

Markedsledende nettbutikk for sportsprodukter

Selskapet opererer innenfor en nisje som selger svært godt til privatmarkedet. Det egner seg for både passivt og aktivt eierskap, og vil kunne gi store inntekter også med relativt liten eierdeltakelse. Omsetningen er ventet å nå 100 MNOK i 2026, og har meget god bunnlinje.



Beliggenhet:
Norge–Oslo

Prisantydning:
Kr. 60.000.000,–

Forventet omsetning
Kr. 100.000.000,–

Budsj EBITDA:
16.000.000



Megler:
Per Arne Reiersrud

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

Se mer på bedriftsborsen.no

Aktøren som selges er en av Norges raskest voksende nettbutikker, med over 75.000 kunder og en omsetning som nærmer seg 100 MNOK. Den kompakte bedriften har satset strategisk på det mest attraktive produktet i en nisje innenfor sportsmarkedet. I tillegg har de utviklet et eget brand. Alle piler peker oppover for dette smarte selskapet som i praksis kan drives fra hvor som helst.

Virksomheten

Selskapet har agentur for en markedsledende produsent som utgjør hovedvolumet av salg i nettbutikken. I tillegg opererer de som grossist for produktet overfor flere store retailsjeder. De har også en dansk nettbutikk, og rundt 20% av omsetningen skjer i dag på dette markedet. At dette inngår i salget.

Den norske nettbutikken ble etablert i 2017/18, men det var først i 2020 at driften begynte å finne sin endelige form og retning. Med mål om å bli dominerende innen et segment av sportsmarkedet, valgte de en spesiell produktgruppe som sin primære nisje. Firmaet landet så en attraktiv avtale med den verdensledende produsenten innenfor det aktuelle segmentet.

Siden har bedriften lagt bak seg en fantastisk reise. De er i dag landets desidert største aktør i sin nisje, med mer enn 50% av de totale markedsandelene. Vekstkurven har vært bratt, men blitt håndtert på utmerket måte, med utvikling av effektiv driftsstruktur og skalerbare systemer. Bedriften har nå en meget god grunnmur å stå på, og er på alle måter rustet for ytterligere utvikling og vekst.

Bedriften opererte opprinnelig med eget lager og logistikk, men gikk i starten av 2025 over til varelagerhotell. Dette har frigjort en del verdifulle ressurser, som igjen har resultert i forbedret økonomisk resultat, samt mulighet for økt fokus på salgsarbeid og egne produkter.

Produkter

Parallelt med hovedproduktet fører butikken noen lignende produkter og forskjellig tilleggsutstyr. Med sin kunnskap innenfor området har de sett hvordan mye utstyr kan forbedres. Dette har resultert i utviklingen av en egen produktserie, tuftet på innovasjon og kvalitet. Felles for disse er at fører høy kvalitet og lekkert design til en overkommelig pris.

Selskapet de har agentur for tilbyr også en rekke andre produkter. Virksomheten har tilgang til hele dette produktspekteret, men fører per i dag bare noen få. Her kan man med enkle grep utvide portefølje og omsetning.

Bedriftens eget brand ble utviklet tidlig, og produktene i serien har omsatt for i underkant av 20 MNOK. Porteføljen består i dag av 25 produkter, og kan enkelt utvides og tilpasses i ønsket retning. Serien kjennetegnes av flott design, gode materialer og smart funksjonalitet. Med eierskap til større del av verdikjeden, har de også høyere margin på disse produktene.

De siste årene har imidlertid nærmest alt fokus og markedsføring vært kanalisert inn mot hovedproduktet. Med den suksessen de har oppnådd har dette vist seg å være helt riktig prioritering. Nå er imidlertid tiden moden for å vurdere om man vil plukke opp igjen sin egen produktserie, eller gå ut i markedet og supplere med andre gode varer.

Marked og salgskanaler

Selskapet har av flere årsaker valgt bort proffsegmentet og fokuserer isteden på hjemme-og bedriftsmarkedet, hvor produktene virkelig kommer til sin rett. For å dekke hele bredden har de sørget for å være til stede i de viktigste salgskanalene som retter seg mot disse målgruppene.

Nettbutikken er den aller viktigste kanalen, og når ut til både privatkunder og bedrifter. Sistnevnte kan her opprette bedriftskonto med mulighet for å få tilsendt faktura.

Aktøren har i tillegg et attraktivt forhandlernettnettverk, hvor man finner flere av de største kjedene innen detaljhandel. Disse videreselger produktene både på nett og i sine fysiske butikker. Grossistsalget utgjorde i 2024 ca. 4 MNOK totalt.

Selv selger de kun på nett og benytter utelukkende digitale kanaler for markedsføring og salgskampanjer. De er bredt og godt representert på alle store sosiale medier, med mange titalls tusen følgere. I tillegg sitter de på kunde- og nyhetsbrevbaser med henholdsvis 75K og 60K brukere hver.

Nettbutikken kommer svært godt ut av anmeldelsene på steder som TrustPilot og Loox Reviews. I tillegg til høy score har de her tusenvis av omtaler som maler et godt bilde av alt fra produktkvalitet til frakt og kundeservice

Organisasjon

Selskapets gründere har i stor grad trukket seg ut av den daglige driften, som nå ivaretas av de ansatte. I tillegg har de bygget opp en god struktur av kompetente ressurser og leverandører. Disse utgjør til sammen den solide grunnmuren i bedriften.

Bedriften er kort sagt en velutviklet maskin med unik kompetanse for å bygge varemerker og selge sportsprodukter på nett. Teamet kan i praksis håndtere en langt større omsetning på samme produktbase. Ønskes satsning på nye produktområder besitter de kompetansen, men det vil trenge noe mer kapasitet.

Infrastruktur

Bedriften har helt siden oppstart hatt fokus på å bygge en solid og effektiv infrastruktur i selskapet. Dette har vært helt avgjørende både for å håndtere ordreveksten å skape lønnsomheten.

De har valgt en solid leverandør til sin nettbutikk-løsning, som oppfyller alle kriteriene som har vært viktige for å imøtekomme selskapets strategi. Løsningen er effektiv, presis og lønnsom, og sørger for sømløs interaksjon mellom nettbutikk, lager, logistikk, økonomi og markedsføring. Løsningen regnes blant markedet beste plattformer, og har kunder som omsetter i milliardklassen. Den er skalerbar på alle områder, så bedriften kan vokse ubegrenset, uten behov for ytterlige investeringer. Bedriften har også alt de trenger av kompetanse internt i staben, for å operere og tilpasse systemene videre.

Fordeler og muligheter

Aktøren er ledende i sitt segment, og har bygget virksomhetens suksess med utgangspunkt i høy produktkompetanse og markedsforståelse. Bedriften har lyktes i å utarbeide en effektiv og hensiktsmessig arbeidsmetodikk, og fremstår i dag som et velsmurt maskineri med god inntjening og lyse utsikter.

Blant virksomhetens potensielle oppsider vil Bedriftsbørsen spesielt fremheve:

Salgsevnen

Teamet har virkelig knekt koden for nettbasert salg og markedsføring. Arbeidsmetodikken og erfaringene de har opparbeidet seg gjør at de i praksis kan oppnå suksess med nærmest hvilket som helst produkt innen sportsbransjen. Dette vil være en svært verdifull del av virksomhetsoverdragelsen, og kunne bidra til at dagens salgssuksess bare er starten på noe langt større.

Utvide sortimentet

Hovedleverandøren har et rikt og spennende vareutvalg, preget av god design og unik funksjonalitet. Det vil være en naturlig utvikling å ta inn en større del av disse. De vil da bli en mer komplett leverandør. Det nære samarbeidet med leverandøren gjør at de selv også har påvirkningsmuligheter på produkter og løsninger. Det foreligger også mulighet for white label.

Sortimentet kan også utvides gjennom nye produsenter. Det avgjørende for å lykkes med nye produkter er at selve maskineriet er velfungerende

Styrke satsingen på B2B

Det har vært lite fokus på vekst og utvikling i forhandlermarkedet, både overfor nye og eksisterende butikker og kjeder. Med høyere fokus på dette vil mulighetene være gode for å kunne styrke omsetningen tilsvarende. Økt tilstedeværelse vil også gi et større markedsmessig avtrykk – som i sin tur kan bidra til større produktkjennskap hos sluttkunde.

Virksomheten kan også styrke og spisse direktesalget mot bedriftskunder. Dette gjelder både for de som allerede ligger inne i kundesystemet og for helt nye. Begge parter vil ha mye å tjene på bulksalg med gode rabatter.

Bedriftskanalene kan med fordel også få et utvidet produktspekter, og kanskje også et eget varemerke, dersom differensiering vurderes som fordelaktig.

Utvide det geografiske nedslagsfeltet

Nettløsningen kan med enkle grep brukes på tvers av landegrenser. Dette gjør terskelen lav for å etablere seg og ta andeler i for eksempel våre nordiske naboland. Selskapet er allerede etablert i Danmark, med en omsetning som allerede utgjør 20% av den totale omsetningen. Erfaringene fra denne etableringen kan gi nyttige fordeler om man ønsker å ta steget til andre land.

Investere i organisasjonen

Bedriften har en sterk organisasjon som besitter en unik kompetanse på hvordan man lykkes med å bygge opp nye brand, og få suksess med nettsalg. Dette er maskinen i bedriften, og ved å øke kapasiteten her vil bedriften kunne løfte frem nye produkter og varemerker i all fremtid.

Eget brand

Før det strategiske fokuset ble knyttet opp til et gitt produkt solgte de på få år egne produkter for i underkant av 20 millioner. Seriens fremtidige potensial er uten begrensninger verken når det kommer

til produkt, geografi eller segment. Her kan ny eier selv definere strategien, og ved hjelp av selskapets ressurser nå sine mål. Med selskapets markedsposisjon, trafikk og nettverk ligger alt til rette for å løfte dette til en ny suksess.

Økonomi

Bedriften har siden 2020 oppnådd sterk utvikling både på topp- og bunnlinjen. De første årene var fokus rettet mot å bygge brand og omsetning, samt å ta posisjon i markedet. Når dette var på plass i 2022, flyttet de blikket over på bunnlinjen, og allerede i 2023 kom denne godt til synet med en solid EBITDA, som styrket seg videre i 2024. For 2025 er budsjettet estimert med en EBITDA på godt over 15 MNOK. Årsakene til forbedring i resultatgrad er sammensatte, men hovedfaktoren ligger i et sterkere varemerke som i større grad selger seg selv.

Dersom dagens strategi videreføres, forventes det en omsetning på rundt 100 MNOK med en EBITDA på 20% i 2026 og 22% i 2027.

Bedriften kan med relativt enkle grep øke omsetningen enda mer, men av strategiske årsaker har de valgt å holde litt tilbake. Her står ny eier selvsagt fritt til å skru opp kranene.

Verdivurdering

Salgsobjektet er en spennende bedrift som fungerer godt både som ren avkastningsmaskin og som plattform for å utvikle seg til en virkelig stor netttaktør. Bedriften leverer godt både på bunn- og topplinje, og har samtidig betydelig vekstpotensial.

Bedriftsbørsen vurderer verdien av virksomheten til 60.000.000 kr + varelager

For overtakelse av aksjeselskapet er det lagt til grunn en transaksjon etter prinsippet «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.