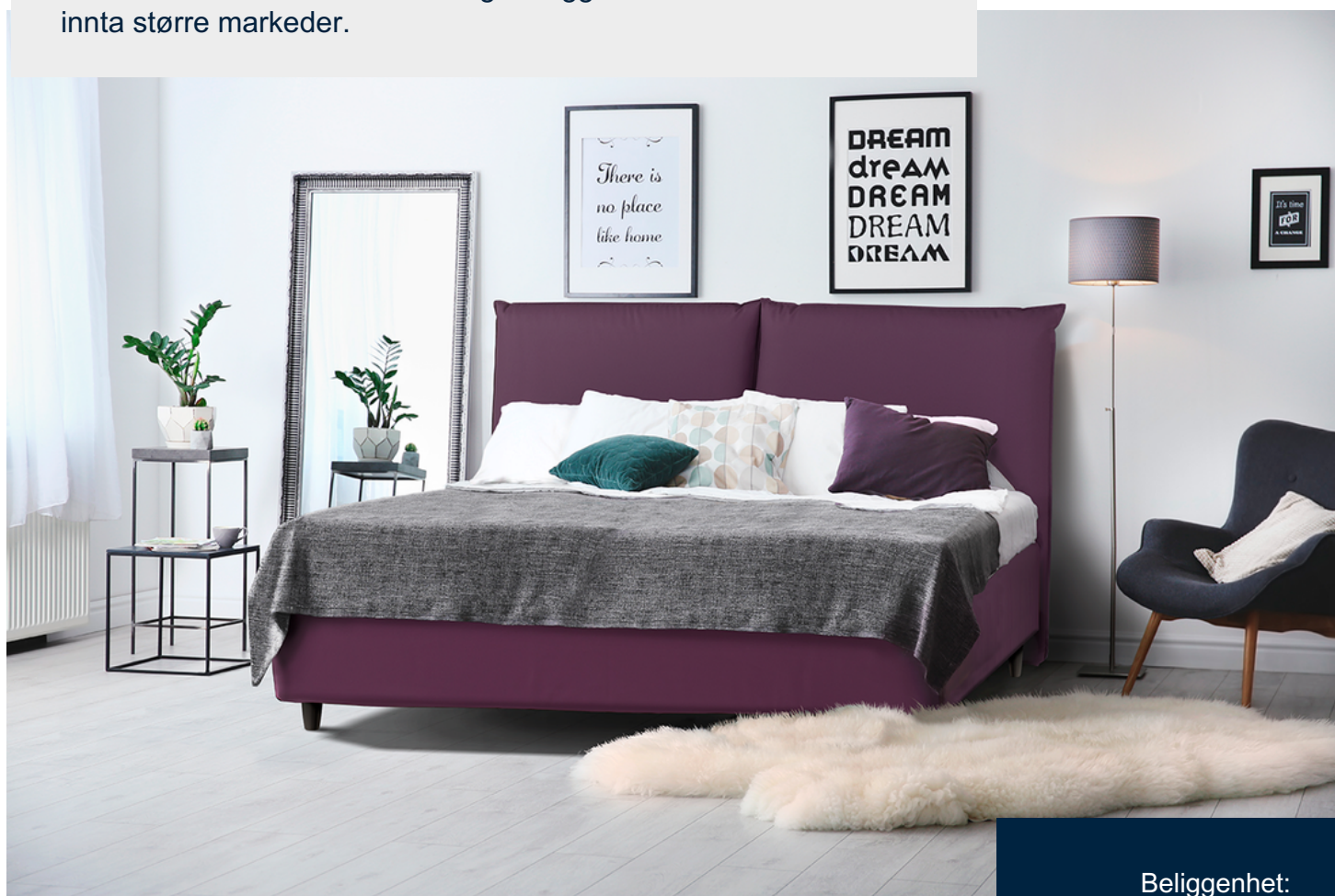


## Vekstpartner søkes til Kvile

Importør og leverandør av senger og innovative gel-madrasser. Med lave driftskostnader og unike konkurransefortrinn er bedriften godt rigget for å innta større markeder.



Beliggenhet:  
**Oslo**

Kapitalbehov:  
**5–10 MNOK**

Omsetning 2022:  
**Kr. 14.700.000,-**

Bruttofortjeneste:  
**35%**



Megler:  
**Per Arne Reiersrud**

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

Se mer på bedriftsborsen.no

**Kvile er en spennende ny sengespesialist med produkter i verdensklasse! De differensierer seg fra konkurrentene med sitt fokus på resirkulering, og ved å tilby samme eller bedre kvalitet til lavere pris. I tillegg er madrassene deres rullbare, noe som gir lavere transport- og lagringskostnader. Dette posisjonerer dem også optimalt inn mot den viktige netthandelen.**

## Forretningskonsept

Kvile ble etablert i 2022 som importør og leverandør av senger og madrasser. De tilbyr ren komfort for pengene, og filosofien er basert på å levere topp kvalitet til en fornuftig pris.

Produktporteføljen er helhetlig, og inkluderer også senger som madrassene kan inngå i, samt tradisjonelle fjærmadrasser for dem som ønsker dette. For å nå ut til strategiske målgrupper, som hotellbransjen, tilbyr de dessuten spesialmadrasser med skreddersøm. De unike gel-madrassene har ortopediske kvaliteter og er en innovativ utfordrer til memory-skummadrassene som har tatt sengemarkedet med storm de siste tiårene.

## Vekstambisjoner og driftssituasjon

Selskapet har en spennende portefølje med produkter som har store konkurransefortrinn i et enormt marked. Privatkunder og hoteller har så langt vært den største kundegruppen for Kvile. Dette har vært et hensiktsmessig sted å starte, og har gitt verdifulle erfaringer å bygge videre på. Etter å ha utviklet konseptet, bygget en solid portefølje og solgt rundt 6.000 madrasser er de nå klare for å ta steget videre og satse internasjonalt.

For å lykkes med dette trenger de mer kapital. Dette planlegges brukt til bl.a. å oppbemanne, markedsføre og bygge varelager. De ønsker parallelt å ha en kontinuerlig videreutvikling av sortimentet. Det bør tilføres mellom 5 og 10 MNOK – alt ettersom hvilke strategiske valg som gjøres. En passiv investor kan fungere, men et aktivt bidrag i bedriften foretrekkes, enten det er på styre- og/eller driftsnivå.

Kvile har fra før av et sterkt team bestående av 3 personer. Disse har alt fra 5–30 års bransjeeerfaring fra både nasjonal og internasjonal ledelse, drift, salg og markedsføring. Gründeren som leder bedriften har selv mange års erfaring fra bransjen, og som leder av markedsføringsavdelinger i flere større selskaper.



## Produktene

Kviles hovedprodukt er gelmadrasser, som er blant de aller beste i verden. Madrassene tilpasser seg kroppens bevegelser og gir den aller beste støtte uavhengig hvordan liggestilling. Det skapes ingen groper i underlaget, da gelen reagerer helt uten forsinkelse når kroppen beveges.

### Skreddersøm

Kvile tilbyr i dag skreddersydde senger og madrasser til sine kunder. Der kan kunden velge alt fra størrelse, tykkelse, form og farge. I hovedsak benyttes dette av bedrifter som ønsker en bestemt kvalitet og gjerne påføring av egen logo og farge.

### Terapeutiske madrasser

Kvile har sikret seg agenturet for en spesialbygget madrass for de som opplever utfordringer med snorking og søvnapnè. Senget reduserer symptomene kraftig, og bidrar til bedre søvn og dermed bedre livskvalitet. Madrassen passer i en vanlig seng, og i dobbelt seng kan partneren beholde sin vanlige madrass. Dette er et nytt produkt som de helt nylig har begynt å vise frem til markedet.

### Fjærmadrasser

Kvile har også tradisjonelle fjærmadrasser i porteføljen. Disse kommer i tre utgaver/prisklasser, og er særdeles gode senger som det også selges mye av.

### Miljøprofil

Selskapet er opptatt av en miljøprofil og bruker resirkulerte materialer i sengene, bl.a. tekstiler av resirkulert ull og polyester. Bedriften er medlem i Grønt Punkt Norge, og er i ferd med å etablere en returordning for brukte senger.

### Trygge materialer

Alle Kvile-produkter er produsert med *Oeko-Tex Standard 100*-sertifisering. Dette er et internasjonalt test- og sertifiseringssystem som sikrer trygge tekstiler. Sertifiseringen omfatter forebyggende tiltak og testing for giftige og helseskadelige stoffer.



*Kvile Gel er selskapets helt nye madrass, konstruert for å gi kroppen optimal søvnkvalitet. Madrassen leses søvn mønsteret, og gir perfekt støtte akkurat der det trengs – uansett om man sover på ryggen, magen eller siden.*

## Markedsperspektiver

Det samlede markedet for senger og madrasser er enormt. For å sette det i perspektiv omsetter *Purple* årlig gelmadrasser for 8 MRD NOK bare på det amerikanske hjemmemarkedet. Verdensmarkedet for madrasser alene utgjør ifølge [Statista](#) 39 MRD USD i året. Omsetningen har økt med 16.8% fra 2018, og er estimert å stige videre med hele 27.8% de neste fem årene. Også det norske og nord-europeiske markedet er å anse som enormt for en utfordrer som Kvile.

### Trender i forbrukermarkedet

I USA, som utgjør det største markedet, utpeker miljøvennlig produksjon og trygge, bærekraftige materialvalg seg som stadig viktigere forbrukerfaktorer.

Søvnkvalitet vokser også frem som et stadig viktigere satsningsområde. [Folkehelseinstituttet](#) har omtalt det som et av landets mest undervurderte folkehelseproblemer, og over 400 000 nordmenn står til en hver tid på sovemedisiner. Slike legemidler har uheldige bivirkninger, og en oppgradering av madrassen vil for mange fremstå som et langt bedre alternativ. Med pulsklokker og lignende utstyr har også nordmenn fått instrumenter for å måle og følge med på søvnkvaliteten. Alt dette skaper større fokus på et problem som Kvile leverer en mulig løsning for.

### Proffmarkedet

For hotellbransjen som Kvile har tatt et aktivt steg mot er også sengekvalitet et område å differensiere seg på. Ingen vil tilbake til et hotell de har sovet dårlig på, mens det motsatte vil gi fornøyde gjester som ønsker seg tilbake. Madrasser av ortopedisk kvalitet vil også kunne være et salgsutløsende argument overfor nye kunder. De er også ettertraktede i helsesektoren, ikke minst med tanke på eldrebølgen vi har i vente.

### Unike konkurransefortrinn

Momentene over er bare noe av det som peker i retning av de store mulighetene Kvile står overfor både nasjonalt og internasjonalt. Bildet styrkes ytterligere av en svært fordelsaktig konkurransesituasjon: Per i dag er det kun *Svane* som tilbyr gelmadrasser i Norge og Europa. Kvile har i tillegg fordelene av å kunne tilby tilsvarende og bedre produkter til langt hyggeligere pris.

Videre har de meget gode økonomiske forutsetninger. Selskapet har så langt hatt en god bruttofortjeneste, som ved god balanse mellom privat- og bedriftsmarkedet kan utgjøre 35%. Lavere transportkostnader og en generelt kostnadseffektiv driftsmodell gjør at selskapet kan tjene penger selv på lavt volum. Strategien har hele veien vært å være mer kostnadseffektiv enn sine konkurrenter, og dette har de lyktes svært godt med.

Kvile har også satt en ny standard for bærekraft i den norske bransjen, med sitt fokus på resirkulerte og trygge materialer. Med sitt pågående konsept for retur og gjenvinning av brukte senger styrker de de sin posisjon som spyspiss på et område som både forbrukerne og myndighetene vil sette stadig høyere krav til fremover.



*Modellen Clara har et tidløst og elegant design. Senget kan fås tekstiler i resirkulert polyester eller ull.*

## Salgs- og markedstrategier

I tillegg til å ta større andeler her hjemme, har Kvile ambisjoner om å gå inn på markedene i Nord-Europa og Nord-Amerika. Analyser tilsier at det er god mulighet for rask etablering med etablerte nettverk i Europa. Følgende markeder og salgskanaler vil videre være sentrale når virksomheten skal legge sin videre strategi:

### Netthandel

Kommer til å bli en særdeles viktig kanal for salg av senger fremover. Med den eneste gel-madrassen som kan rullepakkes vil man ha et stort fortrinn i denne kanalen. På nett kan man velge å selge gjennom sin egen eller andres nettbutikk, eller begge deler. Ønsker man å nyttiggjøre seg av store salgsplasser som Amazon o.l., står disse allerede klare, så terskelen for en internasjonal satsing kan være lavere enn man skulle tro.

### Forhandlere/fysiske butikker

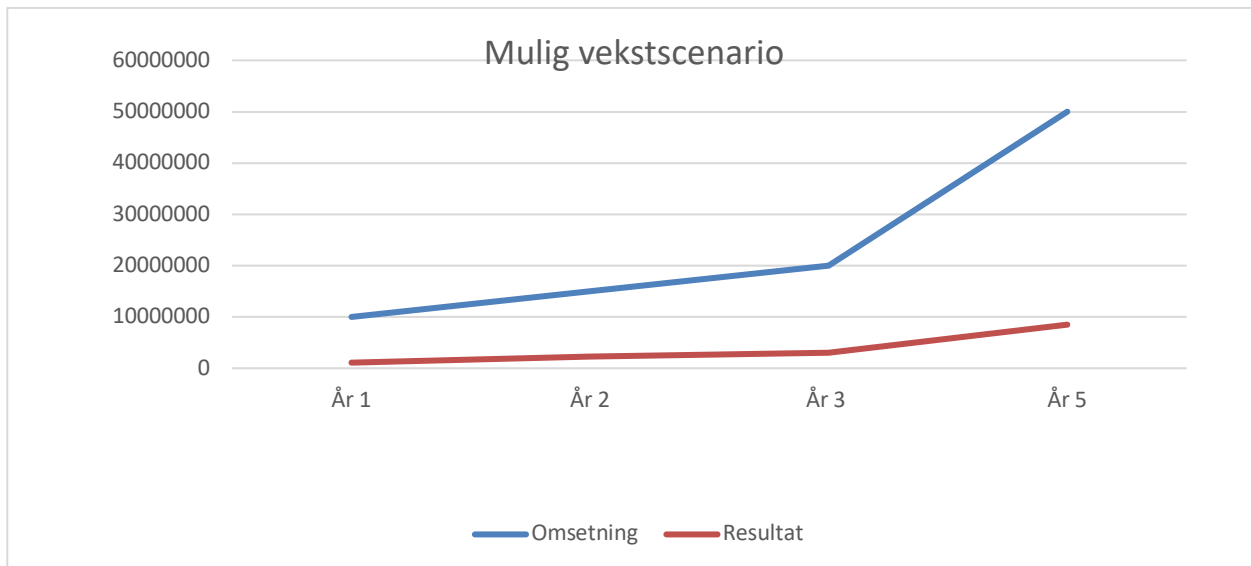
De fleste senger selges fortsatt via tradisjonelle møbelbutikker, så her ligger det store volumer å hente, enten man knytter seg til kjeder eller enkeltbutikker. De største aktuelle møbelkjedene i Norge er *Bohus*, *Møbelringen*, *Skeidar*, og *Fagmøbler*, *JYSK* og *Home & Cottage*. Samlet står de for en omsetning på rundt 6 MRD NOK. Kvile har per i dag ingen forhandleravtaler, men har tidligere solgt en del madrasser gjennom et samarbeid med *Coop*.

### Proffmarkedet

Dette er også et enormt marked når det gjelder senger. Norge har over 1.000 hoteller og overnattingssteder, i tillegg kommer alt av sykehus, militære, institusjoner, bedrifter med overnatting for sine ansatte som oljeplattformer, bygg og anleggsrigger, osv. Kvile har gode erfaringer fra dette markedet, med salg til kunder som *DNT*, *Hotell Dyreparken i Kristiansand* og *Sundvollen Hotell*.

### Konsept Store

Egne butikker og/eller showrom kan også være en god salgskanal måte å møte markedet på. Også her vil man ha fordel av å ha et produkt som egner seg for transport fra sentralt lager.



Omsetning og resultat vil i svært høy grad påvirkes av strategiske valg, men det er her laget et estimat for mulig vekst, basert på salg i egen nettbutikk og gjennom eget salgssapparat mot det norske proffmarkedet.

## Oppsummert

Kvile har utviklet et kraftfullt konsept, med en sterk produktportefølje levert av solide europeiske produsenter. Profilen er oppdatert og bærekraftig, produktene ekstraordinært gode og smakfulle. Driftsmodellen er kostnadseffektiv, og skalerbarheten stor.

Konseptet har et godt utviklet produktutvalg, med rike mulighet for videre utvikling og tilpasning til de strategier som velges. Selskapet har opparbeidet verdifull erfaring, og sitter på høy kompetanse på seng og marked.

Samlet gir dette store konkurransefortrinn, og alt ligger til rette for å kunne vokse betydelig på relativt kort tid. Markedet de opererer i her hjemme byr fortsatt på mange muligheter, og internasjonal ekspansjon kan bli starten på et økonomisk eventyr.



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 verddivurderinger er «markedsrettede», og forteller gjennom vår erfaring hva markedet burde være villig til å betale for virksomheten.

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