

Packraft Gruppen med *Norseraft*, *Packraft Norge* og *Backpackinglight.no*

Ledende aktør innen lett rafting- og turutstyr selges. Inkludert i salget er flere merkevarer, agenturer og nettbutikker. Selskapet har opplevd en helt rå vekst, og er nå optimalt rigget for ytterligere vekst både internasjonalt og på nye produktområder.



Beliggenhet:
Østlandet (valgfritt)

Prisantydning:
Kr. 5.000.000

Omsetning:
20 MNOK



Megler:
Morten Persson

T: 226 12 100 / M: 918 99 999
E: morten@bedriftsborsen.no

Se mer på bedriftsborsen.no

Packraft Gruppen selger sin virksomhet med nettbutikkene og produktlinjene **Norseraft, Packraft Norge og Backpackinglight.no**, med tilhørende **SEO/SOME-plattform**. Selskapet ble grunnlagt i 2017, og har på få år vokst til å bli Norges største salgsaktør innenfor **packrafting**. Bedriften markerer seg i tillegg mer og mer innenfor ultralett turutstyr – en nisje som også er i sterk vekst.

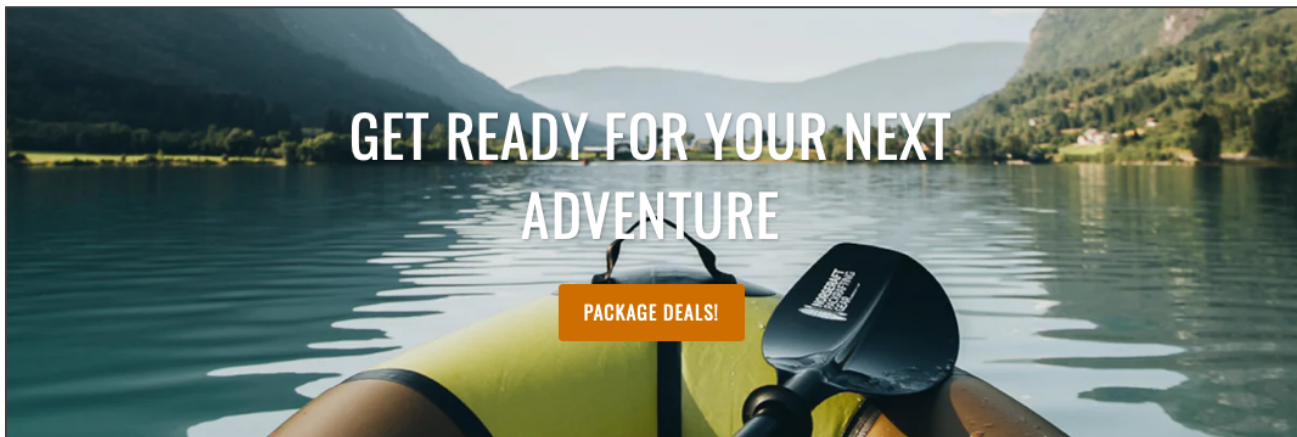
Produkt- og forretningskonsept

Hovedproduktet til **Packraft Gruppen** er friluftsbåter lette nok til å kunne bæres over lange avstander, gjerne tiltenkt bruk tilsvarende kano, kajakk eller liten båt. Slike fartøy har de siste årene bidratt til å revolusjonere friluftslivet – spesielt her i nord, hvor landskapet ofte brytes opp av elver og sjøer.

Virksomheten har spesialisert seg på nettbasert salg av packraft-båter med tilbehør, og parallelt utvidet med relevante produktkategorier knyttet til lettvekts-turutstyr. Innen packrafting selger de båter som tilfredsstillende de fleste bruksområder; noen egner seg best til enkel turbruk, mens andre er spesialisert for å tåle harde fossestryk, kunne transporteres med sykkel, tåle høy fraktkost, etc. Felles for dem alle er at de holder høy kvalitet, og at de tåler våre krevende, nordiske forhold.

Av relevante tilleggsprodukter kan nevnes padleårer, anker, fiskeutstyr, pumper, bager, bekledning, sikkerhetsutstyr, seil, pumper, kamerastativ, tørrdrakter, etc.

Virksomheten omfatter flere varemerker/produktlinjer, agenturer og nettbutikker, som i samspill med en solid SEO- og SOME-plattform bidrar til effektivt salg (se eget avsnitt).



Bedriftsbørsen AS Lørenveien 44, 0585 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.




Varemerker og agenturer

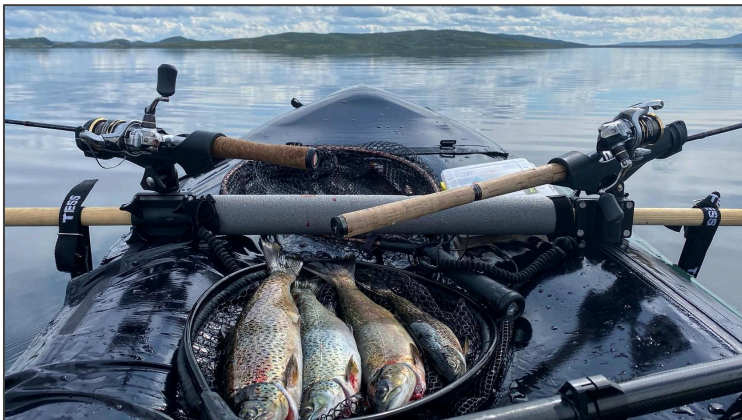
Selskapet har utviklet produktlinjen *Norseraft Packrafting Gear*. Dette varemerket ble lansert med tanke på å ekspandere ut av det norske markedet, og er allerede godt etablert internasjonalt. Målet har vært å lage robuste båter til gode priser, og dette har de lyktes med. I motsetning til en del andre aktører på markedet forbinder brukerne *Norseraft* med kompromissløs høy kvalitet. Alt under dette merket designes i Norge, for deretter å produseres på bestilling hos eksterne fabrikk i utlandet.

Norseraft-sortimentet omfatter hele bredden av packrafting-utstyr. I nettbutikkene suppleres disse videre med kvalitetsprodukter fra andre anerkjente leverandører. Selskapet har bl.a. følgende eksklusive avtaler:

1. Agentur på *MRS (Micro Rafting Systems)* – ett av Europas mest solgte packraft-merker.
2. Agentur på *The Tent Lab* – kjent for sine ultralette telt og spader. Packraft Gruppen har videre forhandleravtale med *Den Norske Turistforening*, som fører disse produktene i sine butikker.
3. Agentur på *Fizan* – produsent av markedets beste og mest solgte vandrestaver.
4. Offisiell forhandler av *Hyperlite Mountain Gear* – ett av verdens mest populære lettvektsmerker.
5. Offisiell forhandler *Enlightened Equipment* (ultralette soveposer, klær, m.m.)
6. *Six Moon Designs* (ultralette telt)

I tillegg eier de produktlinjen *Backpackinglight.no*, som i hovedsak består av titanutstyr som er svært lett å ta med på tur. Dette er produkter som vokser kraftig i etterspørsel, med en bred kundegruppe som også omfatter helt vanlige friluftsfolk. En bærbar kvistbrenner under denne satsingen har eksempelvis vist seg å bli bedriftens absolutte storselger.

		
NORSERAFV VIKING	NORSERAFV VIKING LIGHT	KOKOPELLI ROGUE R- SPRAYDECK
★★★★★ (71)	★★★★★ (55)	★★★★★ (13)
8.499,00 kr	6.499,00 kr	fra 16.499,00 kr



BedriftsBørsen AS Lørenveien 44, 0585 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.

Salgs- og markedskanaler

Packraft Gruppen driver utelukkende nettbasert handel. De har bygget opp en strategisk portefølje bestående av fire nettbutikker med ulike strategiske segmenter:

Packraftnorge.no	komplett vareutvalg for packrafting og tilhørende aktiviteter.
Backpackinglight.no	Spesialbutikk for lett og ultralett turutstyr.
Norseraft.com	Nettbutikk for packrafting rettet mot det utenlandske markedet.
Norseraft.se	Nettbutikk for packrafting rettet mot det svenske markedet.

I samspill med salgskanaler har bedriften utviklet en sterk god SEO-plattform, som sender kunder på produktsøk effektivt videre til deres salgskanaler.

Også for SOME har de utviklet en imponerende tilstedeværelse, der både brukerne og bedrifter kan komme med produkt- og bruksråd. Fordi Packraft Gruppen tilbyr produkter av høy kvalitet kommer de ofte godt ut av anbefalingene som utveksles her.

I tillegg til egne bedriftsprofiler på Facebook og Instagram med over 12.000 følgere, har de eierskapet til:

1. Norges største Facebook-gruppe relatert til packrafting.
2. Verdens største facebook-gruppe relatert til packrafting, med tilhørende domene.
3. Norges største facebook-gruppe relatert til Ultralett friluftsliv.

Fordelt på de forskjellige nettbutikkene har selskapet også mellom +500 og +5000 registrert på nyhetsbrev. Eierne hevder at hele 30% av salget kommer som følge av aktivitet på nyhetsbrev.

Selskaper har fornøyde kunder og høster gode brukeromtaler på nett, som også er en viktig faktor for å lykkes på det digitale markedet. På Packraftnorge.no utmerker de seg med gratis frakt og 100 dagers åpent kjøp, og kan ikke minst tilby det største vareutvalget.

Utvikling og driftshistorikk

Selskapet drives i dag av tre eiere som også er ansatt i bedriften. Disse har samlet over 20 års erfaring fra Forsvaret, og med det god kjennskap til hva utstyr bør tåle under våre krevende norske forhold.

Virksomheten er bygd opp fra bunnen, uten ekstern finansiering. De etablerte seg i 2017, da de så at markedet var preget av dårlig utvalg, høye priser og lav kundeservice. I 2018 var de godt etablert, og hadde allerede inntatt 50% av markedsandelen i Norge, med kun 2.3 MNOK i omsetning.

Etter dette har selskapet utviklet seg med flere produkter og rutiner for innkjøp og logistikk. I tillegg har de etablert flere domener og nettbutikker tilpasset andre land og markeder. Med kraftig vekst opplevde de i 2021 – kun 5 år etter etablering – å nå hele 19.7 MNOK i omsetning, som tilsier en vekst på hele 741% de på siste 4 år.

Virksomheten er nå markedsleder med klar margin på det norske markedet, og innehar solide andeler på det svenske og europeiske markedet.

Av sesong- og markedsmessige årsaker justeres bemanningen ned til én ansatt fra høsten.

Fordeler og muligheter

Med bærbare og funksjonelle lettvektsbåter har friluftsentusiaster fått helt nye muligheter til å bevege seg gjennom det som tidligere var utilgjengelige områder. Packraft Gruppen har kommet inn i markedet på et ideelt tidspunkt, og bygget opp en velfungerende bedrift. Med sterke merkevarer, etablerte nettbutikker og muligheter for produktutvidelse, vil ny eier kunne dra fullt nytte dette grunnlaget og ta selskapet videre mot nye høyder. Samtidig vil det kreve investeringer og innsats for å realisere dette potensialet – spesielt med tanke på sesongpreget marked og behovet for markedsføring, vareinnkjøp og lagerføring.

Noen vesentlige punkter å merke seg av både styrker og utfordringer er:

1. Sterk merkevare og etablerte plattformer

Selskapet har oppnådd en sterk merkevare både i Norge og i utlandet, og de eier flere domener og nettbutikker som er tilpasset de forskjellige markedene. Dette danner en skreddersydd plattform for treffsikker markedsføring.

2. Kunnskapsoverføring

Selger(ne) er åpen for å delta videre som ansatt(e) i selskapet. Dette vil sikre kontinuitet i overgangsfasen, og sørge for at opparbeidet erfaring og kunnskap kommer til nytte i en viktig vekstfase. Vedkommende åpner også for å beholde en aksjeandel i selskapet.

3. Sesongsmart arbeid

Markedet er sesongpreget, og selv om dette skaper ujevn omsetning og drift gjennom året, gir det mulighet til å planlegge strategiske vareinnkjøp og optimalisere lagerføringen. Sammen sikrer dette tilstrekkelig varetilgang og gode marginer i de mer travle periodene.

4. Stort potensial for videreutvikling

Selskapet er allerede godt etablert som en ledende aktør innenfor packrafting og lettvekstutstyr både i Norge og internasjonalt. Dette plasserer bedriften i en meget fordelaktig posisjon, for den som ønsker å utvide virksomheten ytterligere. Samtlige nettbutikker har muligheten til å utvide sine produktkategorier. Dette vil både gi en bredere produktportefølje og tiltrekke flere kunder som ikke nødvendigvis driver med packrafting.

5. Oppskalering av lagerkapasitet

Det vil være strategisk smart å etablere et EU-basert varelager for Norseraft-produktene. Dette vil bidra til mer effektiv avhending ved internasjonale bestillinger, samt redusere leveringstidene for kunder i EU-land.

6. Riggert for vekst

Det er ventet kraftig omsetningsøkning for de aktuelle varegruppene i årene som kommer. Bedriftsbørsen vurderer at selskapet er godt rigget for å ta unna og høste av denne veksten, og at en ny eier med ressurser kan maksimere dette potensialet gjennom investeringer i markedsføring, vareinnkjøp og utvidelse av personalet.

7. Lokasjon: Bedriften drives i dag fra Larvik, men kan i praksis drives fra valgfritt sted i landet.



Pris og verdivurdering

Virksomheten omfatter flere varemerker og nettbutikker, som i samspill med en solid SEO- og SOME-plattform utgjør et effektivt og helhetlig salgsmaskineri. Selskapet har lykket svært godt med både strategi og gjennomføring, og er nå optimalt rigget for videre vekst i et hett og betalingsvillig marked.

Omsetning og resultat de siste tre år fordeler seg som følger:

2020: Omsetning 7.3 MNOK // Resultat 1 MNOK

2021: Omsetning 19.8 MNOK // Resultat 3.6 MNOK

2022: Omsetning 15.6 MNOK // Resultat 0.5 MNOK

Tilbakegangen i 2022 skyldes noe lavere etterspørsel (flere billigaktører på markedet) samt omstrukturering av selskap og satsing på andre tilhørende plattformer.

Med bakgrunn i selskapets historikk, innhold og potensial prises virksomheten til 5.000.000 kr

Varelager kommer i tillegg.

Ved overtagelse av aksjeselskapet vil transaksjonen gjennomføres på *kontant og gjeldfri*-basis.

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: Packraft Gruppen AS
 Etablert: 2017
 Nett: Packraftnorge.no,
 Backpackinglight.no,
 Norseraft.com og Norseraft.se
 Facebook (4K følgere)
 Samt eierskap til flere grupper
 Instagram (8.7K følgere)

Drift:

Konsept: Nettbutikk for sportsutstyr
 Åpningstider: 24/7

Finansiell informasjon:

Omsetning 2022: 15.582.096 kr
 Lønnsprosent: 7.8%
 Varekostnad: 62%
 Verdi inventar:

Diverse informasjon

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