

## Ledende profileringsaktør søker vekstpartner

Bedrift med solid økonomi, moderne utstyrspark og en rekke prestisjeoppdrag. God kapasitet i kombinasjon med verdifulle relasjoner på både kunde- og leverandørsiden åpner for betydelig vekst i årene som kommer.

Héctor J. Rivas / Unsplash



Beliggenhet:  
**Østlandet**

Prisantydning 100%:  
**Kr. 16.500.000,-**

Omsetning 2024:  
**Kr. 25.000.000,-**



Megler:  
**Per Arne Reiersrud**

T: 226 12 100 / M: 917 72 736  
E: [pa@bedriftsborsen.no](mailto:pa@bedriftsborsen.no)

Se mer på [bedriftsborsen.no](https://bedriftsborsen.no)

**Veletablert aktør innen profilerte markedsføringsartikler søker strategisk vekstpartner som kan ta over hovedandelen av selskapet. Med nær 40 års erfaring og solid kundeliste utgjør denne bedriften en sjeldent god anledning til å tre inn i et marked med god lønnsomhet og stigende etterspørsel. Aktøren har optimal beliggenhet sentralt på Østlandet.**

## Virksomheten

Bedriften tilbyr profileringstjenester innen brodering, storformat print, transfertrykk og lasergravering – samt tilhørende bruksartikler. De er kjent for sin høye kapasitet og kvalitet, i kombinasjon med kort leveringstid.

Tjenestene retter seg primært mot bedriftskunder, men i økende grad også mot privatkunder som ønsker personlig tilpasning av eksisterende eller kjøpte artikler. Selskapet har også en særlig sterk posisjon i idrettssegmentet, hvor de leverer materiell innen de fleste grener og nivåer.

Selskapet ble etablert mot slutten av 1980 og utviklet seg raskt fra et enkeltmannsforetak med broderimaskin, til å bli landets største aktør innen profesjonell brodering. De har opparbeidet seg en solid fagkompetanse og produksjonskapasitet, og er trolig størst i landet når det kommer til broderingsoppdrag. Samlet besitter de mer enn 100 års erfaring, og er dermed beredt på å løse de fleste utfordringer.

## Kjøpsmulighet

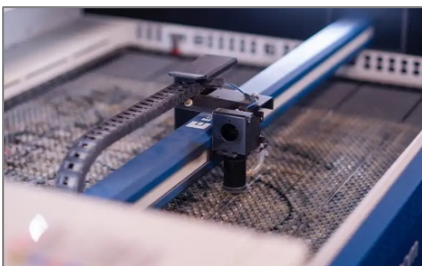
Dagens eier nærmer seg pensjon og vurderer i denne forbindelse et strukturert generasjonsskifte, fremfor fullstendig salg. Senior ønsker å trappe gradvis ned, og samtidig få inn en ekstern vekstpartner som kan delta aktivt med strategi, kommersiell kraft og videre vekst. Ny partner kan innta en eierandel på 70–80 %

Caset egner seg særlig godt for en aktiv investor som ønsker lav operasjonell risiko kombinert med betydelig vekstpotensial. Den store oppsiden ligger i dedikert salgsarbeid, markedsføring og bedre utnyttelse av leverandørporteføljen.

## Kunder og marked

Markedsområdet dekker hele Norge, med hovedtyngde på Østlandet. Den sentrale lokasjonen sørger for enkel tilgang for *drop off*, henting og utkjøring. Dette gir logistiske fordeler som ofte er kritiske for store og tidssensitive oppdrag.

Kundeporteføljen har stor bredde, med en god miks av store konsern, mellomstore virksomheter og SMB-kunder. Bedriften har i tillegg samarbeidsavtaler med en rekke store aktører innen norsk idrett. De tilbyr avansert draktproduksjon, og oppgaver som krever høy presisjon og korte tidsfrister, og har derfor blitt en foretrukken og langsiktig leverandør i dette segmentet.





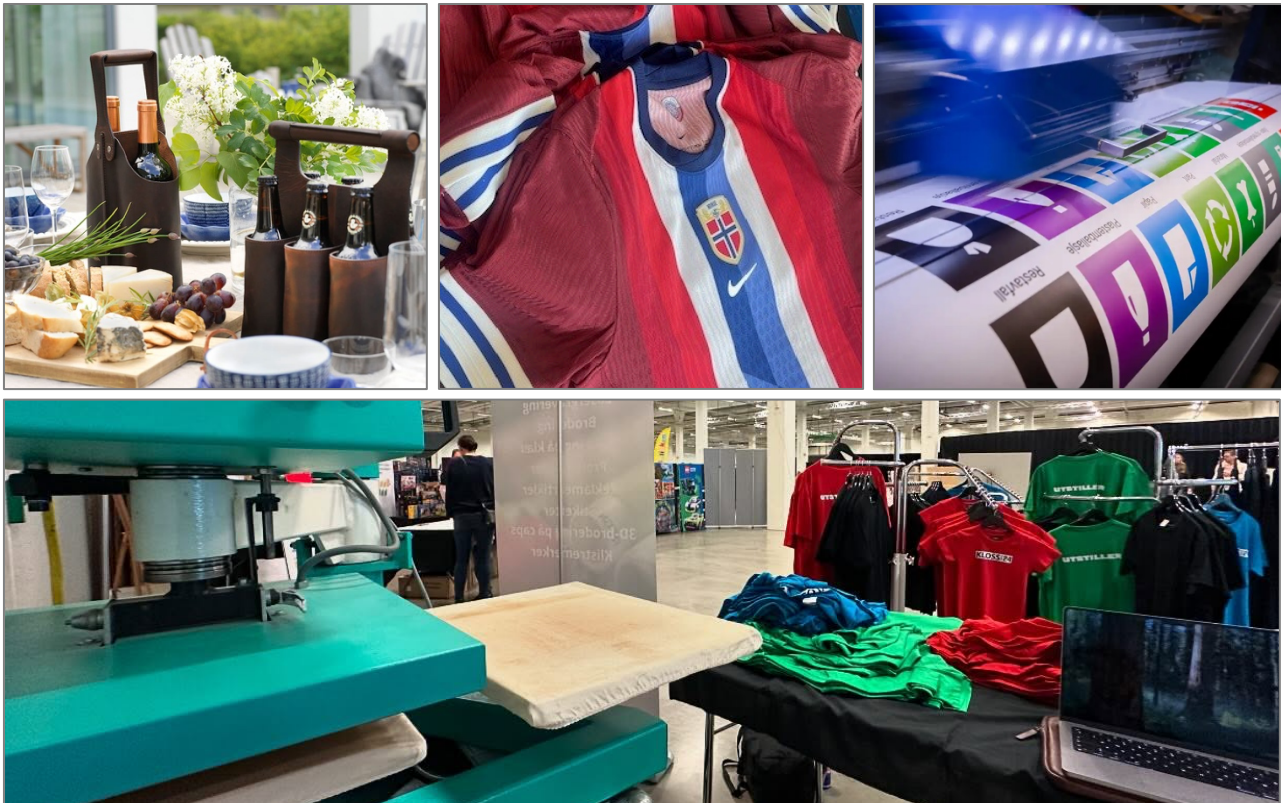
## Produkter, tjenester og leverandører

Bedriften tilbyr et bredt spekter av profileringstjenester, både med hensyn til materialer og innpregningsmetode, samt til sluttproduktenes karakter og anvendelsesområder. Noe er rene markedsføringsprodukter, som rollups, klistremerker og stadionreklame, mens andre er bruksartikler med påført profilering. Sistnevnte kategori bidrar i praksis til dobbel inntektsstrøm, siden den kombinerer en utført tjeneste med videresalg av varer.

Selskapets kjernevirksomhet omfatter:

| <u>Profileringstype</u> | <u>Tjeneste/arbeid</u>                                        | <u>Materialer og produkter</u>                                                                  |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Brodering</b>        | Dekor på alle typer tekstiler, med høy kapasitet og kvalitet. | Profilklær, arbeidstøy, capser, badekåper, håndklær, brudekjoler, dåpskjoler, kokkeforkle, etc. |
| <b>Transfertrykk</b>    | Trykk på tekstil (transfer), både tradisjonell og digital.    | Arbeidstøy, klær, spilledrakter, gensere, jakker, merker til plagg, etc.                        |
| <b>Lasergraving</b>     | Graving med laser                                             | Glass, metall, treverk og skinn                                                                 |
| <b>Print</b>            | Storformat-print og UV-print                                  | Roll-ups, bannere, klistremerker, UV-print på kopper, flasker eller andre artikler              |

Selskapet samarbeider med en rekke leverandører for artikler som påføres dekor. Varekategoriene omfatter alt fra klær og vesker, til kniver, glass og andre husholdningsprodukter. Blant leverandørene er storgrossister innen reklametekstiler, gaveartikler, sportsklær og yrkesklær. Det ligger betydelig omsetningspotensial i å fronte gode profileringsartikler fra disse mer aktivt. Blant annet gjelder dette for salg av arbeidsklær.



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.

## Drift og utstyrspark

Virksomheten har eget produksjonslokale, med full *in-house* prosess. Maskinparken er effektiv og moderne og oppgraderes løpende. Utstyrsvolum i kombinasjon med modellvalg gir stor samlet kapasitet, som igjen gjør at de kan levere på høyt nivå.

Bedriften har en funksjonell nettløsning hvor kunder blant annet kan laste opp grafikkfiler, administrere ordrer og sende prisforespørsler. Grensesnittet sørger for at kundene legger inn grunnleggende spesifikasjoner på relevant format, noe som forenkler kundedialogen og bidrar til effektiv flyt.

## Økonomi

Selskapet har stabilisert seg på en omsetning på 25 MNOK, med resultat (EBITDA) på +10%.

De har i de siste årene gjennomført betydelige investeringer i nye maskiner og utstyr. For 2024 og 2025 utgjør dette samlet ca. 4 MNOK. Investeringene legger til rette for både økt kapasitet og mindre manuell arbeidskraft. Det er derfor ventet at de vil bidra merkbart på omsetningsvolum og inntjeningsmargin i årene som kommer.

Med eksisterende produksjonskapasitet og riktig vekststrategi estimeres det at omsetningen kan løftes til ca. 30 MNOK med 15 % bunnlinje innen 12 måneder, og videre til ca. 40 MNOK innen 36 måneder.

## Fordeler, muligheter og risikobilde

### Styrker

- God lønnsomhet og stabil drift
- Markedsledende kapasitet innen brodering
- Solid kundeliste med høy referanseverdi
- Svært sterk leveringsevne både på tid og presisjon
- Dedikert og erfaren stab med høy kompetanse

### Risikofaktorer

- Løpende press for å opprettholde kvalitet og tidsfrister
- Teknologi og maskinpark krever kunnskap og vedlikehold
- Eier som nærmer seg pensjon fordrer strukturert overlevering og kontinuitet
- Vekst må realiseres gjennom aktivt eierskap
- Tap av nøkkelpersoner vil merkes

### Potensial

- Betydelig vekstpotensial ved økt markedsføring og salg
- Tilsvarende ved styrking av salgsarbeid mot bedriftskunder
- Mye å gå på innen sosiale medier og digital markedsføring
- Mulighet for økt mersalg av profilprodukter fra eksisterende leverandører
- Godt rigget for geografisk ekspansjon
- Flere tjenester kan vurderes innen event, idrett og spesialproduksjon
- Digitalisering/effektivisering av bestillings- og produksjonsprosesser kan gi besparelser



## Samlet vurdering

Virksomheten er svært attraktiv for den som ønsker et driftssikkert og etablert konsept med høy kvalitet, solid omdømme og sterk posisjon i markedet, og som selv kan bidra aktivt til skalering og videreutvikling. Man får svært mye levert på sølvfat, men for å lykkes bør ny partner være komfortabel med produksjonsstyring og logistikk, samt sikre en god og strukturert overtakelse. Dagens eier er innstilt på å gjøre sitt for å bidra til det. Samtidig vil arbeidsstokken sørge for sømløs videreføring av produksjonen.

Bedriften er lønnsom og godt posisjonert, med markedsledende posisjon innen brodering og profilering, samt oppgradert infrastruktur som sikrer høy kapasitet og kvalitet. For ytterligere vekst i omsetning og resultat anbefaler vi å styrke salgs- og markedsføringsinnsatsen, fortrinnsvis gjennom å ansette dedikert salgspersonell. Parallelt bør kundeportefølje og leverandørrelasjoner pleies og videreutvikles.

Sett under ett vil det for en engasjert ny eier være betydelig vekstpotensial både på kort og lang sikt. For å sikre en målrettet og helhetlig satsing anbefaler vi at det utvikles en tydelig plan for vekststrategi, markedsføring og salg.

Bedriftsbørsen vurderer verdien av 100% av virksomheten til kr. 16.500.0000 + varelager

En overtakelse av aksjeselskapet er basert på kontant og gjeldfri basis prinsippet.

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.