

Pionérbedriften Cabin Campers søker vekstpartner

Innovativ og veletablert bobilutleier søker finansiell og strategisk partner. Bedriften tilbyr et usedvanlig populært produkt, og opplever sterk vekst. Lettdrevet og smart driftsmodell.



Beliggenhet:
Oslo

Prisantydning:
Kr. 16.000.000,-

Budsj omsetning 2024:
Kr. 7.500.000,-

Budsj EBITDA 2024:
Kr. 3.100.000,-

Se mer på bedriftsborsen.no



Megler:
Per Arne Reiersrud

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

Med varebiler innredet som moderne minihytter har Cabin Campers tatt det norske campervan-segmentet med storm. Den minimalistiske og naturnære reisetrenden har truffet svært godt i markedet, og bedriften har vært fullbooket siden oppstarten i 2018. Etter en grundig etableringsperiode med rolig vekst, er selskapet nå modent for en betydelig og planmessig ekspansjon.

Forretningskonsept

Cabin Campers tilbyr minihytter på hjul, med frihet til å oppsøke de naturperlene man selv måtte ønske. Dette er en reiseform som passer spesielt godt her i Norge, med vår storslåtte natur og mulighet til å ferdes og campe relativt fritt.

Bedriften har fått med seg dyktige designere og håndverkere. Bilenes smakfulle og gjennomtenkte innredning sørger for høy komfort og funksjonalitet, samtidig som den gir en opplevelse av norsk hyttekos i et nøtteskall. Dette appellerer bredt, og tiltrekker seg både norske og utenlandske turister. Den tekniske infrastrukturen i selskapet er velutviklet, med en solid booking-plattform, automatisk bompengebelastning og diverse annen funksjonalitet som bidrar til smidig og god drift.

På vinteren leies flere av bilene ut som vanlige varebiler, mens staben forbereder ny sesong, med vedlikehold og utvikling av nye biler. Den smarte driftsformen lar seg gjennomføre ved hjelp av modulbasert innredning, der de aktuelle bilene enkelt kan stripes ned og sendes ut på nye oppdrag.

Driften for øvrig er effektiv og lettvin, og fungerer i bunn og grunn som et bilutleiefirma. Alt av overlevering, rengjøring, etc. utføres av eget personal. Dette gir lave driftskostnader, som igjen bidrar til særdeles gode marginer.



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.

Vekstcase

Cabin Campers har hatt fullt belegg fra første sesong i 2018. De startet da med én campervan, som ble utvidet til tre før året var omme. I 2019 utvidet de videre med fem nye biler, og er nå oppe i 30 biler, hvor ca. halvparten er 2024-modeller. Den kontrollerte veksten har sikret selskapet trygg økonomi og jevnt økende inntekter, samtidig som de har hatt rom til å justere og finpusse både drift og produkt. Slik har de også etablert et solid fundament å bygge videre på.

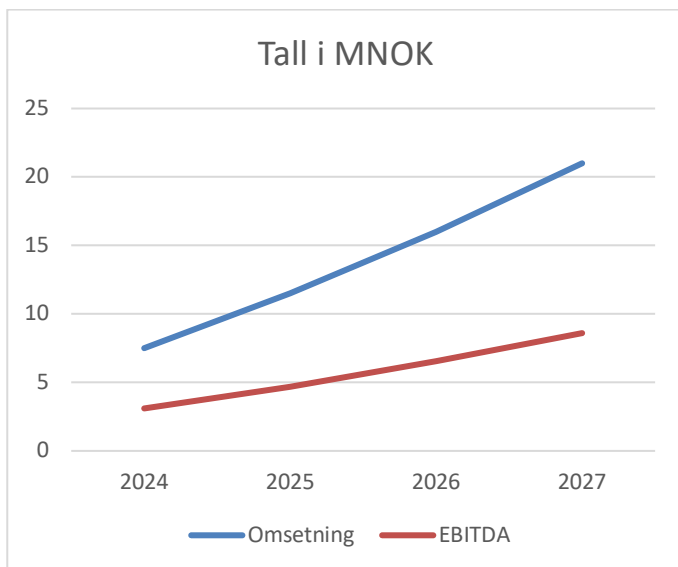
Dagens utleiepark gir god avkastning, men kan i lys av den massive etterspørselen utvides betydelig. Per i dag leies det kun ut biler fra Oslo/Gardermoen, men dette kan eksempelvis suppleres med baser fra flere storbyer og attraktive turistmål, samt fra naboland som Sverige, Danmark og Finland.

Den høye snittlengden på utleie (hele åtte døgn) gjør at det kreves relativt få kunder og lite praktisk administrasjon for å håndtere økt driftsmengde. En større bilflåte vil også gi virksomheten flere muligheter og større spillerom, både når det kommer til drift og økonomi. Høyere markedsandeler vil i tillegg styrke bedriftens posisjon i markedet.

Av disse årsakene ønsker eierne seg et raskere veksttempo enn virksomheten har hatt så langt. De har utarbeidet en 3 årig vekststrategi med utgangspunkt i 15 biler i året, og ser for seg at 15 MNOK vil være tilstrekkelig kapital for å realisere dette. Midlene er da nærmest utelukkende tiltenkt kjøp av nye biler.

Vekstscenariet budsjetteres med omsetning og inntekter som vist på grafen under.

Til sammenligning har to større aktører som opererer på Island og i Tyskland henholdsvis 450 og 750 biler i sine flåter. Selv om dette ikke nødvendigvis er overførbart til Norge og Cabin Campers, sier det en del om potensialet.



Financial Projections

Van increasement from todays 30	+15	+30 vans	+45 vans
Total campervans	45	60	75
Funding needed	10-20 MNOK	+ 10-20 MNOK	+ 10-20 MNOK
Revenue	11,5 MNOK	15 MNOK	19 MNOK
Margin estimate	30%	35%	40%
New locations		Bodø, Tromsø	Nordics

Markedssituasjon og muligheter

Campervan-turisme er en stor og innbringende næring i mange land med geografi som ligner på vår egen, blant annet Island og New Zealand. En hytte på fire hjul er som skapt for store avstander i kombinasjon med vakker natur. Campervanene har kommet inn som et hipt og minimalistisk alternativ til de klassiske bobilene, som i manges øyne regnes som litt store og gubbe. Denne fornyelsen gjør at reiseformen appellerer til en langt bredere målgruppe – ikke minst aldersmessig.

I Norge er det ennå få aktører, så markedspotensialet er betydelig for den som satser. Turismen i Norge er samtidig sterkt økende, og ventet å vokse i mange år fremover. Ifølge undersøkelser fra Visit Norway står naturopplevelser sentralt for flertallet av turister som besøker oss, og med en økende interesse for fjord, fjell og nordlys. Samtidig bidrar både klimaendringer og svak kronekurs til å styrke Norge som destinasjon. Til nå har Cabin Campers kun hatt fokus på utleie fra mai til september, men dette kan utvides til hele året, da også vinter-Norge anses som svært attraktivt på det internasjonale reisemarkedet.

Cabin Campers innehar allerede en solid posisjon i markedet i dag. De differensierer seg i tillegg fra konkurrentene med sin hyttepregede innredning, og tilfører dermed også en viktig merverdi til sitt produkt. Konseptet «hytte på fire hjul» har vist seg å være en vinner, og de høster mange lovord for både service, design og komfort. Kundene er i det hele tatt svært fornøyde med det meste, noe som har resultert i fem fulle stjerner både på Facebook og Google.

Konseptet blir også lagt merke til både i bransjen og i media. Dette har resultert i mye gratis omtale og oppmerksomhet, bl.a. med besøk i *God Morgen Norge*, og tre omtaler i Norges største reisemagasin, *Reiselyst*.

Cabin Campers har etablert samarbeid med strategiske aktører som *Visit Norway*, *Campervan Norway*, *Companyon*, og *Møller Bil*. De er også godt synlige på sosiale medier, med 2.000 og 12.000 følgere på henholdsvis Instagram og Facebook. Denne tilstedeværelsen gir bred og effektiv markedsføring til en svært lav kost, og er i kombinasjon med nettsiden det viktigste markedsverktøyet bedriften har.



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.

Bilpark og utleiekonsept

Utleieobjektene består av fire forskjellige bilmodeller: 10 Mercedes Vito, 12 Volkswagen Crafter, 4 VW ID. Buzz og 4 VW Transporter. De ulike størrelsene er valgt for å kunne tilby kundene bredde i utvalget, både med hensyn til utforming, girtype og drivstoff. Med nykommeren, Buzz, kan de nå også tilby en elektrisk og dermed svært miljøvennlig campervan.

Alle modellene har høy inntjening i forhold til bilens levetid, og parken er fortsatt ung og frisk. Crafterne kom til de første årene, mens hele 14 av bilene er 2024-modeller.

Bilene har kapasitet for tre personer og kan plukkes opp i Oslo eller på Gardermoen. Kundene står deretter fritt til å kjøre hvor de vil i landet. Det er også utarbeidet ferdige reiseforslag for dem som ønsker et mer skreddersydd opplegg.

Prisene er gunstige sammenlignet med de fleste andre overnattings- og transporttilbud. Bilene leies ut med 24-timers bilservice, og med mulig ekstrautstyr som telt og grill. Minimum leietid er tre døgn, og snittlengden åtte døgn.



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.

Verdivurdering

Cabin Campers har lyktes særdeles godt gjennom både oppstart og den første, kritiske femårsperioden. Konseptet er grundig utprøvd og finpusset, og etterspørselen viser et marked i kraftig vekst. Alt ligger derfor godt til rette for å ta fatt på neste kapittel av eventyret – i tospann med ny vekstpartner.

Virksomheten er lettdrevet og gir høy avkastning. Med en bilpark på 24 eide og 2 innleide biler oppnådde bedriften i 2023 en omsetning på 5,75 MNOK, med en EBITDA på 2.375 MNOK. I 2024 ble bilparken utvidet til 30 biler og bedriften er nå godt i rute til å oppnå årets budsjett på 7.5 MNOK, med EBITDA på 3.1 MNOK. Bilparken alene har en verdi på ca. 10 MNOK. Ved å gjennomføre den treårige vekststrategien vil selskapet bli ytterligere profitabelt og bli svært attraktivt både å eie, og å selge videre.

Vi vurderer ut ifra dette verdien på 100% av bedriften til 16.000.000 kr

Prospektet er basert på salg av virksomheten, men det finnes flere måter å gjennomføre transaksjonen på. Et godt alternativ er emisjon på hele eller deler av beløpet. Ta kontakt med megler for gjennomgang av mulige alternativer.

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: Cabin Campers AS
Etablert: 2018

Bakgrunn for salg: Vekst/Kapitalbehov
Antall ansatte: 8
Årsverk: 3
Nett: Cabincampers.no

Lokalitetene:

Base/parkering: Ensjøveien 3, 0655 Oslo
Løpetid leiekontrakt: 31.12.2024

Drift:

Konsept: Bilutleie, turisme

Finansiell informasjon:

Omsetning 2023: 5.750.000 kr
Verdi bilpark: 10.000.000 kr

Diverse informasjon

Kompaniskap: Ja
Offentlige pålegg: Nei
Tilgjengelige vedlegg: Regnskap, leverandøravtale, m.m.