

Futura Classics

Veletablert lampe- og interiørbutikk med tilhørende nettbutikk selges. Flott beliggenhet sentralt på Grünerløkka. Kunder over hele landet.



Beliggenhet:
Oslo

Prisantydning:
Kr. 950.000,-

Omsetning 2018:
Kr. 8.517.000,-

Husleie:
Kr. 350.000,-



Megler:
Per Arne Reiersrud

T: 226 12 100 / M: 91 77 27 36
E: pa@bedriftsborsen.no

Se mer på bedriftsborsen.no

Futura Classics er blant hovedstadens ledende interiørbutikker. Med et stort utvalg lamper og en stilsikker kombinasjon av moderne og klassisk design har de lyktes godt med å differensiere seg i markedet. Forretningen åpnet i 2009, og er senere utvidet med egen nettbutikk.

Konsept og produkter

Futura Classics fører designbelysning, møbler og interiør. Stilen er klassisk og tidløs, og i butikken finner man originale designikoner fra 1920-tallet side om side med det siste innen god design. Utvalget er spesielt godt innen lamper og belysningsløsninger, og det er dette de er mest kjent for.

Det tidløse har hele veien vært førende for konseptet, og butikkens motto «Klassikere for fremtiden» danner også utgangspunktet for navnet, *Futura Classics*. Produktene i butikken er håndplukket, og bidrar til å gi butikken et unikt utvalg og autentisk preg. Og i et marked preget av kjeder og masseproduksjon er dette store salgsvinnere. Mange er villige til å reise langt og betale mye for å finne det perfekte statement-elementet til sin bolig.

Stadig flere velger også å innrede hjemmene sine i en spesiell stil, og da er Futura Classics et naturlig sted å starte. Det kunnskapsrike personalet bidrar med verdifull veiledning som kundene ikke finner andre steder. Dette skaper god kundekontakt, og gjør at kundene både kommer igjen og anbefaler butikken videre i sin krets. Butikken tilbyr på forespørsel interiørkonsultasjoner hjem til kunder.

Kvalitet og miljøansvar er også viktige aspekter ved butikkens profil. Ved å tilby produkter som er tidløse og av høy kvalitet er de sikret et lengre liv enn møbelkjedenes masseproduserte trendvarer. Dette er positivt for både miljø og økonomi, og et godt salgsargument for å betale noe mer.



BedriftsBørsen AS Munkedamsveien 53B, 0250 OSLO
Tlf 22 61 21 00 NO994697447 post@bedriftsborsen.no

BedriftsBørsen AS frasier seg ethvert ansvar for mulige feil i oppgitte opplysninger i dette prospektet. Alle beløp er oppgitt ekskl mva. Selger og gårdeier må ikke kontaktes uten meglers godkjenning, en slik overtredelse kan påføre selgers forretning skade noe vi innstendig ber om at respekteres.

Kundesegment

Kundegruppene fordeler seg bredt både aldersmessig og geografisk. Selv om butikken treffer det lokale området godt, har den også mange kunder fra byen og landet for øvrig.

Noen handler målrettet, andre spontant. De fleste ønsker kun å kjøpe det ene spesielle produktet, mens enkelte er på jakt etter å gjennomføre hele hjemme sitt i en gitt stil.

Lokalene

Butikken ligger på Olaf Ryes plass, så sentralt som det kan få blitt på Grünerløkka. Med sitt unike sortiment og atmosfære utgjør den en viktig del av butikkmixen i området.

Arealet er på ca. 85 kvm og godt utnyttet. Lokalet er intimt og hyggelig å gå rundt i, og det er spennende produkter overalt hvor blikket vender.

Futura Classics blir ofte omtalt i blader og magasiner da de har et attraktivt konsept og er tidlig ute med nye produkter



BedriftsBørsen AS Munkedamsveien 53B, 0250 OSLO
Tlf 22 61 21 00 NO994697447 post@bedriftsborsen.no

BedriftsBørsen AS frasier seg ethvert ansvar for mulige feil i oppgitte opplysninger i dette prospektet. Alle beløp er oppgitt ekskl mva. Selger og gårdeier må ikke kontaktes uten meglers godkjenning, en slik overtredelse kan påføre selgers forretning skade noe vi innstendig ber om at respekteres.

Drift og økonomi

Virksomheten har en omsetning på over 7 MNOK, noe som må regnes å være en svært god salgshastighet per kvadratmeter. Blant varegruppene er det lamper som står for desidert mest, med rundt 60% av omsetningen. De er til sammen sju ansatte, fordelt på fire årsværk.

Butikken har de siste årene vært gjennom en tøff tid hvor fasaden først ble pusset opp og pakket fullstendig inn i ca. ett års tid, for så å gå over i omfattende gravearbeid i gaten som står for mesteparten av gjennomgangstrafikken. Gravingen vil fortsette en periode til, men er nå av en art som gir bedre tilgjengelighet. Dette til tross har butikken klart å opprettholde omsetningen på tilnærmet normalnivå.

Nettbutikk

Butikken har opplevd en økende interesse og kundekjennskap landet over. I 2015 etablerte de derfor en nettbutikk, så de kunne nå ut til et større publikum. Litt over 20% av omsetningen kommer nå gjennom denne kanalen.

Nettbutikken representerer et bredt utvalg av alt Futura Classics kan tilby. Den tekniske løsningen er profesjonell med et godt brukergrensesnitt. Koblet opp mot en aktiv tilstedeværelse på sosiale medier gir nettbutikken en pen tilleggsomsetning som ikke krever store ekstrakostnader.

Fordeler og muligheter

Futura Classics er et sterkt merkenavn i sin nisje. Dette merkenavnet danner et godt grunnlag for å utvikle konseptet videre. Produktutvalget kan også utvides da det finnes mange spennende leverandører man i dag ikke har hatt kapasitet til å ta inn. Eksisterende butikk har trolig kapasitet til å øke omsetningen med 4-6 MNOK.

Bedriften kan utvikle sine salgskanaler på flere måter, enten ved å etablere butikker i andre byer – i så måte har Bergen, Stavanger og Trondheim et godt potensial – og/eller å satse videre på nettbutikken.

En kan også vurdere å flytte eksisterende butikk til et større lokale. I nåværende butikk er det liten mulighet for å vise frem de større møblene som sofaer, spisegrupper og skap. Disse selges det en del av, men da bare basert på bilder i brosjyre eller på nett. Det er naturlig å tro at salgsvolumet vil øke, dersom de også vises frem i butikk.

Ved å bruke mer ressurser på markedsføring, vil man kunne utløse mer av butikkens potensial.

Økt fokus på konsultasjoner i hjem og i butikk vil også kunne øke omsetningen og gi kundene en sterkere tilknytning til butikken.

Butikken har gjennom de siste to årene vært mindre tilgjengelig pga. oppgradering av fasade og vei. Fra 2020 vil situasjonen bedres vesentlig, og det forventes derfor økt omsetning som følge av dette.

Dagens eier er ikke selv aktiv i driften, og en ny aktiv eier vil derfor kunne utvikle konseptet og realisere mer av dets potensial.

Pris og verdivurdering

Bedriftsbørsen AS er Norges største bedriftsmegler. Totalt omsetter vi 60-70 virksomheter hvert år. Våre verdivurderinger tar hensyn til en rekke faktorer, hvor historie, bransje og økonomi kombineres med vår erfaring fra markedet. Totalt har Bedriftsbørsen stått for over 1.000 transaksjoner siden oppstart.

Futura Classics har opparbeidet en god posisjon i sin nisje, og kan vise til stabilt god omsetning gjennom lang tid. Det er i år foretatt en kostnadskontroll som har ført til reduserte driftskostnader. Dette gjør at driftsresultatet uten omsetningsvekst vil ha et positivt driftsresultat på ca. 300.000 kr.

Bedriftsbørsen AS verdivurderer Futura Classics til 950.000 kr. Varelager kommer i tillegg.

Salgsprospektet er basert på salg av virksomheten, men eier er også åpen for å selge aksjeselskapet.



Generell informasjon:

Selskapets navn:	Futura Classics AS
Etablert:	2009
Bakgrunn for salg:	Endrede prioriteringer
Antall ansatte:	7
Årsverk:	4
Web:	FuturaClassics.no, Facebook og Instagram

Husleie/lokalitetene:

Husleie:	29.109 kr/mnd
Areal:	85 kvm
Husleiegaranti:	3 mnd leie+felleskost.
Løpetid leiekontrakt:	31.03.2023
Forlengelse:	5 år
Felleskostnader:	3.956 kr/mnd
Adresse:	Olaf Ryes plass 1, 0552 Oslo
Parkering:	Gateparkering

Drift:

Konsept:	Interiør, møbler, lamper
Åpningstider:	Man-Fre 10-18 / Lør 11-17 Søn: 12-17

Finansiell informasjon:

Omsetning 2017:	8.516.035 kr
Lønnsprosent:	25%
Varekostnad:	63.2%
Verdi inventar:	

Diverse informasjon

Kompaniskap:	Nei
Offentlige pålegg:	Nei
Tilgjengelige vedlegg:	Regnskap, leiekontrakt