

Prisbelønt produsent av hylleblomst og drikkevarer

Ny eier eller vekstpartner søkes til premium økologisk drikkevareplattform med betydelig skalerbart potensial. Kjøpet inkluderer produksjonsmodne planter av høy verdi og omfattende salgsnettverk.



Beliggenhet:
Telemark
(fleksibelt)

Prisantydning:
Kr 1.450.000,-
*inkl. planter for
1.1–1.9 MNOK*

Snitt oms. siste 2 år:
1.9 MNOK



Megler:
Per Arne Reiersrud

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

Se mer på bedriftsborsen.no

Få råvarer fanger smaken av sol og sommer som hylleblomst. Saften fra både blomster og bær har lange norske tradisjoner, men ble først satt i kommersiell produksjon i 2013, da Hyllest så dagens lys i fruktfylket Telemark. Nisjeprodusenten tilbyr en serie prisbelønte og eksklusive drikkevarer, og opplever sterkt stigende etterspørsel – spesielt i takt med veksten i markedet for alkoholfri drikke.

Virksomheten

Hyllest er en prisbelønt, økologisk drikkevareprodusent som har bygget en tydelig premiumposisjon i det norske drikkemarkedet. Bedriften er lokalisert mellom Bø og Gvarv i Telemark – i et område kjent for sine ypperlige vekstforhold for frukt, bær og blomster. Bedriften kombinerer egenproduksjon av økologisk hylleblomst med produksjon av drikkevarer, og kontrollerer dermed hele verdikjeden fra råvare til ferdig produkt.

Kjerneproduktet er hylleblomstsaft, men bedriften har med hell også lansert andre smaksvarianter. Målet har vært å skape sunne og bærekraftige produkter, basert på rene, kortreiste råvarer. Drikkene er uten kunstige tilsetningsstoffer, og siden 2015 også økologisk sertifiserte etter Debio-standardene.

Hyllest har ved tre anledninger mottatt priser for *Norges Beste Drikke – Alkoholfritt*, og ble i 2020 tildelt *Bedriftsutviklingsprisen for landbruket av Innovasjon Norge* i Vestfold og Telemark.

Virksomheten har bygget opp en omfattende og lojal kundeportefølje, med flere store referanse kunder, som *Maaemo* og *Det kongelige slott*.

Veksten har skjedd kontrollert og organisk, og virksomheten har utviklet seg fra en liten, lokal produsent til en solid småskalabedrift med lederposisjon i sin nisje. Selskapet står nå ved et naturlig strategisk veivalg hvor ny eier eller vekstpartner kan realisere neste vekstfase. Utviklingsmulighetene er mange, og man står fleksibelt i forhold til både råvarer og driftssted.

Det er få andre hyllbaserte produkter på markedet, og knapt noen som dyrker råvaren kommersielt. Med Hyllest får man tilgang til 750 produksjonsmodne planter som kan høstes samtidig som man potensielt anlegger supplerende plantaser. Plantene kan skjøttes og høstes lokalt uten at man trenger å bo der, så det vil være fint mulig å drive Hyllest fra andre steder i landet.



Hylleblomstsirup spiller godt sammen med råvarer som jordbær, bringebær, epler, solbær, og er nydelig blandet med musserende vin eller i kremholdige retter som vanilleis og panna cotta, samt i vinaigretter, til fisk eller grønnsaker.

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.

 **BEDRIFTSBØRSEN**

Produkter og merkevare

Hylleblomst er identitetsbærer og kjerneingrediens i produktene. Sortimentet inkluderer kombinasjoner med nordiske råvarer som rabarbra, tindved og mynte, samt ingefær, som inngår i en variant som egner seg svært godt til varm gløgg. Hyllebær fra samme plante benyttes også i stigende grad som råvare. Disse har et svært høyt innhold av helsebringende stoffer, og i tillegg en dyp og rik aroma som gjør saften svært velegnet som alternativ til rødvin. Blomstene har en forfinet og særpreget smak med tydelig nordisk karakter, samtidig som uttrykket oppleves friskt og eksotisk. Den milde, florale profilen gjør hylleblomst svært anvendelig – både alene og i kombinasjon med andre råvarer og retter. Resultatet er en saft med bred appell, som omfavnes av både barn og voksne.

Hyllest-produktene kan deles inn i drikkeklare varianter, og siruper som må blandes ut med vann. I tillegg er det laget en jubileumsvariant med bobler. Sistnevnte slo svært godt an og fikk i 2025 2. plass i kategorien for *Norges beste drikke – Alkoholfritt*. Også smaksvariantene *Frisk* (hylleblomst + mynte) og *Sol* (hylleblomst + tindved) har mottatt priser i samme konkurranse, som fra 2026 får NM-status.

Produktene kommer primært i glassflasker som understøtter det eksklusive preget, men tappes også på 3 liters *bag-in-box*, et format velegnet for HORECA-segmentet. Flaskene gjør seg også svært godt som gaver, og det er laget elegant og praktisk emballasje nettopp for dette formålet.



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.

Markedsposisjon, trender og muligheter

Hyllest har etablert seg som en tydelig aktør i premiumsegmentet for alkoholfri kvalitetsdrikke og er så langt Norges eneste produsent med hovedfokus på hyll. Etterspørselen etter slike produkter oppleves som sterkt stigende, samtidig som utvalget i markedet fortsatt er begrenset og i stor grad basert på råvarer fra andre geografiske opprinnelser.

Merkevaren Hyllest er bygget gradvis gjennom kvalitet og omdømme snarere enn markedsføringsbudsjett. Forankringen i Telemark og Fruktbygda (Sauherad og Bø) bidrar til eksklusiv identitet, og er et godt fundament for videre merkevarebygging.

Markedet for alkoholfrie og lavalkoholholdige drikkevarer har hatt markant sterk vekst både hos Vinmonopolet og i dagligvarehandelen. Drivere inkluderer økt helsebevissthet og ny sosial kodeks, og den såkalte *NoLo*-trenden gjør at forbrukere aktivt søker mye alternativer. I et slikt vindu kan Hyllest med sine komplekse, friske og elegante smaker kapre mange nye tilhengere

Brorparten av salget går i dag til restauranter og spesialbutikker (gourmet/lokalmat/gave) i nærmeste Østlands-region, samt direktekanaler som markeder og egen nettbutikk. Den sterke merkevaren og kvaliteten på produktene tilsier imidlertid at Hyllest har potensial til økt distribusjon både geografisk og utover de dagens kanaler. Mer om dette under avsnittet Vekststrategier.

Drift og anleggsmidler

Selskapet har per i dag én ansatt. I perioden mai–oktober benyttes studenter til innhøsting. Samlet drift tilsvarer om lag ett årsverk på helårsbasis.

Produksjonen foregår ved at råvarer legges i sukkersirup og avgir aroma over tid, før de tappes over på flasker som pasteuriseres. Produksjon og tapping har primært vært gjort på lokale anlegg, men Hyllest har ingen aktive avtaler på dette nå, så det kan i praksis flyttes til hvor som helst i landet. Det vil også være mulig å søke tilskuddsmidler for etablering av eget tapperi. Lagerfasilitetene er svært kompakte, og representerer lave utgifter.

Selve råvareproduksjonen er lokalisert i Midt-Telemark, med planter fordelt på to felt. På hovedfeltet eier og skjøtter Hyllest ca. 500 hyll og 50 rabarbraplanter på leid grunn til gunstig jordbrukstakst. På det andre feltet er ca. 250 planter innkjøpt og plantet i fellesskap, men skjøttes av bonde. Her høster Hyllest blomster og bær til en meget fordelaktig kilopris. Begge grunneiere er positivt innstilt til å videreføre sitt gode samarbeid med Hyllest.

Plantene representerer et langsiktig biologisk produksjonsgrunnlag og anses dermed som et anleggsmiddel. Basert på etableringskost, produksjonskapasitet og sammenlignbare vurderinger innen nisj jordbruk, kan produksjonsbusker estimeres til en verdi i størrelsesorden 1.500–2.500 kroner per tre. Dette indikerer en samlet underliggende verdi på ca. 1.1–1.9 MNOK knyttet til råvareplattformen alene.

Plantene i hovedfeltet er fortsatt unge (3–6 år), og nærmer seg fasen for topp produksjon som vil være stabil i mange år fremover. I kommersiell dyrking regnes plantene som produktive i nærmere 50 år under ideelle forhold.

Dersom ny eier ønsker å flytte dagens planter til annen lokasjon er dette praktisk gjennomførbart. Hyll er mer flyttbar enn f.eks. frukttrær av samme størrelse, men risiko for skade og tilbakesettingsperiode må påregnes.

Økonomi

Hyllest hadde i 2024 en inntekt på 2.200.000 kr, og 1.650.000 kr i 2025. Nedgangen skyldtes personlig kapasitet og ikke manglende etterspørsel. Årsresultatet økte i samme periode fra 187.000 kr i 2024 til 248.000 kr i 2025.

Administrasjon av virksomheten er lavintensiv og rimelig. Høsting løses med billig sesongarbeid og tapping i form av outsourcete tjenester.

Siden Hyllest baserer seg på norske landbruksprodukter, finnes det mange tilskuddsmidler å søke på. Hyllest har tidligere blitt tildelt vekstmidler på 1 MNOK over tre år, og det vil være mulig å søke midler for ny vekstfase, eller tilskudd til etablering av eget tapperi. Ønsker man å etablere ny hylleblomstplantasje finnes det midler relatert til det også. Ved flytting av virksomheten bes kjøper undersøke mulighetene for dette under sin region.

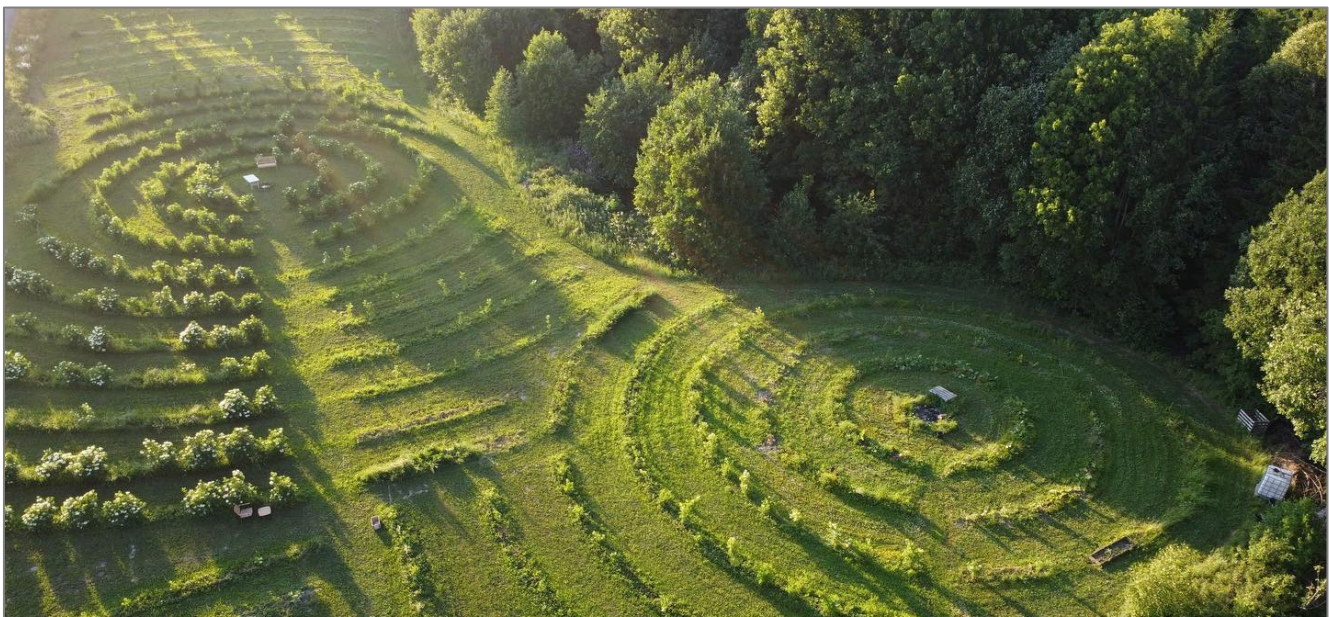
Vekstscenario

De siste årene har det vært produsert mellom 10.000–14.000 flasker i året, og alt har vært utsolgt. Etterspørselen tilsier at salgspotensialet er betydelig, og at det skal lite ressursøkning til for å doble omsetningen.

Et realistisk vekstcase for de kommende år vil være som følger:

Omsetning:	5.000.000 kr
Varekostnad:	45 % / 2.250.000 (inkl. tapping)
Brutto fortjeneste:	2.750.000 kr
Lønn:	1.500.000 kr (2 årsverk x 750.000 kr i totalkost per årsverk)
Salg/adm:	600.000 kr
EBITDA:	650.000 kr
Break-even:	ca. 3,8–4,0 MNOK

For kjøper med eget tapperi kan varekost reduseres til eksempelvis 40 %, noe som for dette scenariet vil øke EBITDA til om lag 900.000.



Vekststrategier

Nasjonal distribusjon

Hyllest sitt salg er i dag begrenset til nærmeste region. Produksjonen skal imidlertid ikke mye opp før man kan inngå grossistavtaler som distribuerer i større skala over hele landet. Avtaler kan også gjøres direkte med de store kjedene. Av dagligvarebutikker utpeker Meny seg som spesielt aktuell, med sin bevisste satsing på norske nisjebaserte kvalitetsdrikker.

Vinmonopolet

Med sin eksklusive profil og sine nyskapende smaker hører Hyllest naturlig hjemme i Vinmonopolets hyller. NoLo-trenden tilsier at etterspørselen etter alkoholfrie drikker vil styrke seg i lang tid fremover, og utgjør dermed en perfekt vekstbølge å ri på. Botanisk smaksatte varer er en annen trend som har vært tydelig i Vinmonopolets produktutvalg de seneste år. Hyllest sine ulike smaksvariasjoner vil være et svært godt supplement også i dette perspektivet.

HORECA

Hyllest har hatt langvarige leveranser til et knippe meget eksklusive restauranter, blant disse *Vaaghals* og Michelin-restaurantene *Maaemo*, *Under* og *Statholdergaarden*. Med slike referanser burde det være en smal sak å selge inn porteføljen til en HORECA-grossist og flere restauranter. Hylleblomst er også perfekt i cocktail og spritz, en drikketrend som er høyaktuell for samme segment. Sommerlige, friske drikker fra Hyllest vil i tillegg gjøre seg godt på festival.

Gaver

Segmentet for bedriftsgaver har i flere år levert hyggelige biinntekter for Hyllest. De eksklusive og alkoholfrie produktene er attraktive gaver til jul og i andre sammenhenger – godt hjulpet av navnet "Hyllest" som bidrar med symbolsk tyngde til gavene. Så langt har slike bestillinger kommet av seg selv, men med litt aktivt innsalg kan segmentet helt klart gi et betydelig tilskudd til omsetningen.

Produktutvikling

Hyllest er lokalisert i en av Norges største regioner for frukt og bær, og det er nærliggende å vurdere nye samblandinger med råvarer som jordbær, epler, solbær og bringebær. Disse kjente smakene kan bidra til å frist flere, samt bidra til å heve "norsk sommer"-faktoren enda noen hakk.

Drikkeutvalget kan med hell utvides i kategorien for karboniserte drikker, i form av brus og gjerne en musserende og litt mindre søt variant. Andre interessante drikkealternativer er kombucha, sider, gin, vin, fermentert te og mjød.

Som Norges eneste spesialiserte foredler av hylleblomst og -bær har Hyllest et unikt utgangspunkt for å lansere andre hyllbaserte varer enn drikke. Mulighetene er mange, men eksempler er is og andre ferdiglagde dessertprodukter, helsebringende hyllebær-shot, müslibær, fruktgele og marshmallows.

Utvidelse av egne råvarefelt

Hyllest har som en av få norske aktører opparbeidet kompetanse i kommersiell dyrking av hyll, og kan om ønskelig utvide denne satsingen til enten eget bruk eller videresalg av råvarer. Leie av jord til landbruksformål er normalt svært rimelig.

Strategisk råvareinnkjøp

I motsatt retning kan man supplere egen produksjon med innkjøp av blomster, bær eller sirup – eksempelvis fra Danmark eller Tyskland hvor det finnes kommersiell råvareproduksjon av god kvalitet. Hyllest har med hell gjort dette i en tidligere vekstfase.

Opplevelsesbasert aktivitet

Dagens hovedfelt for dyrking ligger strategisk plassert i ett av Norges mest besøkte turistområder, med umiddelbar nærhet til badeparken *Bø Sommarland* og Norges sørligste høyfjellsområde, Lifjell. Dette åpner for å skape supplerende næringsvirksomhet innenfor turisme og opplevelse, f.eks. med "vinsmaking", piknik, intimkonserter, barneaktiviteter, m.m..

Feltet ligger svært idyllisk til, i flott kulturlandskap gode solforhold og vakker solnedgang. Hylleblomst-buskene er dekorativt plantet i sirkler, som tilfører stedet ekstra visuelle kvaliteter. Dagens eier har gjennomført noen besøksaktiviteter, og har positiv erfaring fra det. Destinasjonsselskapet *Visit Bø* har base i bygda, og er en svært effektiv formidlingskanal for slik virksomhet.

Verdivurdering

Hyllest AS er en etablert og anerkjent merkevare og dette utgjør en vesentlig del av selskapets verdi. Bedriften har vertikalt integrert råvarekontroll, lav fast kostnadsbase og betydelig vekstpotensial. Virksomheten er i praksis en ferdig bygget plattform klar for profesjonell skalering.

Aktøren har lite reell konkurranse, fordi råvaren knapt dyrkes kommersielt i norsk landbruk. Ved kjøp av Hyllest får man tilgang til to etablerte plantasjer, i tillegg til premierte produkter og et omfattende salgsnettverk.

Etablering av tilsvarende produksjonskapasitet vil kreve betydelig kapital og flere års opparbeidelse før full produksjon og avkastning oppnås. Eierskap til etablerte og produksjonsklare trær reduserer råvarerisiko og representerer i høyeste grad en strategisk fordel for en kjøper. Det gir også gode integrasjonsmuligheter for en eventuell industriell kjøper.

Med bakgrunn i dette vurderer Bedriftsbørsen verdien på virksomheten til 1.450.000 kr.

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:	Hyllest AS
Etablert:	2014
Bakgrunn for salg:	Vekst og prioriteringer
Antall ansatte:	1-2
Nett:	hylleblomstsaft.no Instagram (1.5K) + Facebook (1.3K)

Drift:

Konsept:	Drikkevare- og råvareprodusent
Åpningstider:	Vanlig arbeidstid / sesong

Finansiell informasjon:

Driftsinntekt 2025:	1.651.906 kr
Lønnsprosent:	35 %
Varekostnad:	15,3 %

Diverse informasjon

Kompaniskap:	Nei
Offentlige pålegg:	Nei
Tilgjengelige vedlegg:	Regnskap, avtaler m.m.