

Nettbutikk i sterk vekst

Nisjebutikk med unik markedsposisjon selges. Kompakt arbeidsstokk med høy omsetning og fortsatt gode vekstmuligheter. Kan drives fra hele landet.



Beliggenhet:
Norge/Norden

Prisantydning:
Kr. 3.750.000,-

Omsetning 2019:
Kr. 13.800.000,-

Husleie:
Kr. 418.800,-



Megler:
Per Arne Reiersrud

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

Se mer på bedriftsborsen.no

Bedriften ble etablert i 2006 som spesialistforhandler i sin nisje. Den har siden opplevd eventyrlig vekst og fått en unik markedsposisjon. Nettbutikken fører et bredt utvalg anerkjente og verdensledende merker, og kan i praksis drives fra hvor som helst.

MERK: I mange tilfeller gir de offentlige tallene ikke det virkelige bildet av driften. Man bør derfor skaffe seg bedre kjennskap til hva som ligger bak tallene før man konkluderer. Megler bistår deg gjerne med dette.

Forretningskonsept

Virksomheten har rendyrket sin satsing på nett. I nettbutikken tilbyr de varer av høy kvalitet, tilpasset kundenes ulike behov. Kvinner er hovedmålgruppe. Varesortimentet har en tydelig rød tråd, men er variert i sine undergrupper. Prisnivået er middels til høyt, men uten at man ender opp i det smale luksussegmentet. Målgruppen ligger i hovedsakelig i aldersspennet 35-60 år.

Nettbutikken har godt over 15.000 salg pr. år. De har opparbeidet seg en god posisjon i sosiale medier, med mange tusen følgere på Facebook og Instagram. I tillegg kommer 32.000 nyhetsbrev-abonnenter.

Butikken er kjent for høy service og rask levering, noe som sammen med attraktive og gode produkter er har vært avgjørende for suksessen.

Produkter

Sortimentet spenner vidt, og omfatter mange varianter og undergrupper. Produktene håndplukkes fra anerkjente leverandører, og gjennom tretten års drift har firmaet opparbeidet seg omfattende fag- og markeds kunnskap. De har vært flinke til å følge trender, men vet samtidig at kundene ikke bare ønsker seg godt design, men også høy kvalitet. Slik har de opparbeidet seg mange faste kunder, som også anbefaler dem videre i sin bekjentskapskrets.

Drift

De senere årene har butikken hatt fokus på vekst. Selskapet etablerte i den sammenheng et fysisk butikkutsalg, men valgte i starten av 2018 å gå bort fra dette for å rendyrke nettsatsingen. Erfaringene som ble gjort, viste at det lå et langt større potensial både vekst- og inntektsmessig på nett.

Virksomheten flyttet også til nye lokaler i 2018, med vesentlig større lager- og kontorplass. Lokalene her er på 315 kvm, og har kapasitet for å doble av dagens omsetningsvolum.

Nettbutikken er bygget på plattformen *Mystore*, som er en anerkjent og brukervennlig plattform. Den fungerer godt og er kraftig nok for å kunne håndtere videre vekst.

Det er åtte ansatte i firmaet. Eier styrer økonomien og fører noe av regnskapet. I tillegg håndterer han Facebook-annonseringen og budsjettet knyttet til dette – noe som utgjør en viktig del av økonomistyringen.

Økonomi

Driftsresultat har de senere årene gått med til utvidelse og nysatsing. Butikksatsingen hadde en prislapp på ca 1 MNOK, mens flytting til større lokaler kostet rundt 350.000 kr.

Ser man på utgiftssiden brukes det store summer på markedsaktiviteter. Dette gir gode resultater og vekst, men kan eventuelt justeres noe ned ved å fokusere på økt margin. Dagens husleienivå ligger også i overkant av hva det burde, sett i forhold til omsetning da den er rigget for ytterligere vekst. Nylig endringer og forbedrede avtaler vil imidlertid øke fortjenesten med rundt 300.000 kr, basert på omsetningen fra 2019.

Kjøper står fritt til å påvirke strategi og driftsform ved overtagelse. Ønsker man å maksimere resultatet vil man med relativt enkle grep kunne oppnå et overskudd på 1– 1.5 MNOK.

Fordeler og muligheter

Salgsobjektet er en veldrevet nettbutikk i en nisje hvor produktene er forbruksvarer. Med gode produkter og tretten års fartstid innebærer det at de har en stor base av faste kunder som handler relativt ofte.

Dette er en nettbutikk som passer like bra for en aktiv eier som for en passiv.

Det ligger stor fleksibilitet i driftsmulighetene. Lager og utsendelser kan videreføres fra dagens lokasjon - også om butikken administreres fra et helt annet sted. Alternativt kan alt flyttes til et nytt område.

Infrastrukturen i bedriften er rigget for å kunne håndtere et vesentlig større volum, uten at det er behov for ytterligere investeringer. Dette gir stor frihet til å raskt å veksle fokus mellom overskudd og vekst.

Bedriften er velkjent blant leverandørene og har god standing hos disse. Dette åpner for fordelaktige løsninger som samarbeid om kampanjer, support og betalingsbetingelser.

Butikken har store muligheter til å utvikles videre med flere merker og prisklasser innen dagens sortiment, og kan enkelt også utvides til å omfatte flere produktgrupper. I dag er den rettet kun mot kvinner, men kan være interessant å vurdere en utvidelse til *menn* og *barn*. Det er ofte kvinnen som handler til hele familien, og da vil et fullsortiment raskt kunne utløse betydelig mersalg.

Det kan også være mulig å selge egne brands, slik butikken gjorde i sine første leveår.

Det ligger fortsatt store vekstmuligheter innenfor nåværende sortiment, og i tillegg stort potensial i de andre nordiske markedene.

Pris og verdivurdering

Salgsobjektet er blant Norges eldste og største i sin nisje. De har brukt store ressurser på vekst, og på å bygge opp effektive markedskanaler, og kan av den grunn ikke vise til store overskudd, men med enkle grep ville bedriften gitt et driftsresultat på 1–1.5 MNOK.

Vi vurderer en prisantydning på 3.750.000 MNOK som riktig for denne bedriften.

Varelager kommer i tillegg.

Salgsprospektet er basert på salg av virksomheten, men eier er åpen for å selge aksjeselskapet og potensielt også bli med videre som medeier.

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 «markedsrettede», og forteller gjennom vår erfaring hva markedet burde være villig til å betale for virksomheten.

Generell informasjon:

Etablert:	2006
Bakgrunn for salg:	Endrede prioriteringer
Antall ansatte:	8
Årsverk:	7
Web:	Nettbutikk, Facebook og Instagram

Drift:

Konsept:	Nettbutikk / nisjeforhandler
----------	------------------------------

Finansiell informasjon:

Omsetning 2019:	13.791.747 kr
Lønnsprosent:	12,8%%
Varekostnad:	47,2%

Husleie/lokalitetene:

Husleie:	34.900 kr/mnd eks mva
Areal:	286.5 + 28.5 kvm av fellesareal
Løpetid leiekontrakt:	01.07.2020
Felleskostnader:	7.875 kr/mnd eks mva
Parkering:	4 plasser mot ekstra leie

Diverse informasjon

Kompaniskap:	Kan vurderes
Offentlige pålegg:	Ingen kjente
Tilgjengelige vedlegg:	Regnskap og leieavtale