

# Fastswim.no selges

Veletablert nisjeforhandler av profesjonelt svømmeutstyr. Nettbutikk og agentur for innovative merkevarer. Betydelig potensial for videreutvikling.



Beliggenhet:  
**Norge**

Prisantydning:  
**Kr. 980.000,-**

Omsetning:  
**Kr. 3.358.477,-**



Megler:  
**Morten Persson**

T: 226 12 100 / M: 918 99 999  
E: morten@bedriftsborsen.no

Se mer på [bedriftsborsen.no](https://bedriftsborsen.no)

# Fastswim AS

**Fastswim selger svømmeutstyr m.m. for trening og konkurranse. Salget foregår via nettbutikk, stevnedeltakelse og engrossalg til norske svømmeklubber. Virksomheten er godt kjent i markedet, og har nylig fått et agentur for Norge og Sverige. Butikken anses å ha svært godt potensial for videreutvikling.**

## Konsept og målgruppe

Fastswim AS har spesialisert seg på bekledning og utstyr til kvalitetsbevisste svømmere. Nettbutikken har et bredt produktspekter som omfatter svømme- og konkurranseutstyr fra kjente merkevarer, samt tilbehør innen områder som triathlon og landtrening. Kundene er i hovedsak svømmeklubber og aktive svømmere over hele Norge. Fastswim er godt kjent i markedet, og velges i stor utstrekning til leveranse av klubb- og teamutstyr. Norges Svømmeforbund hadde per 2017 rundt 62.000 aktive svømmere i sitt register, så dette er et stort nisjemarked.

## Salgskanaler

Fastswim selger produktene sine via nettbutikken fastswim.no, gjennom deltagelse på svømmestevner og på bestilling fra svømmeklubber. Svømmestevner utgjør i dag hovedområdet for salg, da det ikke gjennomføres aktiv markedsføring av nettbutikken. Omsetningen har med relativt lav stevnedeltakelse stabilisert seg på rundt 3,3 millioner kroner, men den var høyere i 2015 og 2016 da deltakelsen var oppe i rundt 20 stevner per år. Sesongen går fra 1. september til 10. desember, og fra 1. januar til juni.

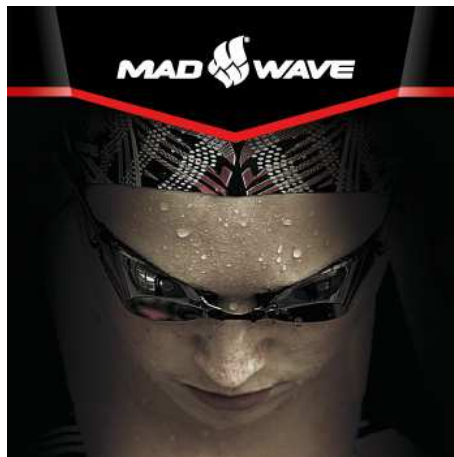
## Produkter og merkevare

Fastswim har fått agentur på merket *Mad Wave*, som har slått veldig godt an og er i ferd med å ta over mye av salget fra det mer tradisjonelle *Arena*-brandet. *Mad Wave* er produkter av høy teknisk kvalitet, med et trendy og innovativt design. Merket står allerede for over 50% av salget. Fastswim har også agentur for *Amanzi*. Agenturene gjelder for Norge og Sverige. På merket *Arena* har Fastswim avtale med importøren *Chrisco Sport*.

Største konkurrent er *klubben.no* som omsetter for ca 120 millioner i året. Sportsbutikker rundt omkring fører noe *Arena* og mindre kjente merker, men anses ikke å være en reell konkurrent i dette markedet.

## PR og kundedialog

Fastswim er etablert på *Facebook* og *Instagram*. Fastswim har ca 1.500 følgere på Facebook og 1.700 følgere på Instagram. De fleste av disse har tilknytning til markedet. På nettsidene til Fastswim.no kan man melde seg på nyhetsbrev, og dette har gitt en DM-base på 3.000 personer. Det sendes ut 5-6 nyhetsbrev per år. Dagens eier Fastswim har i tillegg deltatt på mange stevner og vært i direktekontakt med kunder og marked der. Stevnedeltakelsen har også i stor grad vært avgjørende for størrelsen på stillingsprosenten.



## Fordeler og muligheter

Fastswim byr på store muligheter for den som ønsker å satse videre. Agenturene er attraktive og produktene lette å selge inn til kvalitetsbevisste utøvere. Selskapet er en veletablert aktør, men har fremdeles mye marked å ta av. Det er praksis snakk om lite konkurranse i et stort nisjemarked. Dagens eier har drevet dette som en «hobby» ved siden av full jobb, da hun selv har hatt barn som er aktive svømmere. En mer dedikert satsing vil derfor kunne realisere en langt større omsetning.

Omsetningen i nettbutikk og klubbbestillinger kan økes gjennom bevisst markedsføring og merkevarebygging – to virkemidler som i praksis ikke har vært tatt i bruk under dagens drift. Ved å realisere dette potensialet vil målgruppen i større grad kunne omfatte *alle* aktive svømmere, og ikke bare de som driver konkurranseidrett.

Fastswim har også en del spennende tilleggsprodukter som primært presenteres på nettsidene, bl.a. kompresjonsklær og utstyr for babysvømming. Salget av disse varene vil også økes dersom nettbutikken og produktene der markedsføres bedre.

Fram til nå har stevnedeltagelsen hovedsakelig vært rettet mot Østlandet. Det store volumet på salg til svømmeklubber og konkurranseutøvere kan derfor enkelt økes ved å oppsøke stevner i andre landsdeler.

Driften av Fastswim er geografisk uavhengig, og byr derfor på høy fleksibilitet med hensyn til eiers bosted.

Agenturene gjelder for både Norge og Sverige. Dagens eier har imidlertid ikke satset på det svenske markedet ennå. Her anses det derfor å ligge betydelig potensial.

## Pris og verdivurdering

Bedriftsbørsen AS verdivurderer over 200 virksomheter hvert år. Vår erfaring om markedet er en del av verdivurderingen som resulterer i markedspris. Bedriftsbørsen AS har verdivurdert Fastswim og anser virksomheten som svært attraktiv og med stort potensial.

Omsetningen 2016 var på hele 5,1 millioner kr. For 2017 var den på 3,3 millioner kr og for 2018 ligger det an til å lande i samme område. Bakgrunnen for omsetningsfall er at eier ikke lenger er tilstede på svømmestevner i samme omfang som før. Eier mener at man øker omsetningen tilbake på samme nivå gjennom tilsvarende økt deltagelse på svømmestevner. Dagens eier har ikke tatt stilling til hva eventuelle resultater av aktiv markedsføring på nett vil føre til, og det kan godt være at dette er en vel så lukrativ strategi for omsetningsøkning.

For 2017 har eier tatt ut en lønn på kr 600.000,-. Før avskrivning har selskapet hatt et resultat på ca 100.000 kr. Dagens eier har også andre fordeler i selskapet.

For omsetningsåret 2018 vil marginene være vesentlig bedre da salget er høyere på egne merker/agenturer.

For driftsåret 2018 har eier per. 31. august hevet kr 300.000,- i lønn og resultatet er kr 637.000,-. Eier forventer at lønn for 2018 forblir på samme nivå og at resultatet ender på ca 1 million.

**Bedriftsbørsen AS verdivurderer Fastswim til kr 2.280.000,-. Eier ønsker imidlertid rask avklaring grunnet kapasitetsproblematikk, og er derfor villig til å selge for kun kr 980.000,-.**

Varelager kommer i tillegg til kjøpesum.

Dersom kjøper ønsker å overta aksjeselskapet vil det være en transaksjon på «kontant og gjeldfri»-basis.

### Generell informasjon:

Selskapets navn: Fastswim AS  
 Etablert: 2013  
 Bakgrunn for salg: Prioriteringer  
 Antall ansatte: 1  
 Årsverk: 1  
 Nettside: www.fastswim.no

### Lokaliteter:

Adresse: Trondheimsvegen 266,  
 2070 Råholt

### Drift:

Konsept: Netthandel og engros

### Finansiell informasjon:

Omsetning 2017: 3.358.000,-  
 Lønnsprosent: 26%  
 Varekostnad: 1.503.819,-  
 Varelager: 500.000,-

### Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei  
 Offentlige pålegg: Nei  
 Tilgjengelige vedlegg: Regnskap 2017  
 Resultatrapport aug 2018