

Jernvareforretning i vekst selges grunnet pensjon

Isenkrambutikken i Fenstad tilbyr alt man trenger – og litt til. Strategiske produktnisjer, høy grad av service, god beliggenhet og eget nettutsal har bidratt til solid omsetning og kundegrunnlag.



Beliggenhet:
Fenstad
Nes kommune

Prisantydning:
790.000 Kr.

Omsetning:
5.600.000 Kr.

Husleie:
180.000 Kr.



Megler:
Lars-Gunnar H. Martinsen

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

Det som i 2001 startet med salg av minisagbruk hjemme på gården, utviklet seg gradvis til å bli en fullverdig isenkramforretning. Fra starten het virksomheten Sagutstyr AS og ble driftet hjemmefra. Ca. 15 år senere flyttet virksomheten til butikkløkalen ved Eidsvollvegen, og etter hvert ble navnet endret til Isenkrambutikken AS. Butikken er nå høyst levedyktig, og i kontinuerlig utvikling, med eget nettutsalg og sunt markedsgrunnlag. Butikken som de siste årene har opplevd kraftig vekst selges nå videre grunnet eiers planlagte pensjon.

Marked og forretningskonsept

Isenkrambutikkens kjernevirksomhet er salg av jernvarer og utvalgte nisjeprodukter, samt et knippe vedlikeholdstjenester. Dette er en ekte isenkram, av det gode, gamle slaget, med høy fagkompetanse, eksepsjonell service og ikke minst et bredt og dypt varesortiment.

I tillegg til ordinære isenkramprodukter, tilbyr butikken et utvalg strategiske tilleggsprodukter som de vet det er stor etterspørsel etter, og som de kan skaffe i god kvalitet til konkurransedyktige priser. Herunder er blant annet dyrefôr, samt ulike former for spesialutstyr. Bedriften er også importør av en rekke kjente merkevarer, samt utvalgte produkter med potensial til å utfordre de etablerte markedslederne.

Det lokale markedet omfatter Eidsvoll-regionen rundt Kløfta, Jessheim, Vormsund og Skarnes. Takket være nettbutikken har de imidlertid hele landet som nedslagsfelt. Gjennom sitt store produktmangfold treffer de et bredt spekter av kundegrupper, herunder bil- og båtfolk, snekkere, bønder, skogbrukere og hus- hage- og hundeeiere. I sum sørger alt dette for et stort kundegrunnlag og en imponerende omsetning for den tilsynelatende «lille butikken».

Produkter

Produktspekteret omfatter kjente merkevarer som *Granit*, *Ariens*, *Einhell* og *Carrier*. En stor suksess de siste årene har vært svenske *Faxes*, som tilbyr vedkløyvere og diverse utstyr til vedproduksjon. Kombinert med motorsager fra *Eccho* og nærliggende produkter som ryddesager, trimmere, flishuggere og skogsredskaper, kan butikken tilby et komplett vareutvalg i innen skogrydding og vedproduksjon. Sortimentet omfatter også større utstyr til traktor – deriblant et stort utvalg fra velkjente *HEVO*.

Spesialutstyr

I den mer spesialiserte delen av sortimentet finnes et utvalg hydraulikksylindere- og aggregater, samt transportband til industribruk. Særlig utgjødslings-sylindere, og hydraulikkaggregat med trykkvenderventil, utgjør en sentral del av det spesialiserte produktutvalget. Det er solgt over 1000 sylindere i 2- og 3 meters lengde siden oppstarten.

Strategiske nisjevarer

I tillegg til å tilby et omfattende utvalg av jernvareprodukter og smøreoljer, har virksomheten etablert seg som en viktig aktør i den stadig voksende bransjen for katte- og hundefôr. Produkter fra blant annet *Carrier* direkteimporteres fra fabrikken i Sverige, gjennom et samarbeid med *Svenska Hundfoder*. Disse tilbys i alt fra småforpakninger til fulle paller, for å imøtekomme ulike kunders behov.

En slik diversifisering av produktporteføljen gir mulighet til å tiltrekke seg kunder fra et omfattende marked i stabil vekst, og så langt har Isenkrambutikken solgt over 200 tonn hundefôr alene!

Servicetjenester

Som en bonusytelse tilbyr Isenkrambutikken profesjonell sliping av sagblader, sagkjeder og tilknyttede produkter. Det er presse for hydraulikkslanger på plass i eget verksted-rom og tilhørende lager av koblinger mm. Den spesialiserte tjenesten gir hyggelige merinntekter, og sikrer samtidig optimal ytelse og lang levetid for sagbladene. Som en bonus bidrar det til en bærekraftig praksis, fundert på reparasjon fremfor full utskiftning.

Lokaler og beliggenhet

Isenkrambutikken er strategisk plassert helt inntil Eidsvollvegen i Fenstad, som ligger i Nes kommune. Dette er hovedveien mellom E-16 i Vormsund og E-6 i Eidsvoll, med kort avstand fra Oslo Lufthavn. Nærhet til viktige transportårer gjør det enkelt for kunder å dra nytte av det gode butikktilbudet, enten de er fastboende eller på gjennomfart.

Lokalene strekker seg over ca. 400 kvadratmeter og har en imponerende kapasitet på 350 hyllemeter. Det gir virksomheten muligheten til å presentere sitt brede produktspekter på en ryddig og organisert måte. I forlengelse av hovedlokalet ligger flere buehaller, dedikert til lagring og oppbevaring av tyngre utstyr. Denne ekstrasfasiliteten gir mulighet til å tilby et utvidet produktspekter, inkludert de som krever spesiell lagringskapasitet.

Butikken har direkte adkomst fra Eidsvollvegen, noe som gjør tilkomsten praktisk og tilgjengelig for både små og store kjøretøy.

Fordeler og muligheter

Med bakgrunn i generasjonsskiftet får nå nye krefter mulighet til å viderebringe denne tradisjonrike geskjeften. Forretningen har de siste årene opplevd kraftig vekst, og dagens drift viser at det er minst like stort grunnlag for ekte isenkrambutikker nå, som før.

Bedriftsbørsen vil spesielt fremheve følgende oppsider:

Bredt kundegrunnlag og solid omdømme

Isenkrambutikken har over tid mottatt anerkjennelse fra kunder både lokalt og nasjonalt. Forretningen er kjent for å være svært serviceorientert og imøtekomende. De har etablert et rykte for å alltid strekke seg for å finne løsninger som imøtekommer kundenes behov – også ved de minst omfattende utfordringene. Kundene uttrykker stor tilfredshet over butikkens dedikasjon til service, og deres evne til å håndtere krav på en effektiv og vennlig måte.

Med en svært allsidig og geografisk spredt kundebase kan butikken tilby et omfattende produktsortiment, noe som igjen gir et solid driftsfundament. Det er etablert sterke bånd mot både kunder og leverandører, og den geografiske rekkevidden gir mulighet til å satse og operere i mange retninger. Denne fundamentale styrken gir nye eiere et svært godt startpunkt for butikkens videre utvikling.

Optimalisering av drift

Det finnes flere mulighetsrom både på inntekts- og kostnadssiden, som vil gi positiv utvikling av virksomheten. Gjennom bevisst spissing av produktutvalget og prioritering av de varelinjene som gir størst effekt, vil man både kunne effektivisere den praktiske gjennomføringen av driften, og samtidig oppnå positive resultater. Ved prioritering av varelinjene med størst potensial, kombinert med kontinuerlig analyse og justering av priser, vil en slik effekt kunne realiseres på relativt kort sikt.

Markedsføring

Selv om virksomheten aktivt benytter seg av markedsføring i ulike fora og kanaler, er det viktig å anerkjenne betydningen av en grundig markedsplan for å systematisk styre og optimalisere markedsføringsinnsatsen. En velutformet markedsplan kan bidra til å identifisere klare mål, definere målgrupper, og planlegge hensiktsmessige strategier for å maksimere synlighet og effektivitet i markedsføringskampanjer.

Implementeringen av en strategisk markedsstrategi vil sannsynligvis resultere i betydelig økt synlighet i de riktige kanalene, og samtidig gi bedre treffsikkerhet mot de aktuelle målgruppene. En grundig markedsstrategi vil dessuten kunne bidra til å identifisere hvilke kanaler og plattformer som er mest effektive for å nå målgruppen, samt tilpasse budskapet for å engasjere dem mer målrettet.

Det er over de siste tre årene investert rundt 900.000 kr i markedsføringstiltak. Dette er imidlertid gjort uten en dedikert plan for målrettet annonsering – ei heller vurdering av treffsikkerhet underveis, eller endring som følge av markedsrespons. Gjennom planlegging og analyse kan virksomheten isteden skreddersy markedsføringsinnsatsen. Dette vil maksimere avkastningen på investeringene, og bygge et sterkere merkevareimage.

En strategisk tilnærming vil også bidra til å gjøre virksomheten mer tilpasningsdyktig til endringer i markedsforholdene, og til å holde tritt med utviklingen i bransjen. En grundig markedsstrategi vil dermed være en nøkkelkomponent for å styrke virksomhetens konkurransekraft og oppnå bærekraftig vekst.

På litt lengre sikt vil det være naturlig å vurdere utvikling av ny hjemmeside, som del av den fremtidige markedsstrategien.

Pris og verdivurdering

I senkrambutikken har oppnådd vekst hvert eneste år siden oppstarten, og har levert positive driftsresultater de tre siste årene. Virksomheten har et særdeles bredt og godt innarbeidet produktutvalg som dekker behovet til alle lokale kundegrupper, så vel som flere nasjonale kundesegment.

For de tre siste årene ser nøkkeltallene ut slik:

2023: Omsetning; 5.655.382 kr / driftsresultat; 128.987 kr

2022: Omsetning; 5.672.607 kr / driftsresultat; 249.979 kr

2021; Omsetning; 4.151.356 kr / driftsresultat; 31.891 kr

Medfølgende i salget er hele virksomheten inkludert utstyr, inventar og et omfattende varelager. Flere buehaller og en minilaster følger med som en del av salget. Bare utstyr og inventar alene har en konservativ investeringsvurdering på over 300.000 kr.

Det ligger vesentlig potensial for utvikling i flere deler av virksomhetens kjerneforretning.

Bedriftsbørsen vurderer med utgangspunkt i dette verdien av virksomheten til 790.000 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: Isenkrambutikken AS
 Etablert: 2001
 I disse lokalene: 2019
 Bakgrunn for salg: Pensjon
 Antall ansatte: 3
 Årsverk: 2
 Web: isenkrambutikken.no

Husleie/lokalitetene:

Husleie: 15.000 kr/mnd + mva
 Areal: 300 m² + 100 m² fellesareal
 Husleiegaranti: 6 mnd leie
 Løpetid leiekontrakt: 30.06.2025
 Forlengelse: 3 år av gangen
 Felleskostnader: Nei
 Adresse: Ålandveien 2, 2170 Fenstad
 Parkering: Ja

Drift:

Konsept: Jernvareforretning
 Åpningstider: Man-Fre 08:00–17:00
 Lør: 10:00–14:00

Finansiell informasjon:

Omsetning 2023: 5655382
 Lønnsprosent: 87.8%
 Varekostnad: 69.3%

Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei
 Offentlige pålegg: Ingen kjente
 Tilgjengelige vedlegg: Regnskap, leieavtale, inventarliste, etc

Bedriftsbørsen AS Lørenveien 44, 0585 OSLO
 Tlf 22 61 22 00 NO994697447 post@bedriftsborsen.no

Bedriftsbørsen AS frasier seg ethvert ansvar for mulige feil i oppgitte opplysninger i dette prospektet.
 OSLO 04039-0111 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.