

Oslo: Møbelringens største butikk selges

8.500 kvm møbler og interiør med attraktiv beliggenhet på Alna i Oslo. Høy omsetning og stabilt gode resultater siden 2007. Unik mulighet i et voksende marked.

**MØBELRINGEN**

Beliggenhet:
Alna- Oslo

Prisantydning:
Kr. 26.000.000,-

Omsetning:
Kr. 90.000.000,-

Resultat:
Kr. 7.000.000,-



Megler:
Morten Persson

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

Se mer på bedriftsborsen.no

Møbelringen Alna er kjedens flaggskip, og en av områdets store kundemagneter. Omsetningen ligger stabilt på rundt 90 MNOK, med en reell resultatgrad opp mot 10% hvert år. Det er videre et stort utviklingspotensial i butikken og i 2020 lanserer kjeden en unik løsning for netthandel.

Møbelringen-kjeden

Møbelringen tar mål av å være Norges ledende møbelfaghandel, med fokus på god service, trivelige butikker og god faglig kundeveiledning. Kjeden er medlemseid, med frivillig eierskap. Siden stiftelsen i 1985 har de vokst til rundt 75 medlemsbutikker, med god spredning over hele landet.

Kjeden tilbyr et bredt og spennende sortiment med både norske og utenlandske merkevarer. De er kjent for kvalitet, spesielt når det kommer til norske merkevarer. Kjeden gjennomfører kvalitetstester etter gjeldende kravspesifikasjoner fra mobelfakta.no.

I sortimentet finner vi kjente merkevarenr som Stordal, Brunstad, Hjellegjerde, Ekornes, Kristensen & Kristensen, Rowico, Canett, Hødnebø m.fl..



Markedssituasjon

Møbel- og interiørbransjen er dominert av relativt store kjedebaserte enheter, der *Ikea*, *Bohus*, *Møbelringen*, *Fagmøbler*, *Skeidar*, *Bolia*, *Jysk* og *Slettvoll* er blant de største aktørene.

Møbelringen Alna er likevel i en unik situasjon i Oslo, som også er det største markedet på nasjonalt plan. Med sin store og varierte butikkflate, og brede utvalg når de ut til et stort mangfold av kundesegmenter og aldersgrupper, og tiltrekker seg derfor en stor andel av de som er i området for å se etter møbler.



Butikken og området

Møbelringen Alna er kjedens flaggskip. Forretningen er desidert størst på alt fra omsetning til areal og utvalg, og kan skilte med over 80.000 kundebesøk i året.

Møbelsenteret ligger i Strømsveien 195 i lokalene til gamle *Gresvig Sykkelfabrikk* – ca 200 m etter avkjøringen på E18 Sør. Alnabru er et shopping-mekka, og det området i landet hvor det selges mest møbler. Her er et stort utvalg bygg- og interiørbutikker, og kunder fra en stor geografisk radius oppsøker området nettopp på grunn av dets rike butikk- og vareutvalg. Møbelringen Alna er i dette perspektivet en av områdets klare hovedattraksjoner.

Forretningen ligger i unike lokaler som er meget velegnet til å sette den rette atmosfæren for møbel og interiør. Bygget er i teglstein, med god takhøyde og store vinduer. Den tidløse byggestilen tiltaler folk i alle aldre, og er samtidig så trendy at den kunne vært tatt rett ut av et magasin.



BedriftsBørsen AS Lørenveien 44, 0585 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.

Butikken fordeler seg over 3 etasjer med følgende avdelinger:

1. etasje: utemøbler, interiør og kasse
2. etasje: møbler og tepper – bl.a. Norges største Ekornes-/Stressless-utstilling
3. etasje: senger og spesialutstilling

I tredje etasje er det for tiden fokus på leverandøren *Kristensen & Kristensen*, med serien *Woodstory*, samt en stor sengeavdeling med senger og tilbehør fra kjente merkevarenavn som *Wonderland* og *Svane*, samt kjedens eget merke, *North Beds*.

Butikken har landets beste utvalg av *Wonderland* og *Svane*. Møbelringen Alna tar også mål av å være størst innen hagemøbler. De selger hvert år for mellom 10 og 15 MNOK i dette varesegmentet.

Totalt areal er drøye 8.000 kvm - av dette 1.700 kvm lager. På sommerhalvåret benyttes en glasshall på utsiden for hagemøbler, som gir ytterligere 300 kvm salgsflate. Bygget disponerer en stor parkeringsplass, med 70 plasser. Her er det gratis parkering for kunder og ansatte. Butikken tilbyr også gratis hengerlån, samt leveranse på døren.

De ansatte på Alna har høy fagkompetanse, og gir god veiledning til kundene. Dette fører til fornøyde kunder og høy gjenkjøpsrate.

Butikken benyttes ofte som pilot for uttesting av nye konsepter og ideer. Størrelsen, den attraktive beliggenheten og lokalets utforming gjør også at leverandører gjerne vil bidra med spesielle utstillinger i butikken.



BedriftsBørsen AS Lørenveien 44, 0585 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 inntendig ber om at respekteres.

Drift

Møbelringen Alna er drevet av samme eier siden oppstart på Alna i 2006, frem til juli 2017, hvor nye aktører kom inn på eiersiden. Nåværende eier er en gruppering med finansiell aktør, samt ansatte. Dagens majoritetseiere er aktive i driften gjennom sine verv i styret. Daglig leder har ikke eierpost.

Etter overtagelsen fokuserte ny eier på større bygningsmessige og organisatoriske endringer. Målet med dette har vært å effektivisere butikken både drifts- og kostnadsmessig. Regnskapsårene 2017, 2018 og deler av 2019 bærer preg av disse investeringene.

Dagens eiere mener at Møbelringen Alna nå er godt rustet for videre drift og økte resultatmarginer. Man har etablert en velfungerende organisasjon med svært kompetente ansatte, fått et vesentlig mer effektivt lagerhold og innført klare retningslinjer for god drift. I prinsippet er det nå mulig å drive butikken videre som en ren investering, med mindre behov for praktisk og strategisk oppfølging.

Administrasjonen er i dag fordelt med rene stillinger som daglig leder, lagersjef, regnskapsjef og serviceansvarlig. Utover dette er de administrative oppgavene fordelt på butikkens øvrige butikkpersonell. I tillegg kommer eget dedikert personell for transport og serviceoppdrag, samt noe innleie fra eksternt transportselskap.



Fordeler og muligheter

Møbelringen Alna befinner seg i en helt unik markedssituasjon, med stor strategisk verdi og godt potensial for inntektsøkning. Drift og omsetning er stabilt positivt, og det foreligger betydelig potensial for videreutvikling, dersom ny eier ønsker dette.

Blant grepene som kan gjøres er å tilrettelegge for økt mersalg. Selv om butikken etter dagens standarder fremstår som både særegen og oppdatert, vil man med fordel kunne tenke mer strategisk rundt plassering, optimalisering av kundeopplevelse, salg av hele romløsninger, finansieringsordninger, etc.

Med utgangspunkt i butikkens størrelse og beliggenhet kan man også vurdere utvidelse til relaterte konsepter som kjøkken, interiørmaling, tapet, gulv, etc. – eller inngå samarbeid, produktutveksling, eller lignende med aktører innen disse områdene.

Butikken har en stor parkeringsplass. Det kan være formålstjenlig å redusere antall parkeringsplasser for å gi rom for permanente eller sporadiske utstillinger, arrangementer osv.

Møbelringen Alna har også mye å gå på når det gjelder markedsføring av butikken. Kjeden har årlig nærmere 50 postbaserte DM-utsendelser, i tillegg til at de fortløpende driver generell kjedemarkedsføring. Butikkledelsen mener man her kunne satse mer i retning egne DM-er, sosiale media, bedre skilting og eventer. En rekke tiltak gjennomføres for å dra flere mennesker inn i butikken – eksempelvis invitere medlemmene i kundeklubben til kundekvelder, VIP-tilbud, etc. Det ble med stor suksess gjennomført noen få arrangementer i 2018 og 2019. Dette er med andre ord et område man helt klart burde satse mer på. Det kan også gjøres en rekke tiltak for å øke butikkens eksponering mot hovedfartsåren inn mot Oslo.

I løpet av 2020 vil Møbelringen lansere egen nettbutikk. Dette er en nysatsing det er brukt store midler på, og det forventes at medlemsbutikkene vil kunne dra store gevinst fra den nye kanalen. Salget over nett vil tilordnes butikkens markedsområde, og slik gå rett inn i omsetningen til den enkelte butikk. Dagens eier anslår at en netthandel med fullt sortimentet vil kunne øke omsetningen betydelig – minimum med 10%. Til sammenligning øker en av konkurrentene omsetningen i sin nettbutikk med 30% årlig. I tillegg vil satsningen kunne stimulere til økt kundebesøk, fordi butikkens totale markedstrykk øker.

Butikken disponerer et kontorlokale på rundt 200 kvm, som i dag ikke er utleid. Lokalet har egen inngang og parkering, og ansees å være et attraktivt utleieobjekt. Ny eier burde vurdere fremleie som vil tilføre omsetningen en ren nettogevinst.

Møbelringen Alna vil stå styrket gjennom utfordringene i varehandelen, takket være attraktive produkter, høy kvalitet, god service, særegen butikk, økt satsning på nett, god service og levering rett på dør. Selv om konkurransen er stor i Oslo-regionen vil Møbelringen Alna være en sterkt fremoverlent aktør, som gir kundene det de vil ha og beveger seg i takt med markedet. Her eier man sin egen butikk og vil i sterk grad være med på å forme butikken for å styrke den ytterligere i årene som kommer.

Ny eier får her mulighet til å overta en butikk med stort potensiale i et voksende marked. Oslo-regionen er stor og markedet likeså. Her er mulighetene mange.



Pris og verdivurdering

Bedriftsbørsen AS er Norges største bedriftsmegler. Totalt står vi for 60-70 transaksjoner i SMB-markedet hvert år. Vi har unik kompetanse på salg av bedrift og bred transaksjonserfaring. Våre verdivurderinger er «markedsrettet», og forteller gjennom vår erfaring hva markedet burde være villig til å betale for virksomheten.

Møbelringen Alna anses å være i en svært god markedsposisjon. Rent regnskapsteknisk har driftsselskapet levert en avkastning siste 10 år på i overkant av 40 MNOK. Selskapet har i deler av denne perioden hatt kraftig vekst og det er gjort store investeringer som følge av dette.

Gjennom endringene som er gjort er virksomheten klar for en ny og mer positiv epoke i markedet. Bedriftsbørsen anser derfor denne kjøpsmuligheten som unik. Dette gjelder både om man ønsker å gå inn som tilnærmet passiv investor eller om man ønsker daglig fokus og tilstedeværelse.

Dagens eier overtok i juli 2017. Målet til ny eier har vært å etablere en god organisasjon, optimalisere drift, gjøre strategiske endringer i eksisterende lokaler, endre forhold rundt lager og lagerstyring samt kvalitetssikre driften med gode rutiner på kostnadsside. Det er tatt store investeringer i perioden 2017 til og med 2019 for å optimalisere butikken.

Snitt resultat (normal drift) over 5 år har ligget på + 6 MNOK per år i tillegg til eierlønn, godtgjørelser og investering gjort i drift.

Merk: For regnskapsåret 2017 og 2018 har eiere gjort en stor opprydning samt tatt en rekke investeringer over drift. Resultatene i denne perioden er derfor ikke representative for ordinær drift.

2017

Omsetning: 89.6 MNOK // Resultat: 724.000 kr

Det ble dette året ryddet opp i deler av varebeholdning samt tatt store ekstraordinære kostnader.

2018

Omsetning = 88.2 MNOK // Resultat: 62.000 kr

Omstrukturering av lagerhold, investeringer i lokalene samt kast og salg av ukurante varer preger resultatet i særlig grad dette året. Det ble eksempelvis kastet og sendt ukurante varer til Afrika for over 3.5 MNOK som går direkte på resultat.

2019

Forventet omsetning: 88 MNOK // Resultat: + 5,2 MNOK

Ekstraordinære eierkostnader: +1 MNOK

Andre ekstraordinære kostnader: 350.000 kr

Faktisk EBITDA: 6.5 MNOK

Ordreservere ca 7,8 MNOK for levering 2020.

Merk* For driftsåret 2019 har man en vesentlig økning i Varekostnad som bl.a skyldes endringer i valuta. Dette har slått negativt ut, men kjeden gjør justeringer for dette i 2020. Foreløpige regnskapstall for 2019 viser et regnskapsteknisk resultat før finans, skatt og avskrivning på 5,2 MNOK.

2020

Forventet omsetning: 90 MNOK

Økning i DG til 42,5%

Ingen ekstraordinære kostnader

Normalisert lønnsgrad

Forventet resultat: 8.0 MNOK

Det er i perioden 1. juli 2017 – 1. desember 2019 betalt ned 5.5 MNOK i bankgjeld til eierselskapet Møbelringen Alnabru Holding AS. Likviditetssituasjonen i driftsselskapet Haraldsen & Co AS er god.

Selskapet har kassakreditt i DNB på 6 MNOK som kan benyttes ved behov. Det er innskutt husleiegaranti kontant på 3.6 MNOK.

Varelageret svinger i løpet av året, men er normalisert på ca. 15 MNOK. Varelageret er å anse som kurant, men det vil gjøres noe avskrivning for driftsåret 2019. Avskrivninger av ukurans er bokført direkte i varekostnad. Dekningsbidraget i butikken ligger på 39-42,5 %

Bedriftsbørsen AS verdivurderer Møbelringen Alna til Kr. 26.000.000,- + varelager.

Ved overtagelse av aksjeselskapet vil transaksjonen gjennomføres på *kontant og gjeldfri* basis.

Bedriftsbørsen AS har muligheter til å tilrettelegg for finansiering av deler av kjøpesummen.

Det er i hovedsak 100% av virksomheten selges, men med rett aktør kan aksjonæren(e) være åpne for nye partnerskap.

Generell informasjon:

Selskapets navn:	Haraldsen & CO AS Møbelringen Alnabru Holding AS
Etablert:	1998
I disse lokalene:	2006
Antall ansatte:	21
Årsverk:	18
Web:	Mobelringen.no

Husleie/lokalitetene:

Husleie:	3.847.338 kr/kvartal (2019)
Areal:	8.500 kvm + ca 70+ parkeringsplasser
Løpetid leiekontrakt:	31.12.2029
Forlengelse:	5+5 år
Felleskostnader:	Ink. Husleie over.
Adresse:	Strømsveien 195, Alna
Parkering:	70+ plasser Kunde og personal

Drift:

Konsept:	Møbelforretning
Åpningstider:	10–20 (lør 10–18)

Finansiell informasjon:

Omsetning 2018:	88 MNOK
Lønnsprosent:	Ca. 14,5%
Varekostnad:	Ca 60%
Verdi inventar:	Ca. 1.000.000,-

Diverse informasjon

Kompaniskap:	Mulig
Offentlige pålegg:	Ingen kjente
Tilgjengelige vedlegg:	Regnskap 2018/2019, Leiekontrakt, kjedeavtale