

Aanonsen Jernvarer: Kvalitetsutstyr til hjemmet

Norges kanskje best kjente leverandør til jernvarebransjen. Importør og grossist med eget varemerke. Omfattende leverandør- og kundenettverk.



Beliggenhet:
Oppaker

Prisantydning :
Kr. 3.450.000,-

Varelager:
Ca. kr 11.000.000 kr

Omsetning 2022:
Kr. 15.000.000,-

Areal:
2.360 m²



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)

Vi har gleden av å tilby Aanonsen Jernvarer, som er Norges eldste importør og grossist av jernvarer. Bedriften er særdeles godt innarbeidet i markedet, med et solid nettverk både på kunde- og leverandørsiden. Virksomheten selges nå grunnet pensjon, og vi anser at den med nye, friske eiere har betydelig økonomisk potensial!

Forretningskonsept

Aanonsen Jernvarer driver som importør, grossist og agent, med et rikholdig utvalg av produkter til hjemmet. Varene assosieres av norske forbrukere med kvalitet, tradisjon og brukervennlighet. Med sin [unike driftshistorikk](#) tilbake til 1880-årene, kjenner de det norske markedet særdeles godt og vet hvilke behov og preferanser vi har.

Aanonsen er store på import, og har en kundeportefølje på rundt 320 aktive kunder, deriblant en rekke større kjeder og butikker. Bedriften har agentur på amerikanske OXO, og fører i tillegg sitt eget merke, Aanonsen. Gjennom *white labeling* tilbyr de også kundene å påføre sine egne merker på et utvalg av produktene.

Vareutvalg

Sortimentet er bredt og utgjør ca. 700 ulike produkter rettet mot hus, hjem og fritid. De har spesialisert seg på kjøkkenprodukter, og innenfor dette er baking den største kategorien. Aanonsen er desidert størst på termometer-produkter på det norske markedet – både mekaniske og digitale. Av taktiske årsaker har de imidlertid valgt å styre unna det meste annet av elektroniske produkter.

Grossist

Aanonsen er grossist for et godt nettverk av store og kjente forhandlere. Blant disse finner vi Norgesgruppen, med Kiwi, Meny, Spar og Joker, samt Coop, Jernia, Traktøren, Christiania Glasmagasinet, Hegdehaugens Jernvarehandel, Slikkepott.no. De leverer også til utvalgte Tilbords-butikker og en lang rekke frittstående utsalg.

Import

Aanonsen har drevet med import i mer enn 50 år, og er derfor gode på vareseleksjon og helhet. Både kunnskapen og sortimentet har verdi for andre grossister som da velger å handle av Aanonsen, fremfor å importere selv.

De har et omfattende nettverk av produsenter, som samlet gir tilgang til svært mange varer. Med et rommelig lager kan de også kjøpe inn større partier. Omsetningen er omtrent likt fordelt mellom grossist- og importvirksomheten.



aanonsen®

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 gårdeiere må ikke kontaktes uten meglers godkjenning, en slik overtredelse kan påføre selgers forretning skade noe vi innstendig ber om at respekteres.

 **BEDRIFTSBØRSEN**

Varemerker

Aanonsen

Godt over 90% av omsetningen kommer fra varer som selges under eget varemerke. Det meste er importert, men de har også en norsk produsent. Noen produkter blir laget med egne støpeformer, slik at de får sitt eget unike design. Aanonsen har tatt ut patent på enkelte av produktene.

Sortimentet omfatter det meste av det man trenger på kjøkkenet. Her er mange varer med lang fartstid, som aldri går av moten og selger jevnt fra år til år. Kvaliteten er høy, mens prisene ligger på middels nivå.

Med eget varemerke står de veldig fritt til å bygge opp sortimentet. De har imidlertid vært nøye på at produktene må leve opp Aanonsens gode renommé. Mange av varene er også gjennomtestet, slik at både kunde og forhandler vet at de holder mål.

OXO

Varer fra OXO utgjør i underkant av 10% av omsetningen. Dette er et amerikansk brand som Aanonsen har hatt agentur på i Norge, siden 2010. Sortimentet er dels overlappende med det som selges under eget varemerke, men da i en høyere pris- og kvalitetsklasse, slik at de fanger opp et ekstra segment.

Per i dag tas det inn rundt 75 produkter fra OXO. Her er det utvidelsesmuligheter.

For et mer utfyllende bilde av varesortimentet, se nettsiden [Aanonsen.info](https://aanonsen.info).

Økonomi

De siste fem årene før pandemien har selskapet hatt en omsetning i området 15.5–18 MNOK, med en gjennomsnittlig EBITDA på i overkant av 750.000 kr.

Under Covid fikk bedriften et godt oppsving, da befolkningen fikk mer tid hjemme på kjøkkenet. Dette førte til at 2020 og 2021 ble to ekstra gode år, med omsetning på 18–20 MNOK og et EBITDA-snitt på 2 MNOK.

For 2022 endte omsetningen på 15 MNOK, som er noe under normalen. Dette kan i stor grad forklares med at sluttkundene hadde bygd opp et behov for flere matopplevelser utenfor hjemmet.

I 2023 forventes det en omsetning på 17 MNOK, med en EBITDA på 1 MNOK. Dette med bakgrunn i at markedet er mer tilbake til «normalen» – samt at bedriften har inngått en ny avtale med en Norges største varehuskjeder.

Eiendom

Bedriften har de siste årene vært lokalisert på Oppaker, med et lokale på drøye 2.300 m², som inneholder lager, kontor og showrom.

Eiendommen har samme eier som bedriften, og kan potensielt inngå i salget. Prisantydning på eiendommen er 15 MNOK. Mer informasjon fås ved henvendelse til megler.

Fordeler og muligheter

Aanonsen er en meget godt innarbeidet aktør i det norske markedet. Selskapet har lyktes med å skape et attraktivt produktsortiment, og er kjent for sin gode kvalitet og service. De har en ettertraktet kundeportefølje som rommer mange av Norges største kjeder. Dette gjør dem utmerket posisjonert for gradvis å utvide sin produktportefølje og dermed omsetning hos disse.

Videre har bedriften utviklingspotensial på flere områder:

Effektivisering: Oppgradering til nyere systemer og teknologi vil gi besparelser innen logistikk og administrasjon. Varelagerstyring og innkjøp er andre områder hvor det er gode muligheter for å optimalisere.

Nettbutikk: Ved å selge direkte til sluttbruker vil man sitte igjen med en langt større bruttofortjeneste. Både varesortiment og lagerplass er stort nok til å kunne tilby dette. Kundene er også godt kjent med produktene og merkevaren, så de viktigste elementene er på plass. En nettbutikk vil også tilgjengeliggjøre det fulle sortimentet til hele landet, noe som i seg selv åpner for kraftig vekst i omsetningen.

Markedseksponering: Aanonsen har så langt bare forholdt seg til det norske markedet, men produktene vil trolig passe like godt i de øvrige nordiske land. Med den store produkttilgangen er det heller ikke vanskelig å tilpasse seg for flere europeiske markeder.

Proffmarkedet: Tilsvarende kan det utvikles et eget sortiment rettet mot proffmarkedet og storhusholdninger.

Vareoptimalisering: Man kan vurdere å øke sortimentet for å nå enda bredere, eller spisse det inn mot de mestselgende produktene. Andre muligheter er å utvide sortimentet slik at det passer inn mot andre bransjer, eller til flere deler av hjemmet. Dette vil kunne gjøres med relativt enkle grep, da de har alt fra forhandlernettsverk til produkttilbydere og logistikk på plass.

White-labeling: Bedriften har god erfaring med dette fra flere av Norges største kjeder. Markedstrendene viser at kjedene ønsker stadig mer av egne produkter, så potensialet her er betydelig. Det er da gode muligheter for innsalg til nye kunder, samt mersalg til de eksisterende. Generelt har slike ordrer også større volum.

Lageroptimalisering: Lokalene bør tilpasses valgt strategi. Med dagens drift er de større enn de praktisk sett trenger.

Salg og markedsføring: Bedriften har tidligere hatt en mer aktiv salgsstrategi, med kundebesøk, messedeltakelse og innbydelser til showrommet. Dette har de siste årene falt helt ut, og det gjøres i dag tilnærmet ingenting på salg- og markedsføringsfronten. Her er det kort sagt mye urealisert potensial.

Merkevarebygging: Aanonsen Jernvarer har gjennom sin sterke identitet og historie et ekstraordinært fundament. Dette er lite utnyttet som virkemiddel i dag, og kan med fordel brukes for å styrke seg i det norske markedet. Det vil også gjøre det enklere å differensiere seg om man ekspanderer ut av landet, eller inn i nye produktsegmenter.

Pris og verdivurdering

Aanonsen Jernvarer utgjør en sterk merkevare med attraktive produkter og omfattende forhandler- og produsentnettverk. Selskapet har god økonomi og store muligheter for videreutvikling.

Vi vurderer verdien av virksomheten til 3.450.000 kr.

Varelager kommer i tillegg. Dette utgjør ca. 11 MNOK.

Prospektet er basert på salg av virksomheten, men eier er også åpen for en transaksjon av aksjene.

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: Aanonsen Jernvarer AS
 Etablert: 1888
 Bakgrunn for salg: Pensjon
 Antall ansatte: 4
 Årsverk: 4
 Nett: www.aanonsen.info

Husleie/lokalitetene:

Husleie: 720.000 kr
 Areal: 2.300 m²
 Forlengelse: Ny avtale må fremforhandles
 Adresse: Industrivegen 4, 2166 Oppaker

Drift:

Konsept: Importør og grossist
 Åpningstider: Man-tor 08:00–15:00
 Fredag: 08:00-14:00

Finansiell informasjon:

Omsetning 2020: 14.964.972 kr
 Lønnsprosent: 27%
 Varekostnad: 57.3%

Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei
 Offentlige pålegg: Nei
 Tilgjengelige vedlegg: Regnskap og leiekontrakt