

Wepack: Trippel gaselle- bedrift innen pakkeoppdrag

Skalerbar og markedsledende nisjeaktør innen 3PL / pakking og logistikk. Unike i markedet og med potensial til å doble en allerede sterk omsetning og inntjening.



Beliggenhet:
Østlandet- Trollåsen

Prisantydning:
Kr. 40.000.000,-

Omsetning 2025:
Kr. 53.000.000,-

Resultat:
Kr. 7.292.000,-



Megler:
Morten Persson

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

Se mer på bedriftsborsen.no

Ingen oppdrag er for små eller for store for Wepack, som har spesialisert seg på profesjonell pakking og masseutsendelser for næringslivet. Den innovative bedriften er siden 1996 utviklet i takt med markedets jevnt stigende etterspørsel, og selges nå grunnet pensjon. Dette er en sjelden god anledning til å overta en bunnsolid bedrift som kan skille med høy inntjening og samtidig stort, investeringsfritt vekstpotensial.

Virksomheten

Wepack tilbyr tredjepartsløsninger for pakking og logistikk, som bidrar til å forenkle og optimalisere kundenes verdikjeder. Selskapet kombinerer moderne og effektive lagersystemer med en allsidig og høyteknologisk maskinpark, som gjør dem i stand til effektivt å håndtere alt fra enkle oppdrag til store og komplekse leveranser.

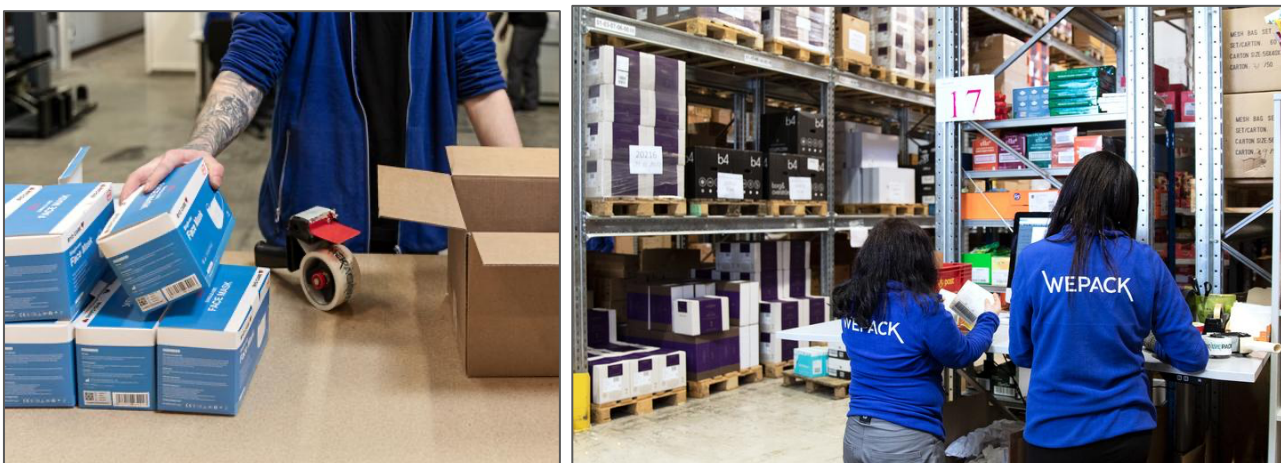
Bedriften har spisskompetanse på et bredt spekter av pakke- og monteringsoppdrag, med et strategisk fokus på maskinelle, postkassetilpassede esker. Innenfor dette segmentet har de en produksjonskapasitet på over 100 000 esker per uke – noe som sikrer en stor oppdragsmengde fra et attraktivt og inntektsbringende segment.

Der de største aktørene mangler fleksibilitet, og de minste ikke har tilstrekkelig effektivitet eller lavt nok kostnadsnivå, kan Wepack tilby alt i én pålitelig pakke, og dette utgjør et betydelig konkurransefortrinn for bedriften. Den strategiske posisjonen gjør selskapet til en foretrukket samarbeidspartner for kunder med høye krav til kvalitet, leveringssikkerhet og pris.

Selskapet har over flere år foretatt målrettede investeringer i maskinpark, automatisering og robotteknologi. Dette har resultert i en virksomhet som møter markedets komplekse behov, samtidig som det sikrer en solid lønnsomhet. Fra 2021 til 2024 løftet de omsetningen fra 20 til nesten 50 MNOK, og i 2025 ble de tildelt Dagens Næringslivs Gassepris for tredje gang.

Med et skalerbart og teknisk oppdatert produksjonsanlegg er Wepack samtidig optimalt rigget for videre vekst. Realistiske estimater tilsier at bedriften fra dagens anlegg på Trollåsen kan øke omsetningen med over 100 % uten tilsvarende behov for nye investeringer.

Bakgrunnen for et eventuelt salg av selskapet er i hovedsak generasjonsskifte. Nåværende eiere er opptatt av at Wepack videreføres og utvikles av nye eiere som ønsker å bygge på dagens konsept og verdigrunnlag. De er innstilt på å bidra aktivt i en overgangsperiode, slik at nye eiere får best mulige forutsetninger for å lykkes med dette.



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 gårdeiere må ikke kontaktes uten meglers godkjenning, en slik overtredelse kan påføre selgers forretning skade noe vi innstendig ber om at respekteres.

Kunde og marked

På leveransesiden betjener Wepack blant annet aktører innen helsekost og tilsvarende produkter med høye volumer, samt større pakkeoppdrag for offentlig sektor. Kampanjer, abonnementsutsendelser og nettbutikk-fulfilments utgjør viktige segmenter. Wepack har særlig god kompetanse på oppstart og optimalisering av nettbasert salg, og deler aktivt sin erfaring for å sikre effektive, skalerbare og lønnsomme løsninger for kundene.

Wepack kjennetegnes av sterkt kundefokus, og tilbyr personlig service, høy tilgjengelighet og tett oppfølging, med mål om å levere løsninger som er lønnsomme og bærekraftige for begge parter. Dette har gitt dem et stabilt og lojalt klientell, med gode forutsetninger for videre vekst innen eksisterende og nye segmenter.

Markedet for 3PL-tjenester er stabilt og voksende, spesielt i takt med den økende netthandelen. Wepack har valgt en strategisk nisje hvor fleksibilitet og kundetilpasning gir dem et fortrinn som de største bransjeaktørene ikke kan matche, og de står således i en fordelaktig konkurransesituasjon.

Drift og organisasjon

Wepack er en smidig og tilpasningsdyktig organisasjon med høy kompetanse og lang erfaring. Mange av de ansatte har vært i selskapet over lang tid, noe som sikrer stabilitet, effektiv gjennomføring og høy kvalitet i leveransene. Det arbeides systematisk med kontinuerlig forbedring, og fokus på effektivitet og kvalitet er forankret i alle ledd av virksomheten.

All nødvendig fagkompetanse er samlet internt i organisasjonen. Dette gir selskapet full kontroll over leveringspresisjon og effektivitet gjennom alle ledd av verdikjeden. Der automatiserte og maskinelle løsninger er mest hensiktsmessige, benytter Wepack moderne produksjonslinjer og robotisering. Samtidig har selskapet både kapasitet og erfaring til å utføre manuelt arbeid der dette gir best sluttresultat – som ved spesialtilpasninger, sammensatte produkter og mindre serier.

Ledelsen i Wepack består i dag av de to eierne som innehar rollene som daglig leder og ansvarlig for salg, marked og kundeoppfølging.

Bedriften følger alle bransjepålagte standarder og er Miljøfyrtårnsertifisert, og samarbeider med sentrale bransjeaktører som DHL, Bring, Posten, PostNord, HeltHjem, DSV og NorEngros.

Økonomi

År	Omsetning	EBITDA	Oms.vekst YoY	EBITDA-margin
2023	39.686.000 kr	2.119.000 kr	–	5,34 %
2024	48.796.000 kr	1.537.000 kr	22,96 %	3,15 %
2025	53.223.000 kr	3.292.000 kr	9,07 %	6,1 %

Resultatutvikling fra offentlige regnskaper 2023–2025. Alle tall i NOK.

Ekstraordinære forhold og justert inntjening

I perioden 2023–2024 gjennomførte Wepack en strategisk planlegging og videreføring av flytting av lager og produksjon. Denne prosessen medførte betydelige engangseffekter og ekstraordinære kostnader, som har hatt en vesentlig negativ innvirkning på de økonomiske tallene for både 2024 og 2025. Resultatet er samtidig en optimalisert drift med betydelig ledig kapasitet, og verdifullt grunnlag for videre vekst.

Leiekontrakter – dobbel belastning

Ny leiekontrakt for selskapets nåværende lokaler ble etablert med virkning fra 2. kvartal 2024. Som følge av kontraktsmessige forhold har selskapet i en periode vært belastet med parallelle leiekostnader. Kostnad knyttet til gammel leiekontrakt utgjorde for 2024 og 2025 henholdsvis ca. kr 3,5 MNOK og 4 MNOK.

Disse kostnadene må anses som ikke-repeterende og vil ikke påløpe fremover. Ved et salg vil denne leiekontrakten flyttes over til annet selskap og ikke være gjeldende for ny eier.

Investeringer i automatisering

I 2025 gjennomførte selskapet også målrettede investeringer i ny teknologi og automatisering for ytterligere effektivisering av driften. Dette inkluderte blant annet investering i robotløsninger til en samlet kostnad på 1.243.000 kr i 2025.

Investeringen er gjort for å styrke fremtidig kapasitet, effektivitet og lønnsomhet, og har midlertidig belastet resultatet i investeringsåret.

Normalisert EBITDA

Når man korrigerer for ovennevnte ekstraordinære kostnader og investeringer, fremkommer følgende underliggende og normaliserte EBITDA-nivåer:

	Rapportert EBITDA	Justeringsfaktorer	Justert EBITDA
2024	1.537.000 kr	Tilbakeføring gammel leiekontrakt: + ca. 3.500.000 kr	Ca 5.000.000 kr
2025	3.292.000 kr	<ul style="list-style-type: none"> Tilbakeføring gammel leiekontrakt: + ca. 4.000.000 kr Tilbakeføring ekstraordinær investering (robot): + 1.243.000 kr 	Ca. 7.292.000 kr

De justerte tallene gir et langt mer representativt bilde av selskapets reelle og fremtidige inntjeningsevne. Flytteprosess og teknologiinvesteringer har vært nødvendige og strategisk riktige grep for å:

- sikre økt kapasitet og effektivitet
- legge til rette for betydelig videre vekst
- redusere feilmarginer og enhetskostnader fremover

Når disse engangseffektene nå er ferdigstilt, fremstår Wepack som et selskap med solid underliggende lønnsomhet, høy skalerbarhet og tydelig resultatforbedring.

Fordeler og muligheter

Salget av Wepack representerer en sjelden mulighet til å overta et veldrevet og gjennomarbeidet selskap som dekker et stort og voksende marked. Dagens eiere har prioritert å bygge en solid og effektiv «vekstmaskin», og gjennom målrettede investeringer i maskiner, automatisering og tilpassede IT- og produksjonssystemer er det investert betydelige beløp for å sikre høy effektivitet, lave feilmarginer og skalerbar drift. Resultatet er en virksomhet som i dag er teknisk og operasjonelt rigget for neste vekstfase.

Bakgrunnen for salget er ikke operasjonelle utfordringer, men et ønske om generasjonsskifte. Dagens eiere er oppriktig opptatt av å overlate virksomheten til en aktør som ser det unike i konseptet, verdsetter det som er bygget opp over tid, og som ønsker å videreutvikle og skalere selskapet videre. Dette er en virksomhet eierne er stolte av, og de er innstilt på å bidra i en overgangsperiode for å sikre kontinuitet, kompetanseoverføring og best mulige forutsetninger for nye eiere.

Av oppsider vil Bedriftsbørsen spesielt fremheve:

1. Høy kapasitet

Med dagens fasiliteter og kapasitetsnivå er det fullt realistisk å mer enn doble omsetningen innenfor eksisterende rammer. Dette skjer i et marked der etterspørselen er høy, tjenestene er skalerbare og hvor selskapets konsept og leveransemodell gjør det relativt enkelt å vinne nye kunder med høye volumer.

2. Uforløst markedsføringspotensial

Selskapet har til nå hatt svært begrenset fokus på aktivt salg og markedsføring. Kundeinngangen har i hovedsak skjedd gjennom eksisterende nettverk, relasjoner og dokumentert leveranseevne. Dette innebærer at et mer offensivt og strukturert salgs- og markedsfokus vil kunne utløse et betydelig, uutnyttet vekstpotensial på kort tid.

3. Strategisk differensiering

Markedet kjennetegnes av kunder som i stor grad verdsetter pålitelighet, kvalitet, pris og leveringspresisjon – områder hvor selskapet allerede har et betydelig konkurransefortrinn og kan vinne flere kunder.

Oppsummert

For en ny eier vil det være naturlig å videreføre den velfungerende driften slik den er i dag, samtidig som man aktivt tar i bruk det betydelige underliggende potensialet som nå ligger i virksomheten. Med riktige grep innen salg, marked, kundeutvikling og eventuelt videre konseptualisering av tjenestene, gir selskapet et meget attraktivt utgangspunkt for både organisk vekst og strategisk videreutvikling.



Verdivurdering

Bedriftsbørsen har foretatt sin verdivurdering av Wepack AS, på bakgrunn av en samlet vurdering. Herunder inngår følgende som hovedfaktorer:

1. Selskapets forretningskonsept, historiske omsetning og dokumenterte resultater, herunder både rapportert og underliggende inntjening.
2. En solid og langsiktig kundebase, stabil kontantstrøm og gjennomgående gode resultater over tid.
3. Betydelige investeringer i optimalisering av drift, særlig innen maskinpark, automatisering og produksjonsutstyr, som samlet har lagt et verdifullt grunnlag for økt effektivitet og skalerbarhet.
4. Svært gode vekstmuligheter, basert på ledig kapasitet, attraktiv markedsposisjon og et konsept som egner seg for videre skalering.

Dette er en attraktiv inngang til et spesialisert marked med dokumentert etterspørsel, høy skalerbarhet og betydelig oppside – for en ny eier som ønsker å kombinere kommersiell drivkraft med en allerede velfungerende og godt investert plattform.

Basert på disse forholdene vurderes verdien av Wepack AS til kr 40.000.000 kr – med tillegg for justering av selskapets balanse ved en transaksjon gjennomført på 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.

Generell informasjon:

Selskapets navn:	Wepack AS
Etablert:	1996
I disse lokalene:	2024
Bakgrunn for salg:	Generasjonsskifte
Antall ansatte:	22
Årsverk:	20
Nett:	Wepack.no

Husleie/lokalitetene:

Husleie:	2.016.375 kr / kvartal eks mva
Areal:	Pakkehall: 4.365 m ² Mesanin: 476 m ² Kontor: Ca. 200 m ²
Husleiegaranti:	6 mnd leie + felleskostnader
Løpetid leiekontrakt:	2. kvartal 2034
Felleskostnader:	Etter fordelingsnøkkel
Adresse:	Lienga 7a, 1414 Trollåsen
Parkering:	Min. 15 plasser inngår i leien

Drift:

Konsept:	Lager og logistikk
Åpningstider:	08:00–16:00

Finansiell informasjon:

Omsetning 2025:	53.223.125 kr
Lønnsprosent:	23%
Varekostnad:	43.8%
Verdi inventar:	10.000.000 kr

Diverse informasjon

Kompaniskap:	Nei
Offentlige pålegg:	Nei
Tilgjengelige vedlegg:	Regnskap, leiekontrakt etc.