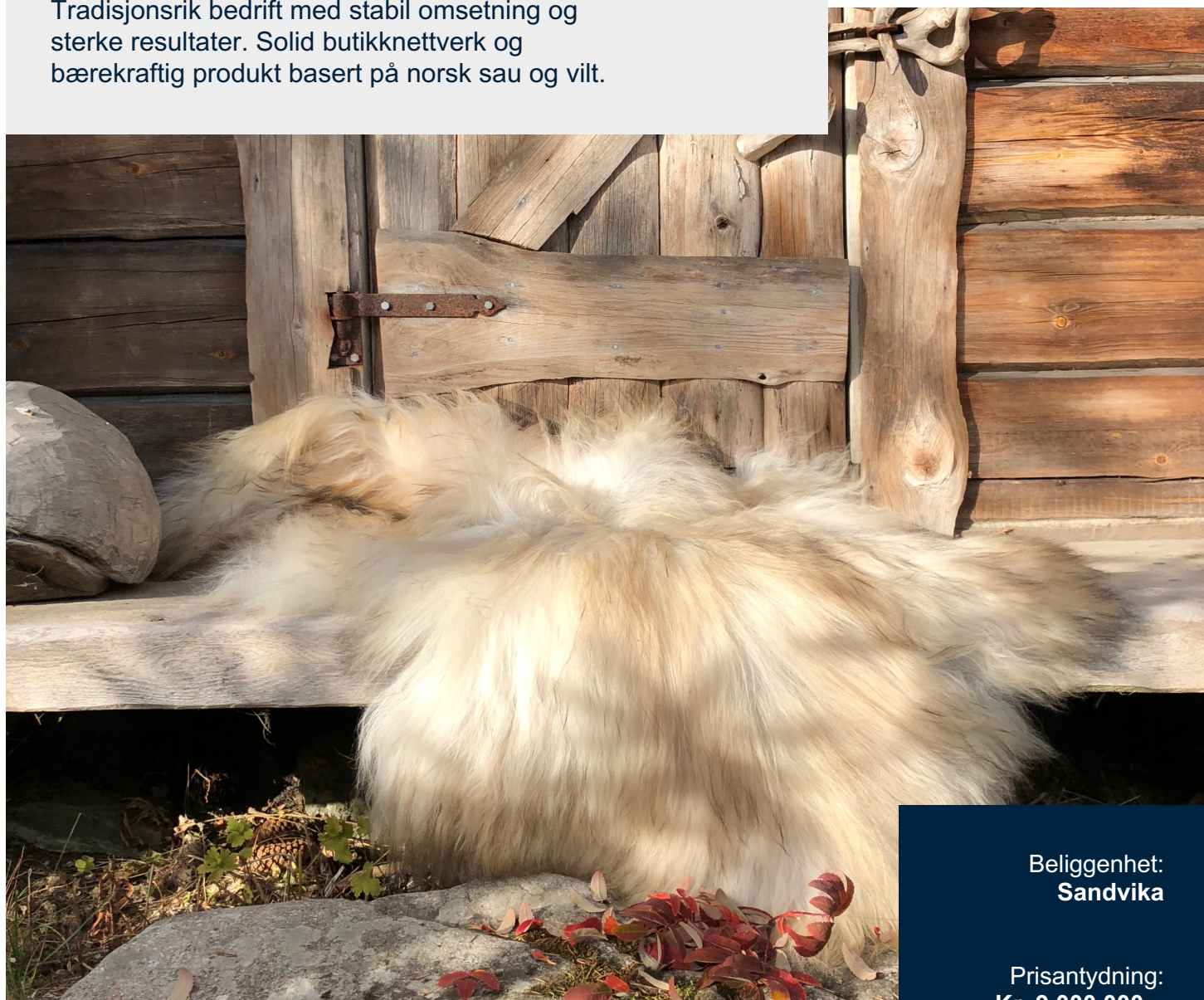


Norges eldste pelsbereder

Tradisjonsrik bedrift med stabil omsetning og sterke resultater. Solid butikknettverk og bærekraftig produkt basert på norsk sau og vilt.



Beliggenhet:
Sandvika

Prisantydning:
Kr. 9.000.000,-

Omsetning 2020:
Kr. 16.200.000,-

EBITDA:
Kr. 3.200.000,-



Megler:
Per Arne Reiersrud

T: 226 12 100 / M: 917 72 736
E: pa@bedriftsborsen.no

Se mer på bedriftsborsen.no

Roar Pelsindustri ble etablert i 1946, og drives i dag videre som Roar Pels av andre generasjon pelsbereder Jørn Amundsen. Produksjonen har blitt flyttet utenlands, og bedriften er derfor fleksibel til å kunne drives fra ønsket lokasjon, og uten spesielle fagkunnskaper. Eier tilbyr opplæring.

Forretningskonsept

Årlig bereder Roar Pels ca. 35.000 skinn, og er dermed en av landets ledende pelsberederier.

Virksomheten var opprinnelig basert på oppdrag fra skinngrossister, men har i takt med markedsendringer gått gradvis over til å berede skinn fra norske jegere og gårdbrukere. Saueskinn utgjør nå størsteparten av produksjonen. I tillegg beredes rev, mår, bever, elg, rein og hjort og annet norsk vilt.

Roar Pels har i alle år stått for sin egen pelsberedning, men ettersom det knapt fins tilgang på kompetente norske pelsberedere, valgte de for 12 år siden å *out source* produksjonen. Med tett oppfølging klarer de å opprettholde den høye kvaliteten de er kjent for.

Bedriften har lyktes med å omstille seg i takt med et skinnmarked i endring. Produktene er nå basert på bærekraftige råvarer, og tilfredsstiller kundenes forventninger til dyrevelferd. Etterspørselen kan karakteriseres som jevnt god.

Det meste av skinnene som beredes er norske, men grunnet manglende tilgang på skinn i Norge importeres det noen tusen skinn – hovedsakelig fra Færøyene, der de har tilsvarende sauerase. Skinnene merkes med opphavsland.



Kunder og logistikk

For gårdbrukere og jegere beredes kundenes egne skinn, som så returneres for bruk eller salg. For alle andre kunder kjøpes det inn råskinn som beredes for videresalg. Bedriften har etablert et stort lager, slik at de alltid er leveringsdyktige til sine kunder. Viltskinn blir saltet eller tørket av jegerne som sender eller leverer inn sine egne skinn. Roar Pels har kontakt med de fleste norske slakterier, og mottar skinn fra gårdsbruk over hele landet, direkte gjennom dem.

Kundenettverket består av en kombinasjon av gårdsbruk, jegere, butikkjeder og frittstående butikker. Den aktive kundemassen i 2020 talte ca. 450 butikker og i underkant av 4.500 gårdsbruk og jegere, mens den totale kundemassen er vesentlig større. Bedriften har opparbeidet seg et meget godt renommé i norsk landbruk, og ca 80% av skinnene kommer fra dette segmentet.

Gårdbrukerne selger ofte skinnene sine gjennom gårdsbutikker direkte til sluttkunde. Mange kjøper også ekstra skinn for videresalg.

Butikkporteføljen er mangfoldig og omfatter bl.a. interiør- og suvenirforretninger, samt utsalg med mer allsidig varesortiment. Mange av butikkene er tilknyttet kjente og landsdekkende kjeder.

Drift og lokasjon

Selskapet har i dag fire ansatte. De holder til i Sandvika, hvorfra de har drevet de siden oppstart. Lokalene som er på rundt 900m² fungerer godt, men er overdimensjonert for driften. Mindre og mer tilpassede lokaler utenfor pressområder vil gi betydelig reduksjon i husleien. Man kan klare seg med rundt 400 m² lager for salgsvare og sortering, pakking og utsending, samt 100m² kaldlager.

Det åpnes for at kjøper kan drive i eksisterende lokaler i en overgangsperiode etter overtakelse, inntil en mer hensiktsmessig løsning er på plass.

Fordeler og muligheter

Lang og bred erfaring har gjort Roar Pels til det selskapet det er i dag. Omleggingen til tradisjonsvarer av høy kvalitet har vist seg både vellykket og fremtidsrettet, og resultert i et bredt kunde- og leveransenettverk.

Geografisk beliggenhet er underordnet, så bedriften kan i praksis drives fra ønsket lokasjon. Driften passer eksempelvis godt inn på et gårdsbruk.

Markedet er stabilt og med jevn etterspørsel. Dette skaper forutsigbare driftsforhold, og god økonomi.

Eierne har vært fornøyde med den eksisterende driften, og har derfor gjort lite for å utvikle og utvide den videre. Her er blir det opp til ny eier å definere sine ambisjoner.

En av utviklingsmulighetene er å etablere en egen nettbutikk, for på den måten å tilgjengeliggjøre deres produkter til et større marked av sluttbrukere.

De er heller ikke representert på sosiale medier, selv om emneknaggen *#roarpels* viser at kunder og butikker landet over ser verdien i å dele bilder av de flotte produktene.

Det sterke kvalitetsstempelet som norsk skinn har kan dyrkes i langt større grad – både overfor turister i Norge og det internasjonale markedet.

Pris og verdivurdering

Roar Pels er en tradisjonsrik bedrift som har hatt stabilt god drift gjennom mange år. Omsetningen har ligget jevnt på 16-17 MNOK med et resultat på godt over 3 MNOK etter eierlønn.

Bedriftsbørsen verdivurderer bedriften til 9.000.000 kr + varelager vurdert til ca. 1.800.000 kr

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:

Selskapets navn: Roar Pels AS
 Etablert: 1946
 Bakgrunn for salg: Ønsker å pensjoneres
 Antall ansatte: 4
 Årsverk: 4
 Web: www.roarpels.no

Husleie/lokalitetene:

Husleie: 1.100.000
 Areal: 900m2
 Husleiegaranti: Etter avtale
 Løpetid leiekontrakt: Etter avtale
 Adresse: Kampebråten 10, 1300 Sandvika

Drift:

Konsept: Pelsberedning og videresalg av skinn og skinnprodukter

Finansiell informasjon:

Omsetning 2020: 16.204.961 kr
 Lønnsprosent: 17.7%
 Varekostnad: 52.4%

Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei
 Offentlige pålegg: Nei
 Tilgjengelige vedlegg: Regnskap