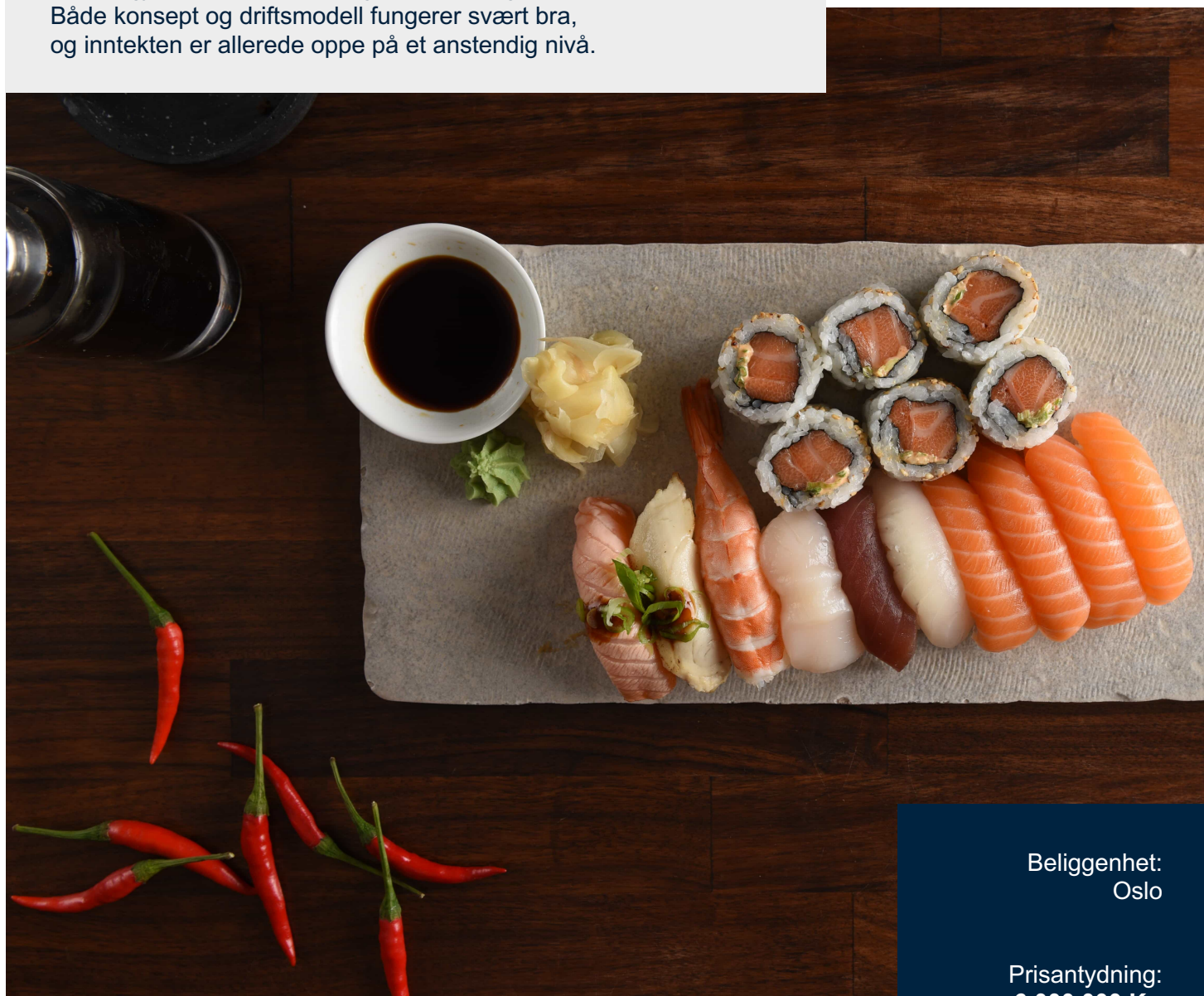


Bamboo: Nytt asiatisk kjedekonsept

Med fire avdelinger rundt bykjernen har Bamboo på kort tid gjennomført en strategisk etablering i Oslo. Både konsept og driftsmodell fungerer svært bra, og inntekten er allerede oppe på et anstendig nivå.



Beliggenhet:
Oslo

Prisantydning:
6.000.000 Kr.

Omsetning:
22.200.000 Kr.



Megler:
Lars-Gunnar H. Martinsen

T: 226 12 100 / M: 959 84 724
E: Lg@bedriftsborsen.no

Se mer på bedriftsborsen.no

Bamboo har bygget sin suksessoppskrift rundt autentiske og friske retter med asiatisk opphav. Etter bare få års drift, og parallelt med utrulling av fire avdelinger, nådde kjeden i fjor en samlet omsetning på over 22 MNOK. Dette er sterkt, og viser også potensialet for videre vekst. Ny eier får nå fordelene av å komme inn på et tidspunkt hvor konseptet har vist seg drivverdig, og hvor mye av det krevende grunnarbeidet allerede er unnagjort.

Virksomhet og konsept

Bamboos kulinariske konsept springer ut fra det asiatiske kjøkkenet, nærmere bestemt Japan, Thailand, Kina og Vietnam. Menyen baserer seg på autentiske oppskrifter og omfatter mange retter som vi nordmenn har trykket til våre bryst, så som *sushi*, *pad thai*, *red curry* og *kylling satay*. For reisevante nordmenn vil det i tillegg være mange andre kjente favoritter i menyen. Felles for dem alle er at de er lekke og fargerike, og byr på smaksopplevelser som både er sunne og spennende.

Bamboo ble grunnlagt på Sagene i 2017. Opprinnelig inkluderte driften en restaurant med inneservering, men fra 2023 har selskapets fokus skiftet mot å maksimere potensialet i det rene *take away*-markedet.

I kombinasjon med å bygge opp kjeden og etablere flere lokasjoner, opplevde dagens eier helseproblemer som førte til fallende tilstedeværelse. Dette er årsaken til at kjeden nå selges videre til nye drivere.

Marked

Siden den første etableringen i 2017 har kjeden ekspandert raskt og strategisk, med nye avdelinger på henholdsvis Bjerke, Skøyen og Uranienborg. De er dermed godt etablert i fire befolkningstunge bydeler. Skøyen utmerker seg dessuten som et av landets største forretningsentre, med rundt 30.000 arbeidstakere, og Sagene med 16.000. Begge segmenter skaper solid grunnlag for et *take away*-marked.

Bamboo har med dette etablert et solid fundament for fremtidig utrulling. Andre norske byer er et naturlig neste steg, gjerne i tospann med fortsatt ekspansjon i og rundt Oslo. Dagens fire avdelinger gir samtidig betydelig potensial for realisering av verdier gjennom effektivisering og optimalisering av driften.



BedriftsBørsen AS Lørenveien 44, 0585 OSLO
Tlf 22 61 22 22 NO994697447 post@bedriftsborsen.no

BedriftsBørsen AS frasier seg ethvert ansvar for mulige feil i oppgitte opplysninger i dette prospektet. Selger og gårdeier må ikke kontaktes uten meglers godkjenning, en slik overtredelse kan påføre selgers forretning skade noe vi innstendig ber om at respekteres.

Take away gjennom 2000 år

Take away som et måltidskonsept har en historie som strekker seg helt tilbake til antikken. Det var en vanlig praksis i middelalderens byer, og i storbyen New York har det vært utbredt siden 1600-tallet. På begynnelsen av 1900-tallet ble *fish'n'chips* populært i England, mens hamburgeren fikk sitt gjennombrudd i USA. På 1950-tallet kom de første pølsebodene, gatekjøkkenene og snackbarene til Norge, og den første norske McDonald's-restauranten åpnet i 1983.

I en forskningsrapport utført av SIFO i 2021 indikerer syv av ti personer at de bestilte take away minst én gang i måneden. Hovedmotivet for å bestille take away var å unne seg litt ekstra, og de fleste valgte å nyte denne opplevelsen hjemme. Unge voksne utmerket seg med den høyeste frekvensen, og den mest populære mattypen var pizza, etterfulgt av asiatisk og indisk, hurtigmat fra burgerkjeder, samt sushi.

Markedet utvikler seg i takt med andre samfunns- og forbrukerendringer. Gjennom koronapandemien endret take away-vanene seg fra tidligere å begrense seg til helgekos, til mer hyppig å skje i hverdagen. Levering av mat på døra har også fått en betydelig vekst, som følge av dette. De siste tiårene har det i tillegg kommet ulike digitale løsninger som gjør take away og hjemlevering mye enklere for alle parter.



Lokaler og beliggenhet

Sagene

Det var på Sagene at grunnlaget for Bamboo-kjeden ble etablert, og kjeden opprettholder fortsatt sin tilstedeværelse i de samme lokalene her. Disse ligger strategisk til med kort avstand fra Akerselva, og er sentralt plassert rett over veien fra det historiske Rivertzke-kvartalet.

Per i dag er det kun take away her, men inneservering kan potensielt gjenåpnes etter avtale med gårdeier. Bamboo Sagene omsatte i 2022 for 10.452.602 kr.

Sagene har en rik historie og var en gang Norges første og største industriområde. Navnet *Sagene* refererte historisk til området langs Akerselva, som strakk seg fra Bjølsen/Sandaker i nord til Sannergata i sør. I dag har bydelen Sagene nesten 50.000 innbyggere og huser over 16.000 arbeidsplasser. Dette innebærer med andre ord et betydelig potensial for kundetilstrømming.



BedriftsBørsen AS Lørenveien 44, 0585 OSLO
Tlf 22 61 22 22 NO994697447 post@bedriftsborsen.no

BedriftsBørsen AS frasier seg ethvert ansvar for mulige feil i oppgitte opplysninger i dette prospektet. AS 04039 BedriftsBørsen AS 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.

Bjerke

Første trinn i kjedeutviklingen av Bamboo var etableringen av Bjerke, som kom i 2019. Bamboo Bjerke omsatte i 2022 for 7.117.548 kr.

Beliggende i samme bygg som *Rema 1000* og *Bjerke Matsenter*, er Bamboo Bjerke bevisst plassert midt i bydelen, med hovedårene Trondheimsveien i nord, og Østre Aker vei i sør i umiddelbar nærhet. Med direkte tilknytning til Bjerkedalen park gir dette kundene mulighet til å nyte sin asiatiske mat i rolige og naturskjønne omgivelser.

Bjerke består av de fire bydelene Årvoll i nord, Veitvet i nordøst, Linderud i sørøst og Økern sørvest. Området har et mangfoldig kollektivtilbud, som gjør det enkelt å ferdes internt i bydelen. Bydelen, som teller 35.000 innbyggerne, er Oslos raskest voksende, med en forventet befolkningstetthet på over 41.000 i 2030.

Uraniengborg

Bamboo Uraniengborg ble åpnet i 2020, og omsatte i 2022 for 4.674.126 kr. Avdelingen er for tiden midlertidig stengt, i påvente av riktig brukstillatelse for eiendommen. Dette ligger per dags dato til behandling hos plan- og bygningsetaten.

Uraniengborg er en del av Oslos vestkant og tilhører bydel Frogner i Oslo. Dette boligstrøket har en ettertraktet og populær beliggenhet, spesielt blant barnefamilier. Det kjennetegnes av bygårder, hovedsakelig fra slutten av 1800-tallet. Frogner har godt over 60.000 innbyggere, og med sin idylliske plassering med tilknytning til Slottsparken har Bamboo Uraniengborg et vesentlig nedslagsfelt midt i sentrum av Oslo.

Skøyen

Med den nylige etableringen av Bamboo Skøyen ligger det et helt uutnyttet potensial å ta ut, både i det tradisjonelle privatmarkedet og det betydelige bedriftsmarkedet som bydelen huser.

Skøyen er en del av Ullern bydel. Strøket består både av næringsområder og boligbebyggelse, og er kanskje den delen av Oslo som har hatt den sterkeste utviklingen på hele vestkanten de siste tiårene. Forvandlingen fra et industriområde til et moderne næringsområde startet på 1980-tallet, og Skøyen er i dag et moderne byområde, som utgjør det vestlige startpunktet for det urbane Oslo. I bydelen er mange moderne kontorer og bilforretninger, samt over 35.000 arbeidstakere, hvor majoriteten er lokalisert på Skøyen.



Fordeler og muligheter

Bamboo har raskt etablert seg som et velkjent asiatisk kjedekonsept i og rundt Oslo sentrum. De nåværende driverne har skapt en spennende asiatisk restaurantkjede, som de med grunnlag i eiers helseutfordringer ikke lenger evner å videreutvikle i tråd med opprinnelige planer. Potensielle nye eiere har dermed en unik mulighet til å overta en veletablert kjede med betydelig potensial for verdiskapning gjennom vekst og driftsoptimalisering.

Blant oppsidene og utviklingsmulighetene vil Bedriftsbørsen spesielt fremheve:

Merkevare

Bamboo har allerede opparbeidet seg et sterkt omdømme i det sentrale Oslo. Navnet og logoen assosierer effektivt mot det asiatiske, og har en uformell og innbydende vennlighet knyttet til seg. Det er dog potensiale i å bygge merkevaren enda sterkere gjennom flere mulige strategivalg.

Optimalisering av drift

Kjeden fortsetter å oppnå vekst, og er nå i en posisjon der den kan realisere potensialet som allerede ligger opparbeidet i nåværende avdelinger. Ved å implementere konkrete tiltak for å optimalisere driften, har selskapet muligheten til å levere betydelig forbedrede resultater på kort sikt. Blant aktuelle tiltak vil det være naturlig å se på kostnadssiden for å tilnærme seg et nivå som er mer i tråd med bransjen for øvrig. Av naturlige årsaker har det vært ekstraordinære kostnader forbundet med driften som knytter seg direkte opp mot eiers helseutfordringer.

Servering

Det er viktig å merke seg at det fortsatt foreligger gyldig skjenkebevilling på Sagene, og at søknad ligger inne for den nylig opprettede lokasjonen på Skøyen. Kjeden har så langt tilbudt alkoholserving i svært liten grad tidligere. Dette innebærer et mulighetsrom for nye eiere, som kan vurdere å introdusere alkoholserving, samt å re-etablere inneserving som en del av driften.

Markedsstrategi

Kjeden har i sitt nåværende driftskonsept ingen nedfelt markedsstrategi. Som følge av dette gjøres det minimalt med aktiv markedsføring. Det vil derfor være naturlig å anta at det finnes betydelig potensial på denne fronten – spesielt når det kommer til utvikling av dagens hjemmeside og aktiv annonsering.

Bamboo er etablert på Facebook med egne sider for hver avdeling, samt på Instagram. Antallet følgere er imidlertid beskjedent, grunnet lavt fokus på dette området. Direkte markedsføring mot definerte målgrupper, samt utnyttelse av alle mulighetene som finnes innen dagens sosiale medier vil derfor kunne løfte kjedens helhetsinntrykk betraktelig.

Som en bonus vil dette også markant forbedre kundeopplevelsen – spesielt for kundesegmentene hvor digital interaksjon allerede er en naturlig del av opplevelsen. Aktiv markedsføring på og utenfor nettsiden, inkludert tilpassede landingssider, samt målrettet annonsering på sosiale medieplattformer, vil også bidra til økt aktivitet, både direkte og organisk.

Vekst

Med solid forankring i et velfungerende konsept, er Bamboo-kjeden klar for ytterligere vekst under nye eiere. Det finnes muligheter for lokal utvidelse i andre tettbefolkede områder i og rundt Oslo, samt strategisk ekspansjon til andre storbyer i Norge. Take away-markedet er i konstant utvikling, og Bamboo har kapasitet til å bidra og ta en bit av bransjens generelle vekst.

Gjennom en kombinasjon av organisk og strategisk vekst, både i nåværende drift og ved ekspansjon,

åpnes også muligheter for å realisere oppsiden knyttet til stordriftsfordeler.

Distribusjon

Utviklingen innen take away-markedet har også hatt en betydelig innvirkning på tilknyttede sektorer, og da spesielt distribusjon. Levering av mat har utviklet seg som en selvstendig bransje, og de fleste aktører innen HORECA-markedet er kjent med tjenesteleverandører som *Wolt* og *Foodora*. I praksis utgjør matleveringstjenester nesten 35% av Bamboo-kjedens totale varekostnader. Det er derfor nærliggende å anta at det kan ligge et potensial for kjeden i å utforske alternative løsninger som reduserer disse kostnadene. Ved å vurdere muligheter for å etablere egne sykkelbud og dedikerte sjåførere internt, kan det være mulig å kutte direkte i kostnader, samtidig som kjeden får et bredere fundament for videre vekst.

Kjeden har allerede en egen bestillingsapp, så den grunnleggende infrastrukturen er alt på plass.

Pris og verdivurdering

Bedriftsbørsen har gjort konservative beregninger med normalisering av lønn og varekost i henhold til bransjestandard, kombinert med faktiske tall fra Bamboo. Det er også tatt investeringer over drift gjennom etableringsperioden. Kontakt megler for utfyllende informasjon.

Ved normalisert lønnskostnad på 40% og varekost på 33% vil samlet resultat havne på +4.2 MNOK. Bedriftsbørsen har i verdivurderingen lagt til grunn et resultat på 10%, som gir en EBITDA på 2.2 MNOK.

Med bakgrunn i dette vurderes verdien av Bamboo til 6.000.000 kr + varelager

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.



Bedriftsbørsen AS Lørenveien 44, 0585 OSLO
Tlf 22 61 21 44 NO994697447 post@bedriftsborsen.no

Bedriftsbørsen AS frasier seg ethvert ansvar for mulige feil i oppgitte opplysninger i dette prospektet. Selger og gårdeier må ikke kontaktes uten meglers godkjenning, en slik overtredelse kan påføre selgers forretning skade noe vi innstendig ber om at respekteres.

Nøkkelinformasjon

	Sagene	Bjerke	Uranienborg	Skøyen	Totalt / Snitt
Etablert	2017	2019	2020	2023	NA
Husleie pr mnd	18.083 kr	16.000 kr	9.000 kr	10% av oms. min 750.000 kr pr år.	Ca 105.500 kr
Areal	56 m ²	49 m ²	27 m ²	117 m ²	249 m ²
Felleskost	1.871 kr + fyring	Faktiske kostnader	Vedlikeholds- ansvar	7.100 kr	NA
Garanti	3 mnd leie	6 mnd leie+f.kost	3 mnd leie	6 mnd min.leie	NA
Løpetid	01.02.24	01.11.28	01.07.27	31.03.33	NA
Omsetning 2022	10.452.602 kr	7.117.548 kr	4.674.126 kr	–	22.245.276 kr
Lønnsprosent	59%	42%	36.8%	–	45.9%
Varekost	41%	43%	51.4%	–	45.1%
Adresse	Stockfleths gt 53B, 0461 Oslo	Brobekkvn 31, 0598 Oslo	Uranienborgvn. 7, 0351 Oslo	Karenslyst Alle 30, 0278 Oslo	NA

Generell informasjon:

Selskapets navn: Bamboo Sagene AS | Bamboo Bjerke AS | Bamboo Skøyen AS | Bamboo Uranienborg AS

Etablert: 2017

Bakgrunn for salg: Sykdom

Antall ansatte: 15

Årsverk: 13

Nett: bamboorestaurant.no
Facebook + Instagram

Husleie/lokalitetene:

Husleie: Ca 105.500 kr mnd (avh. av omsetning)

Areal: 249 m²

Husleiegaranti: Se tabell over

Løpetid leiekontrakt: Se tabell over

Forlengelse: Se tabell over

Felleskostnader: Se tabell over

Drift:

Konsept: Take away, kjedekonsept

Åpningstider: Alle dager 13:00–21:00

Finansiell informasjon:

Omsetning 2022: 22.245.276 kr

Lønnsprosent: 45.9%

Varekostnad: 45.1%

Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei

Offentlige pålegg: Ingen kjente

Tilgjengelige vedlegg: Regnskap