

Norditec Equipment søker vekstpartner

Totalleverandør av industripumper søker industriell/finansiell partner. Bedriften har klare ambisjoner og opplever sterk etterspørsel.



Beliggenhet:
Oslo

Prisantydning:
Kr. 7.500.000,-

Budsjettert oms. 2022:
Kr. 25.000.000,-



Megler:
Per Arne Reiersrud

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

Se mer på [bedriftsborsen.no](https://www.bedriftsborsen.no)

Norditec Equipments er en strategisk nisjeleverandør i det omfattende og lukrative markedet for industri-pumper. Bedriften er totalleverandør av pumpe-løsninger, og har et sortiment som svært få i Norden kan matche. Eier som selv er aktiv i selskapet ønsker nå en strategisk eller finansiell partner som kan bidra til å realisere videre vekst.

Forretningskonsept

Norditec Equipments tilbyr kvalitetsprodukter og skreddersydde løsninger for vann- avløps- og industrisektoren. De har pumper til alle formål, og hjelper sine kunder med planlegging, design og prosjektimplementering. Løsningene blir i samarbeid med produsent tilpasset det aktuelle prosjekt, slik at kundene er sikret optimalt resultat.

Markedet er stort både innen det private og offentlige, og innsalg gjøres direkte til sluttkunde og prosjekteringspartnere, og i form av større anbudsprosesser.

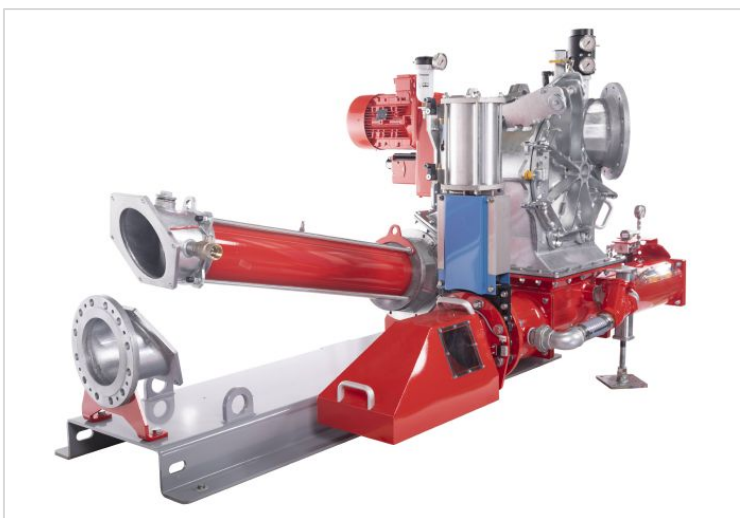
Selskapet er etablert i Oslo, men det vil på sikt være aktuelt å åpne underavdelinger også i andre store byer.

Produkter

Det finnes et utrolig stort utvalg av pumper, og hver pumpe er ofte tilpasset sin bruk. Norditec leverer hele spekteret av utstyr og løsninger, og tilbyr også komplette pumpestasjoner eller rehabilitering av slike. Kvaliteten er høy og prisnivået konkurransedyktig.

I tillegg til pumpe-løsninger tilbyr de leveranseutstyr for renseanlegg og akvakultur, samt tekniske installasjoner for biogassrensing, vann- og slambehandling. Se nettsiden, *Norditec.no*, for mer detaljert oversikt.

Produktene er høyaktuelle i markedet, da de ofte løser utfordringer knyttet til rensing, gjenvinning og lavere utslipp. Bruksområdene er også svært varierte, med prisstørrelse som varierer fra rundt 20.000 kr til flere millioner kroner.



Markedsstrategi

Gründeren har lagt ned et stort arbeid i å kartlegge markedet, og sette sammen et knippe leverandører som til sammen dekker hele behovet for industri-pumper. Kvalitet har vært et ufravikelig krav, og leverandørene holder derfor høy standard både når det kommer til leveranse og produkt.

Målet er å bli kjent som aktøren som kan løse alle pumpebehov, noe som vil forenkle hverdagen til mange innkjøpere. Norditec tilbyr også hele verdikjeden fra systemdesign til installasjon og vedlikehold. Disse faktorene bidrar til å gjøre dem til en foretrukken leverandør – noe stadig flere er i ferd med å oppdage.

Økonomi

Norditec er et relativt nytt selskap, og de har i all hovedsak brukt tiden frem til 2022 til å etablere og rigge virksomheten. Bedriften er blitt drevet i flere segmenter innen avløp, vannrensing og løfteutstyr, og i 2021 omsatte de for ca 8.5 MNOK. Nå som grunnlaget er på plass er de over i mer normal drift, og det er budsjettert med en omsetning i år på 25 MNOK. Dette vil gi en EBITDA på 2 MNOK. Dekningsbidraget ligger på 25-35%.

Videre kan bedriften raskt skaleres. Eier har foreløpig budsjettert med en moderat vekstkurve, og ut ifra det budsjettert med en omsetning på 40 MNOK i 2023 og 80 MNOK i 2024. EBITDA er forventet å ligge på 8-12% i vekstfasen, og øke til ca. 15% når denne flater ut.

Markedet har vist at forretningsideen kan generere 100 MNOK innen 3–5 år, avhengig av investeringstakt og geografisk ekspansjon. Totalmarkedet befinner seg i milliardstørrelsen, bare i Norge. I tillegg har bedriften et betydelig internasjonalt potensial.

Fordeler og muligheter

Norditec er godt i ferd med å lykkes med sin forretningsplan: De har på kort tid etablert seg i markedet med et imponerende og helhetlig produkt- og tjenestetilbud. De opplever allerede sterk vekst, og tilbyr løsninger som bare vil øke i etterspørsel.

Selskapet har gode leverandøravtaler med store anerkjente fabrikker som forbindes med høy kvalitet. På sikt kan man også vurdere å etablere et eget brand.

Det vil i tillegg bygge seg opp et økende ettermarked på reservedeler for pumper som allerede er solgt. Bedriften kan også utvide eller starte datterselskaper som utfører tjenester knyttet til pumpene.

Bedriften har frihet til å vokse i ønsket tempo, og har godt grunnlag for internasjonal ekspansjon. For å realisere videre vekst er det i første omgang behov for å ansette flere salgssingeniører.

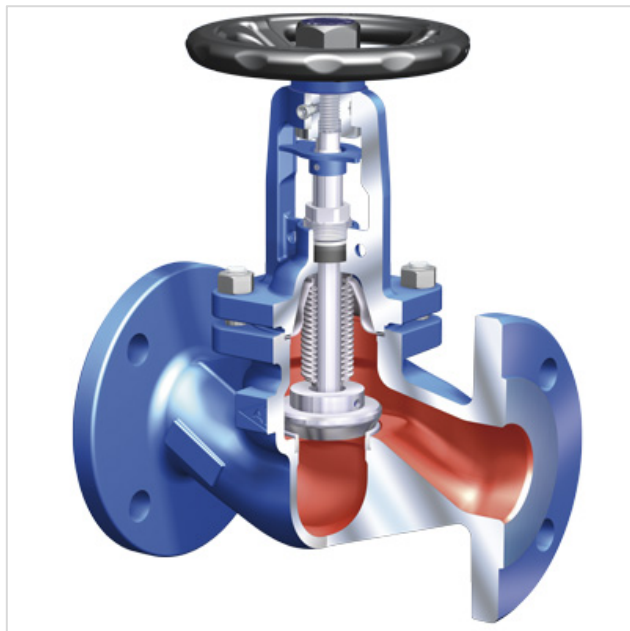
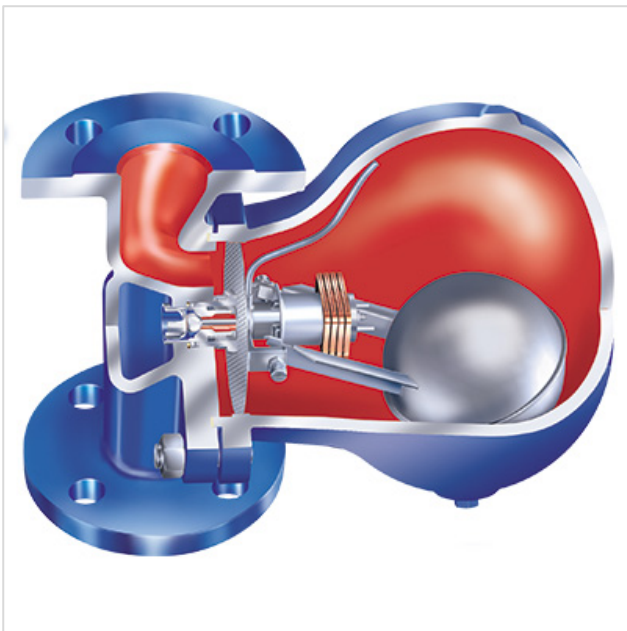
Pris og verdivurdering

Norditec Equipments befinner seg i starten av en meget spennende reise, og har godt grunnlag for å vokse kraftig i mange år fremover. Bedriften har internasjonalt potensial og har som mål å nå en omsetning på 100 MNOK innen 3 år.

Ut ifra en helhetsvurdering vurderer vi prisantydningen til 7,5 MNOK

Varelager kommer i tillegg.

Deler av kjøpesummen er tenkt som en emisjon i selskapet for å styrke likviditeten slik at den vil klare vekstfasen bedriften nå skal inn i.



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

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.