

Vekstpartner søkes for markedsledende grossist innen automasjon

Norske ELDI er totalleverandør av automasjonsprodukter til bygg og industri. Selskapet opplever sterk etterspørsel og er optimalt rigget for vekst.



Beliggenhet:
Oslo

Pris-/emisjonsestimat:
Kr. 4.000.000,-

Omsetning 2023:
Ca.Kr. 5.200.000,-

Husleie:
Kr. 286.704,-



Megler:
Per Arne Reiersrud

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

Se mer på bedriftsborsen.no

ELDI er ledende på digitaliserings- og automasjonsprodukter for proffsegmentet, med egne varemerker og markedets største utvalg. Bransjen er sterkt innovasjonsdrevet, med stadig nye produkter og bruksområder. Det er samtidig store gevinster å hente for kundene, så markedet ligger vidåpent for vekst. ELDI har alt på plass av sortiment og infrastruktur, og søker nå en vekstpartner som kan ta selskapet og omsetningen til neste nivå.

Virksomheten

Norske ELDI er grossist og totalleverandør av automasjonsutstyr til bruk i bygg, næring og industri. Produktene de selger bidrar blant annet til å optimalisere byggfunksjonalitet og produksjonsprosesser, samt bidra til energiøkonomisering og andre besparelser. ELDI opererer som grossist, mens salg og installasjon hos sluttkunde tilbys av bedrifter innen elektro, automasjon, VVS, m.m.

ELDI bidrar til å forenkle hverdagen og produkttilgangen til sine kunder, ved å tilby et bredt, oversiktlig og ikke minst norsktilpasset sortiment. I dagens marked importerer mange automasjonsbedrifter produktene sine selv, men med en en jungel av leverandører fra svært mange land er dette både tidkrevende og uoversiktlig. Derfor er det velkomment for alle parter at ELDI nå er på vei inn for å ta dette markedet som grossist.

Strategien er videre å være ledende på kompetanse, sortiment, brukervennlighet og leveringsdyktighet. De har blant annet svært dyktige fagressurser i bedriften, og kundene bruker dem aktivt for å rådføre seg om løsninger og produktvalg. Bedriftens ekspertise bidrar slik til både høy tillit og lojalitet.

Fokuset har frem til i dag hovedsakelig ligget på utvikling. Etter fire års systematisk oppbygging har de nå en velfungerende drift, med helhetlig sortiment, egne varemerker og effektive salgskanaler. Neste naturlige steg er å skalere kraftig opp, og for alvor høste av det solide grunnlaget som er lagt. For å realisere dette på best mulig måte, søker de nå vekstpartner. Både strategisk og økonomisk partnerskap er av interesse.

Drift

ELDI er lokalisert i Oslo, der de ble etablert for 4 år siden. Bedriften har tre ansatte, fordelt på rollene daglig leder/salgssjef, produksjef og selger. Med sterk vekst vil det bli økte ressursbehov, men strukturert på en arbeidseffektiv måte vil virksomheten fortsatt kunne drives med relativt få personer.

Salgskanaler

ELDI selger til kunder over hele landet, hvorav de fleste er automasjonsbedrifter og energiselskaper, men også noen elektrikerbedrifter.

Størstedelen av omsetning genereres gjennom dialogbasert salg med kundene, mens rundt 30–40% kommer direkte via nettbutikken. Bedriften vil om kort tid lansere en ny og forbedret nettbutikk med langt flere funksjoner. Dette vil gjøre kjøpsprosessen lettere for kundene, samt redusere tidsbruken for de ansatte, som dermed kan fokusere mer målrettet på komplekse tilbud med større inntjening.

Den nye nettbutikk bygges på plattformen *Storeshop*, som er en velutviklet plattform for B2B-salg. Løsningen har et brukervennlig grensesnitt som gjør tilpasninger og endringer enkle å håndtere.

Produkter

ELDI tilbyr alt fra komplette styringssystemer, til enkeltkomponenter og skreddersydde løsninger. I byggebransjen brukes produktene mye til måling og styring av lys, varme, luftkvalitet, solskjerming, osv, mens produkter til industri/prosess bl.a. omfatter utstyr til nivå-/mengdemåling, flow-sensorer, energimålere, I/O-moduler, gass-sensorer, kontrollere/PLS, HMI, osv. Noen av produktene benyttes også til premium smarthus-løsninger.

Teknologisk sorterer produktene under merkelapper som *automasjon*, *digitalisering*, og *IloT (Industrial Internet of Things)*. Det er elektriske installasjoner som blant annet kan måle og styre prosesser og forbruk. Predefinerte parametre og selvlærende algoritmer kan sørge for automatiske justeringer, varslinger, utløsning av alarmer, etc. Gjennom sikre kommunikasjonslinjer kan utstyret kobles opp fjernstyrte kontrollenheter og overordnede system. Målingsdata kan videre lagres for statistikk og dokumentasjon. Det meste er mulig, og det finnes enorme mengder utstyr og løsninger å velge i.

Derfor er det også behov for kompetente grossister som ELDI, som kan bygge opp et konsistent og godt utvalg for det norske markedet. ELDI handler direkte fra fabrikk og har opparbeidet seg et solid nettverk av leverandører. Disse er håndplukket og testet, slik at de vet at produktene holder høy kvalitet og leveres som avtalt. ELDI prøver så langt som råd å unngå proprietære løsninger, slik at alle produktene skal kunne fungere ved et hvilket som helst bygg eller anlegg.

Det utvikles og tas kontinuerlig inn nye produkter i sortimentet, og parallelt produseres det guider for bruk og montering, som også bidrar til at kundene lettere finner frem til rett løsning. Mange nye produkter er elementer som kan knyttes opp mot eksisterende system, og dette åpner da for inntektsbringende mersalg.

Sortimentet består av flere varemerker, hvorav ett er selveid og ett er under agentur. Under varemerket EPRO selger de produkter som enten er satt sammen av ELDI selv her i Norge, eller som er spesielt tilpasset våre norske forhold og behov. Norge har en annen energimiks enn det øvrige Europa, med mer elektrisitet fra vannkraft, vindkraft og fjernvarme. Det, samt at Norge er et av få land i verden som benytter IT-strøm nett, begrenser veldig fort utvalget hos internasjonale produsenter. Derfor er det stort behov for norsk-tilpassede produkter, og ELDI kan selge dem i et såpass høyt volum at de kan produsere eller designe dem selv, og fortsatt kunne tilby dem til gunstige priser.



Bedriftsbørsen AS Beddingen 8, 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.

Markedspotensial

De aller fleste bygg er i dag analoge, med liten eller ingen automatikk og styring. Byggautomasjon er imidlertid fremtiden, og ikke minst høyaktuelt i tider med stigende strømkostnader og med omstilling til det grønne skiftet. Markedet er stort, og ikke minst modent for innsalg. ELDI leverer godt allerede, og vil med rette vekstpartner være klare for å skru volumet kraftig opp.

Det ligger generelt store oppsider for eksisterende bygg i å ta i bruk automasjon. Primært vil det være snakk om økonomiske besparelser i form av redusert strømforbruk og automatisering av arbeidsoppgaver. I tillegg åpner teknologien også for helt nye muligheter til å utvikle og optimalisere bygningers egenskaper og funksjonalitet.

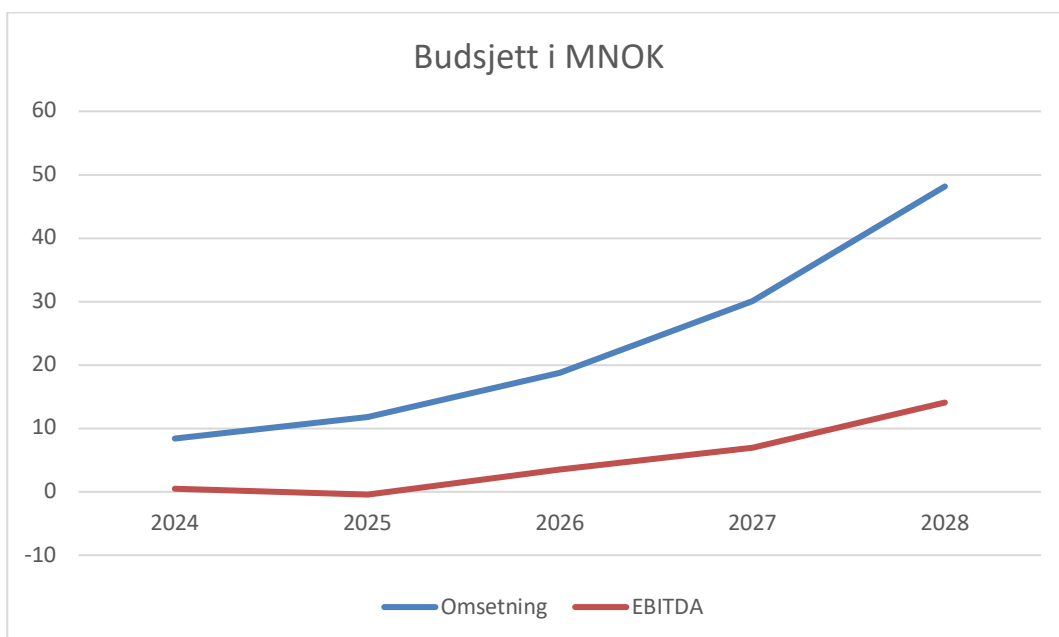
Eiendommer med gode automasjonsløsninger er dessuten mer attraktive både ved utleie og salg. De bidrar også til å opprettholde byggets verdi over tid, bl.a. ved at de gir eierne full kontroll og oversikt på bygget.

Det er i dag et økende behov i markedet for smarte automasjonssystemer, både for nye og rehabiliterte bygninger. Ikke minst gjelder dette for hoteller og restauranter, der installasjonene både kan tilrettelegge for bedre gjesteopplevelser og gi økt effektivitet.

I industrisegmentet peker blant annet oppdrettsbransjen ut. Her er det rom for et bredt spekter av målinger og prosesser som både kan bedre matkvalitet og fiskehelse, samt redusere manuelle oppgaver. Oppdrettsbransjen er dessuten i sterk vekst og med god økonomi, og med utsikter for overgang til landbaserte løsninger som på ny vil gi store behov for nye løsninger og installasjoner.

Økonomi

ELDI har frem til nå brukt mye tid på uttesting av marked og produkter, samt på utvikling av systemer og forhandlernettnettverk. For 2022 var omsetningen 4 MNOK, mens den i 2023 passerer 5.2 MNOK, med et svakt underskudd, som forventet. Nå starter inntjeningsfasen for alvor, og det er allerede i 2024 ventet positiv bunnlinje – dette til tross for ambisiøse mål om doubling av omsetningen! Selskapet har en effektiv driftsmodell, som krever mindre personell enn tradisjonelle grossister. Dette vil dermed raskere føre til en positiv og attraktiv bunnlinje.



Vekststrategier

ELDI planlegger å øke forhandlernetverket betraktelig, og samtidig tilby økt opplæring i bruksområder og installasjon. Samlet vil disse tiltakene gi både økt innsalg og kundetilfredshet.

Siden sluttkunden i all hovedsak er større bygg og i industri, er det også naturlig at ELDI selger produkter direkte til større prosjekter, både innen det offentlige og private. Med mer dedikerte ressurser på dette området vil de kunne øke sin deltagelse i anbudsmarkedet.

En forbedret nettbutikk vil også frigjøre ressurser til enterpriser og storkundesalg, og samtidig tilrettelegge for økt mersalg av tilleggsprodukter og vedlikeholdstjenester. Det er forventet at den nye løsningen vil bidra til å øke andelen direktesalg i nettbutikken med minst 50%.

Eierne er for øvrig åpne for å diskutere sine vekststrategier med aktuell partner.

Fordeler og muligheter

ELDI har nedlagt et vellykket pionerarbeid innen automasjon, og er allerede godt etablert med Norges største sortiment av systemer og produkter. Med sitt fokus på brukervennlighet, service og kompetanse har de den nødvendige spisskompetansen som må til for å være en attraktiv grossist. Bedriften er godt posisjonert i et fremtidsmarked som for alvor er i ferd med å våkne, og som vil vokse enormt de kommende tiårene.

Bedriftsbørsen vil videre spesielt fremheve følgende oppsider:

Skalerbarhet

Infrastrukturen og salgsløsningene gjør det enkelt å skalere. Tilføres flere ressurser på salg og markedsføring, vil også omsetningen kunne økes betydelig.

Fleksibel lokasjon

Plasseringen av bedriftens salgs- og leveranseapparat er ikke avhengig av en spesiell geografisk plassering. Dette kan også åpne for økonomisk gunstige etablerings- og tilskuddsmuligheter.

Internasjonalt potensial

Markedet er minst like stort i våre naboland, og Europa for øvrig. Det norske markedet er kjent for å ligge foran når det kommer til adaptasjon av ny teknologi. Å ha sitt anker her vil således gi førstehåndserfaringer som vil være av stor verdi når produktene på et nytt marked.

Salgbarhet

Bedriftens produkter kan bidra til betydelige innsparinger på energi- og personalbruk, samt bedre bygningenes innemiljø. Slike åpenbare fordeler gjør produktene lette å selge inn.

Rigget for vekst

Bedriften har vært gjennom oppstartsfasen og etablert en god plattform å vokse på. Både leverandører og produkter er testet ut over tid. Dette gjør at man kan ha tillit til at kvaliteten er som ønsket, samtidig som man er sikret mot kostbare overraskelser og negative reaksjoner i markedet.

Profittoptimalisert

Egne merkevarer bidrar til både bedre margin og kontroll på utviklingen. I tillegg gir det større salgsmuligheter i markedet.

Lite konjunkturutsatt

Produktene er vel så attraktive i dyrtid, som i et normalt marked.

Smidig konsept

Bedriften er ung og dynamisk og kan enkelt tilpasse produktsortimentet etter trender og utvikling i markedet.

Pris og verdivurdering

ELDI er godt etablert i et meget spennende marked som har store vekstmuligheter. De besitter spesialkompetanse på feltet, og har allerede Norges største utvalg.

Eierne søker nå en vekstpartner for løfte bedriften videre. De er åpne for både nedsalg og emisjon i selskapet som del av en slik løsning. Selskapet trenger noe vekstkaptial, så en emisjon kan være en godt egnet måte å løse det på.

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: ELDI AS
 Etablert: 2019
 Antall ansatte: 3
 Årsverk: 3
 Nett: ELDI.no

Husleie/lokaltetene:

Husleie: 23.892 kr / mnd eks.mva
 Inkl. felleskostnader
 Adresse: Per Krohgs vei 1
 1065 OSLO,

Drift:

Konsept: Automasjon
 Åpningstider: Normal kontortid

Finansiell informasjon:

Omsetning 2022: 4.006.780 kr
 Lønnsprosent: 41.8%
 Varekostnad: 59.9%

Diverse informasjon

Kompaniskap: Ja
 Offentlige pålegg: Nei
 Tilgjengelige vedlegg: Regnskap