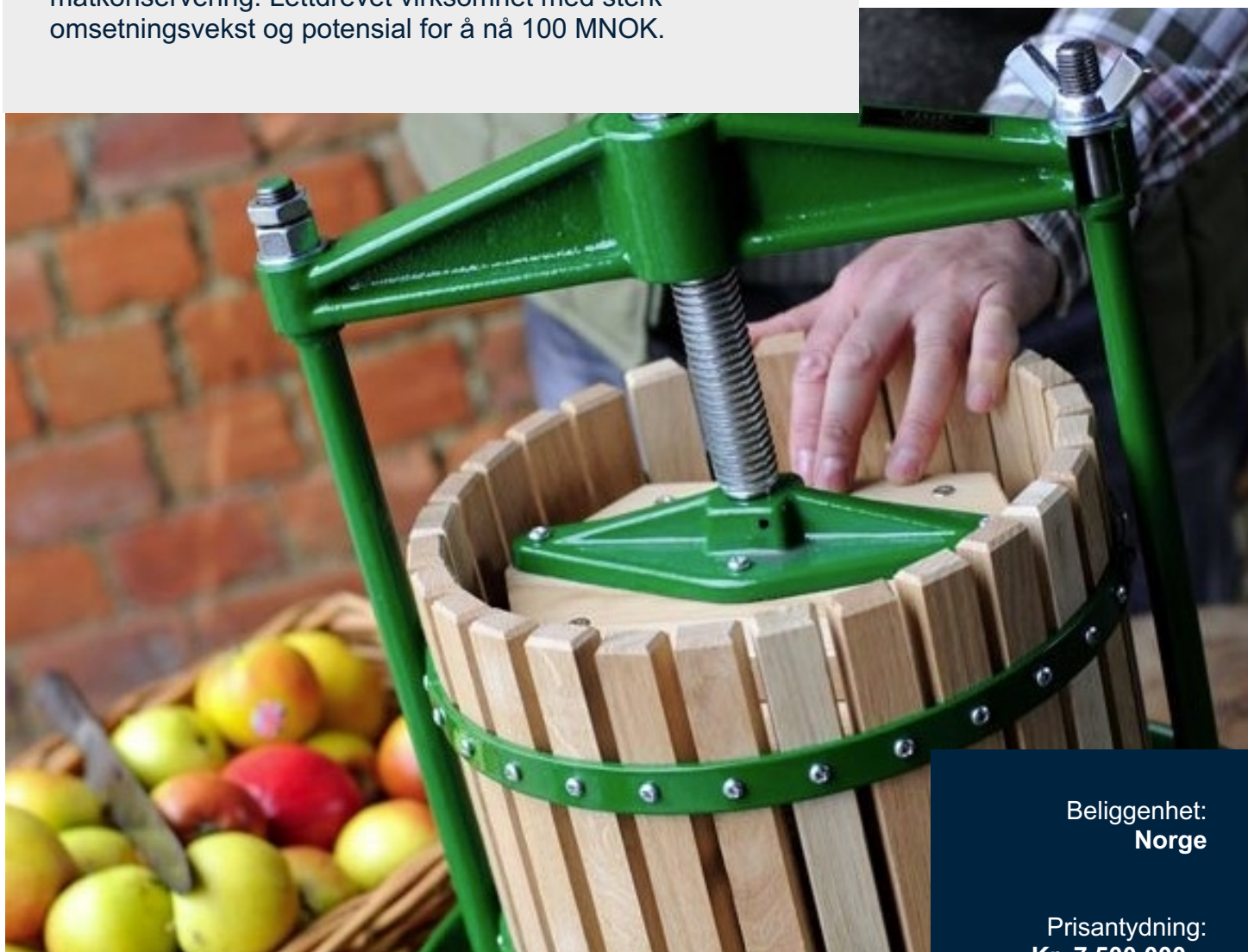


Populær nettbutikk for hage og selvforsyning

Veletablert nettbutikk for såvarer, dyrkingsutstyr og matkonservering. Lettdrevet virksomhet med sterk omsetningsvekst og potensial for å nå 100 MNOK.



Beliggenhet:
Norge

Prisantydning:
Kr. 7.500.000,-

Omsetning 2020:
Kr. 18.500.000,-

Antall kunder:
30.268



Megler:
Per Arne Reiersrud

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

Se mer på bedriftsborsen.no

BEDRIFTSBØRSEN gjennomfører årlig 60-70 SMB-transaksjoner og er Norges største bedriftsmegler. Våre verddivurderinger baserer seg på hva markedet erfaringsmessig er villig til å gi. I mange tilfeller viser 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. Vi bistår gjerne med dette.

Butikken ble i 2016 etablert som et rent nettbasert hagesenter. Bak satsingen står to dyrkingsentusiaster, som med flid og lidenskap har skapt en suksessbedrift med bratt omsetningskurve. Store deler av varene forhåndsbestilles av kundene, så den økonomiske risikoen er svært lav.

Forretningskonsept

Interessen for sunn, økologisk og kortreist mat er sterkt økende. Nettbutikken vi har for salg hjelper folk med å realisere selvdyrkingsdrømmen sin, enten de har store ambisjoner eller bare disponerer en liten balkong. Med service og engasjement tilbyr de kunnskap og smarte kvalitetsprodukter, som sammen gjør dyrking enkelt og lystbetont. Sortimentet omfatter plantevekster i form av frø, knoller og løk, samt utstyr for dyrking og konservering.

Bedriften benytter seg av et varelagerhotell, med utsendelser administrert av tredjepart. Dermed kan man konsentrere seg om kjernevirksomheten, med fullt fokus på markedsføring, kundeservice og vareutvalg. En stor del av butikkens omsetning kommer fra produkter som kundene forhåndsbestiller, og dette bidrar til god likviditet og kontroll i bedriften.

Selv om hagedrift er sesongbasert, opplever butikken en stabilt god omsetning ellers om året også. Butikken passerte i 2019 18.000 salg, og vil øke til nærmere 30.000 salg for inneværende år.

Bedriften baserer seg i stor grad på digital markedsføring. De er godt opparbeidet i sosiale medier, med hele 47.000 følgere på Facebook og 11.400 på Instagram. I tillegg abonnerer over 14.000 på nyhetsbrevene som sendes ut 1-2 ganger i måneden.



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.

Produkter

Butikken tilbyr kort sagt det man trenger for å komme i gang med kjøkkenhage og håndtering av egen avling. Sortimentet omfatter frø, knoller og løk for alt fra blomster, bær, grønnsaker, spirer, plen og blomstereng.

I tillegg kommer et bredt utvalg utstyr for dyrking, sanking, oppbevaring og konservering. Her fanger de også opp andre voksende trender, slik som *fermentering*, *juicing* og *tørking*. Utstyr for dette kjøpes således også av kunder som ikke nødvendigvis dyrker sine egne grønnsaker.

Butikken har fokus på økologiske vekster og smarte kvalitetsprodukter. Dette bidrar til å øke dyrkingslysten, og virker også stimulerende på salget. Mange som oppsøker butikken for å kjøpe frø, ender ofte opp med å kjøpe f.eks. vanningsløsning eller bærrenser i tillegg.

Nettbutikken har også en egen seksjon for bøker og kunsttrykk.



Drift

Virksomheten baserer sitt utvalg på en rekke leverandører, både i innland og utland. All logistikk med utsendelse og lagerhold er satt ut til tredjepart i Lier, utenfor Drammen. Hit kan også kundene komme og hente sine varer om de vil. Takket være denne driftsløsningen klarer bedriften seg med kun ett årsverk for øvrig administrasjon. Dette omfatter da alt fra markedsføring og kundeservice, til innkjøp og økonomi.

Nettbutikken er bygget på plattformen *24nettbutikk*, som har vist seg å være et godt valg. Systemet er enkelt og greit å håndtere, med god support og lav feilforekomst. Det er også tilstrekkelig skalert for ventet omsetningsvekst. Løsningen inkluderer en egen modul for administrasjon av nyhetsbrev.

Økonomi

Selskapet har opplevd sterk vekst gjennom flere år. Normalt ville dette gitt en del voksesmerter, men bedriften har klart å opprettholde en bunnlinje på ca. 10%. Man kan forvente at denne prosenten vil vedvare, dersom man fortsetter i samme veksttempo. Omprioriterer man til stabilisering av drift vil dette trolig gi enda sterkere resultater. Det er også mulig å vurdere andre driftsmodeller, som egenproduksjon, import eller selvdrevet logistikk, som vil kunne gi betydelig styrking av marginene.

Det er budsjettet med en omsetning på 18 MNOK for 2020, og dette budsjettet ser ut til å treffe godt. Eierne opplever stor etterspørsel og markedsvekst, og ser for seg at det er realistisk å vokse til en omsetning på 100 MNOK innen få år.



Fordeler og muligheter

Virksomheten har på kort tid blitt en sterk aktør i et voksende marked. Butikken kan med selv liten innsats fortsette sin gode voksetakt, og med riktige grep og driv kan omsetningen vokse enda mer intensivt.

Salget får drahjelp av produkter tett knyttet opp til tidsidealer som *økologi*, *hageglede* og *selvberging*. Dette skaper sterk etterspørsel, og trendene er ventet å styrke seg ytterligere i årene som kommer.

Det er estimert ca. 60% vekst bare i år. Begrensningen ligger i lager-/logistikkdelen av virksomheten. Butikken opplever sterkere pågang enn hva de kan levere, og har måtte avbestille en stor mengde ordrer på grunn av ulike flaskehalser i virksomheten. Disse er under utbedring, og er ventet å gi tilsvarende utslag på salgsvolum.

Butikkens vareutvalg er en sentral suksessfaktor. Dagens sortiment er omfattende, og det vil være opp til ny eier å vurdere om man bør gå for ytterligere utvidelse, eller motsatt vei, med spissing, utskiftning og trimming. Det bør også vurderes hvor produktene kjøpes fra, for å sikre seg de beste betingelsene. Egenimport er også et aktuelt grep som markant vil kunne bedre marginene.

Driftsmodellen med tredjepartslogistikk kan vurderes til både å være en fordel og en ulempe. Skal butikken fortsette sin kraftige vekst må dette leddet forsterkes.

Butikken egner seg spesielt godt for den som allerede besitter et gartneri, småbruk eller gård. I en slik setting kan man dyrke og selge egenproduserte planter, samt også ta logistikkdelen selv. Dette vil kunne gi enda sterkere kontroll på produktene, samt bidra til å senke varekostnadene. Større grad av utsalg og utlevering fra stedet har også sine fordeler.

Utvikelse til våre naboland Sverige og Finland er et meget interessant scenario. Både markedene og vekstsonene sammenfaller i stor grad, og man vil med små grep kunne etablere nye butikkinstanser.

Pris og verdivurdering

Bedriften har bygget opp en god omsetning og en sterk posisjon i markedet. Selv i en kraftig vekstfase leverte de et driftsresultat på ca. 10% i 2019. I 2020 ligger bedriften an til en omsetning på 18 MNOK, med et resultat på 2.3 MNOK. (Resultatene er normalisert for eierlønn)

Vi vurderer en prisantydning på 7.500.000 MNOK som riktig for denne bedriften.

Varelager kommer i tillegg.

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



Generell informasjon:

Etablert:	2016
Bakgrunn for salg:	Endrede prioriteringer
Antall ansatte:	1
Årsverk:	1
Web:	Ja

Drift:

Konsept:	Nettbutikk / hagesenter
----------	-------------------------

Finansiell informasjon:

Omsetning 2019:	12.435.000 kr
Lønnsprosent:	9%
Varekostnad:	70%

Diverse informasjon

Kompaniskap:	Nei
Offentlige pålegg:	Ingen kjente
Tilgjengelige vedlegg:	Regnskap og leieavtale