvarende aktører så dette er helt klart et konsept som er attraktivt. Det ligger et stort potensial for denne bedriften, da eier ikke har hatt kapasitet til å gjøre de nødvendige tiltak for å gjøre bedriften kjent i markedet.

Bedriftens lager er stort nok og har god lokasjon til å være fungere som et utsalgssted (butikk) som kan gjøres langt mer attraktivt og interessant for kundene. Dette vil også åpne muligheten for å arrangere både øl kurs og øl smaking for et publikum med en stadig større interesse både øl og ølbrygging.

Butikken har et spennende utvalg som kan utvides ytterligere om man ønsker det. Her kan det inngås avtaler med flere mikrobryggerier, utenlandske bryggerier osv. Det ligger også en mulighet for å produsere og selge eget brygg. Ny eier bør også se på muligheten for å utvide sortimentet med produkter som passer til drikkevarer, som kjølere, holdere, opptrekkere, utstyr til øl brygging osv.

Det bør sees på muligheten for å finne en samarbeidspartner innen catering, slik at Bryggutsalgs kan tilby kundene en totalpakke med mat og drikke. Bryggutsalgs har kunnskapen som gjør at de kan gi råd om hvilket øl som passer til den maten som skal serveres. Dette gjør det enkelt for kundene med tanke på både tid for planlegging og lagerplass.

Bedriften bør markedsføre seg bedre og bredere mot privat markedet. Når det gjelder bedrifter så er det om å gjøre at de blir gjort kjent med tjenestene som Bryggutsalgs kan tilby. Det geografiske området kan utvides betraktelig. De har allerede salgsbevilling i Fredrikstad for levering av alkohol på dør, men Bryggutsalgs tilbyr ikke levering der per dags dato grunnet logistikk.

Pris- og verdivurdering:

Bryggutsalgs er et spennende konsept med stort potensial. De har bygget opp en base med kunder og har profesjonell webside med nettbutikk. Vi mener derfor at prisantydningen på kr. 250.000,- er riktig for denne virksomheten. Varelager kommer i tillegg.

