

Ledende storbybutikk med eksklusive ur og smykker

Gullsmedforretning og urmaker med svært gode resultater selges. Egen nettbutikk og beliggenhet sentralt på stort kjøpesenter sørger for høyt kundetilfang.



Beliggenhet:
Nord-Norge

Prisantydning:
Kr. 11.500.000,-

Omsetning 2025:
Kr. 14.000.000,-

Resultat:
Kr. 3.300.000,-



Megler:
Morten Persson

T: 226 12 100 / M: 918 99 999
E: morten@bedriftsborsen.no

Se mer på bedriftsborsen.no

Bedriftsbørsen har gleden av å tilby en særdeles attraktiv gullsmed- og urforretning i en av Nord-Norges største byer. Med optimal beliggenhet, bred merkevareportefølje og over 30 års stolte fagtradisjoner regnes butikken som ledende i en handelsregion med rundt 75.000 innbyggere. Ny eier trenger ikke jobbe fulltid eller ha utdanning som urmaker eller gullsmed.

Virksomheten

Forretningen som selges har gjennom tre tiår utviklet seg til å bli byens mest eksklusive destinasjon for smykker, klokker og kvalitetshåndverk. De har også et eget verksted som utfører mindre reparasjoner, service og justeringer på stedet. Butikken tilbyr et bredt produktspekter, med vekt på mote, tradisjon og klassiske uttrykk. De følger markedets trender tett, og kuraterer utvalget nøye, slik at det alltid fremstår oppdatert og relevant.

Som frittstående og kjedeuavhengig butikk har virksomheten fleksibiliteten til å snu seg raskt etter markedet og være tidlig ute med nye merkevarer. Dette er en av årsakene til at de har opparbeidet seg en svært lojal kundebase gjennom mange år. Sammen med fagkompetansen og servicetilbudet gir dette dem en solid fordel som vanlige kjedebutikker ikke kan matche.

Drift og avhending

Butikken har i dag syv ansatte fordelt på 2.5 årsverk. Arbeidsoppgavene består primært av varebestillinger og produktoppfølging, samt økonomistyring. Dagens eier jobber som urmaker i 50 % stilling. Vedkommende er ikke selv aktiv i den daglige driften, noe som indikerer at virksomheten kan styres effektivt og fleksibelt også med begrenset personlig tilstedeværelse. Ny eier trenger ikke utdanning som urmaker. Ønskes verkstedstilbudet oppretthold kan det løses gjennom innleie eller ansettelse.

Salgskanaler

Fysisk butikk

Forretningen holder til i flotte og moderne lokaler i et av landets største kjøpesentre, med over 100 butikker samlet under ett tak. Senteret er åpent fra morgen til kveld og har en rekke mat- og servicetilbud. Kjøpesenteret tiltrekker seg tilreisende fra hele regionen, og utgjør for mange selve hoveddestinasjonen når de oppsøker byen. Lokalet er på 63 m², og innredet med eksklusivt interiør som medfølger i salget.

Nettbutikk

Forretningen er også godt posisjonert digitalt med egen nettside og nettbutikk som gjør det enkelt for kundene å handle uavhengig av tid og sted. Nettbutikken drar fordel av lokal tilhørighet og troverdighet. Kundene kan velge om de vil få tilsendt varene i post eller hente dem i butikk.

Bedriften har vært god til å profilere seg på sosiale medier, og har bygget opp store følgerbaser både på Instagram og Facebook. Med jevnlige poster herfra er veien kort til salg i nettbutikken.

Nyhetsbrev

Butikken tilbyr eget kundefordelsprogram, med velkomstrabatt og eksklusiv tilgang til lanseringer og salg. Kundeklubben fungerer også som base for utsendelse av nyhetsbrev, hvor butikken kan promotere produkter og kampanjer.

Produkter

Virksomheten har solide leverandøravtaler og tilbyr produkter i ulike prisklasser, design og stilarter. Målet er å tilby produkter som treffer alle kundesegmenter og prispunkter. De har en etablert merkevareportefølje og skiller seg ut med et godt utbud av produkter i høy prisklasse.

Butikken fører klokke- og smykkemerker med stort nedslagsfelt i markedet, som *Longines*, *Maurice Lacroix*, *Rado*, *Certina*, *Tissot* og *Seiko* – i tillegg til flere andre etterspurte merker.

Butikken har et stort og variert smykkeutvalg, med en tydelig satsing på forlovelsesringer, gifteringer og andre unike produkter som ofte krever personlig veiledning og høy kvalitet i utførelsen. Sortimentet er bredt og de mest profilerte smykkemerkenes er *Ec1914*, *Efva Attling*, *Georg Jensen*, *Ti Sento* og *Sif Jakobs*. Produktkategorier er som følger:

Dame

- Ringer med diamanter, edelstener m.m.
- Allianse- og enstensringer
- Forlovelses- og gifteringer
- Ørepynt
- Armbånd
- Diamant og enstensanheng
- Anheng i gull og sølv

Herre

- Ringer av alle typer
- Halssmykker
- Armbånd
- Mansjettknapper
- Slipspynt

Barn

- Armbånd
- Halssmykker
- Slipsnål
- Ørepynt
- Ringer

Markedssituasjon

Kjøpesenteret hvor butikken er lokalisert er det ledende handels- og servicesenteret i en av Nord-Norges største handelsregioner, og betjener et naturlig markedsområde på rundt 75 000 innbyggere. Byen fungerer som regionalt knutepunkt for handel, offentlig tjenestetilbud og transport, og tiltrekker seg betydelig handel også fra omliggende kommuner.

Etterspørselen etter smykker og klokker er i stor grad knyttet til gavehandel og livshendelser som konfirmasjon, bryllup, jubileer og merkedager. Dette bidrar til å opprettholde et stabilt etterspørselsnivå også i perioder med svakere økonomisk utvikling.

Innen spesialhandel for klokker og smykker er det regionale markedet relativt konsentrert, med et begrenset antall fagbutikker supplert av enkelte kjedebutikker i kjøpesentersegmentet. Med sine servicefasiliteter og sin lange lokale historikk skiller denne butikken seg tydelig positivt ut.

De fleste kjedebutikker opererer primært i gave- og volumsegmentet, mens etterspørselen etter kvalitetsur, diamanter og spesialbestillinger i større grad betjenes av fagbutikker med kompetanse og verkstedtjenester. Også i denne delen av markedet har vår aktør opparbeidet seg en sterk posisjon.

Markedet for klokker og smykker i Norge og Skandinavia fremstår samlet sett som relativt stabilt, men med tydelige strukturelle endringer. Etter en periode med sterk etterspørsel under pandemien har markedet normalisert seg, og utviklingen i de senere årene har vært preget av moderat volumvekst og økende priser. Samtidig ser man en tydelig tendens til såkalt "premiumisering", hvor kundene i større grad etterspør kvalitetsprodukter, etablerte merkevarer og produkter med varig verdi. Denne tendensen spiller til fordel for vår aktør.

Særlig har segmentet for eksklusive herreklokker vokst betydelig de siste årene. Mekaniske armbåndsur brukes i økende grad som stil- og statussymboler, og for mange menn er klokken det mest kostbare tilbehøret de anskaffer. I dette segmentet er den aktuelle butikken et naturlig førstevalg.

Økonomi

Nøkkeltall	
Årlig omsetning (10 år)	12–18 MNOK
Årlig resultat	1,4–2,7 MNOK
Eierlønn	2 MNOK
Eiers stillingsandel	~50 %
EBITDA-justering	+1,5 MNOK
Snitt EBITDA (3 år, justert)	3,3 MNOK

Bedriften har hatt stabil utvikling over en tiårsperiode, uten store svingninger. Dette indikerer solid drift, lojal kundebase og et forutsigbart marked. Virksomheten har levert positivt resultat gjennom hele perioden.

Eier har tatt ut ca. 2 MNOK i lønn, selv om arbeidsinnsatsen de senere år har vært begrenset. Stillingen kan settes til maks 50 %, og en betydelig del av eiers lønn kan i prinsippet re-allokeres til driftsresultatet, dersom ny eier ønsker tilsvarende tilstedeværelse.

Justert for normalisert eierlønn utgjør gjennomsnittlig EBITDA for de tre siste hele driftsårene 3,3 MNOK. Dette gir et mer korrekt bilde av selskapets reelle lønnsomhet og illustrerer virksomhetens sterke og stabile inntjening.

Fordeler og muligheter

Ny eier får her en unik anledning til å ta over en solid, velrenommert og svært godt innarbeidet butikk innen gullsmed- og urmakerfaget. Virksomheten har gjennom mange år opparbeidet høy kundelojalitet og et stort nedslagsfelt, samtidig som konkurransen i lokalmarkedet er relativt begrenset. Dette gir en særdeles attraktiv posisjon – både kommersielt og strategisk. Ny eier kan velge å drive butikken videre slik den fungerer i dag, eller øke eget engasjement og skape ytterligere tilstedeværelse og aktivitet.

Store muligheter for videre vekst

Selv om butikken allerede leverer imponerende resultater, finnes det betydelig vekstpotensial. Ny eier kan blant annet utvikle virksomheten gjennom:

- Økt digital synlighet og markedsføring
- Videreutvikling av nettbutikken for større geografisk nedslagsfelt
- Mer aktiv bruk av kundeklubben
- Arrangementer for kunder, leverandører og samarbeidspartnere
- Større tilstedeværelse i sosiale medier
- Temadager og sesongkampanjer

Av andre oppsider vil Bedriftsbørsen spesielt fremheve:

Stabil, høy omsetning og svært gode resultater

Butikken leverer årlig en stabil og sterk omsetning, kombinert med meget gode driftsresultater. Dette skyldes en kombinasjon av et bredt og attraktivt sortiment, solid kundebase med høy gjentakskjøpsrate, kompetente ansatte og god merkevareposisjon.

Dyktige ansatte og trygg drift

Butikken bemannes av erfarne og engasjerte fagpersoner som håndterer all daglig drift i butikkens åpningstider. De kjenner produktene, kundene og faget – og sørger for profesjonell service og salg gjennom hele uken. Dette gjør overtakelsen trygg og forutsigbar for ny eier.

Attraktiv beliggenhet på kjøpesenter

Forretningen er etablert på et populært kjøpesenter og følger senterets åpningstider. Dette sikrer jevn kundestrøm, gode eksponeringsmuligheter, trygg og forutsigbar drift, samt profesjonelle rammer rundt virksomheten.

Verdivurdering

Bedriftsbørsen AS verdsetter virksomheten til 3,5 x EBITDA basert på et justert EBITDA-nivå på 3,3 MNOK.

Dette gir en selskapsverdi på ca. 11,5 MNOK

Varelager kommer i tillegg, og er per 31.12.2025 verdsatt til om lag 7 MNOK.

Lageret består hovedsakelig av svært kurante og omsetningssterke varer.

Ved overtakelse av aksjeselskapet gjennomføres transaksjonen på kontant- og gjeldfri basis. Dette innebærer at kjøpesummen utgjør:

11,5 MNOK + varelager + fordringer + bankbeholdning – all gjeld per overtagelsestidspunktet.

Kontakt megler for mer informasjon. For å motta utfyllende informasjon må det underskrives en taushetserklæring.

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: Kontakt megler for mer informasjon
Bakgrunn for salg: Endrede prioriteringer
Antall ansatte / årsverk: 7 / 2.5
Nett: Nettbutikk + Facebook og Instagram med over 10K følgere

Husleie/lokalitetene:

Husleie: 3.252 kr/m² eller 2.5% av netto omsetning, hvis mer.
Areal: 560 kr/m² for parkering
Butikklokale 63 m²
Andel fellesareal 14 m²
Parkeringsareal 33 m²
Husleiegaranti: 6 mnd leie
Fellesutgifter: Etter fordelingsnøkkel
Løpetid leiekontrakt: ?

Drift:

Konsept: Urmaker og gullsmedbutikk
Åpningstider: Hverdager 10.00–21.00
Lørdager 10.00–19.00

Diverse informasjon

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