

Digital kunstkursplattform med høy lønnsomhet og fleksibilitet

Moderne og skalerbar kunstscole med ferdigutviklede kurs og automatiserte salgs- og studieprosesser. Geografisk uavhengig og store muligheter for å tilpasse innhold og drift etter ønske.



Beliggenhet:
Oslo/Valgfritt

Prisantydning:
Kr. 1.750.000,-

Omsetning 2025:
Kr. 985.000,-



Megler:
Per Arne Reiersrud

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

Se mer på bedriftsborsen.no

AM Kunstskole har over flere tiår utviklet en helhetlig og pedagogisk kunstutdanning, basert på både digitale læringsplattformer og fysisk undervisning. Med et strømlinjeformet opplegg og kursportefølje av høy kvalitet fremstår virksomheten som et attraktivt vekstcase i et voksende nasjonalt marked. Bedriften egner seg både for strategiske og operative eiere, samt for konsolidering med andre aktører.

Virksomheten

AM Kunstskole tilbyr et komplett utdanningsløp innen fagfeltet billedkunst, med hovedvekt på maleri, kreativ utvikling og kunsthistorie. Virksomheten tilbyr nettbaserte kurs og utdanningsløp som dekker hele reisen fra nybegynnernivå til avansert kunstnerisk fordypning.

Skolen bygger på kompetansen og erfaringen til billedkunstner og kunstpedagog Annette Martens, som bl.a. har vært rektor ved Vika Kunstskole og har undervist ved Elvebakken VGS og Kunsthøgskolen i Oslo. Hennes kunstverk er innkjøpt av Nasjonalmuseet.

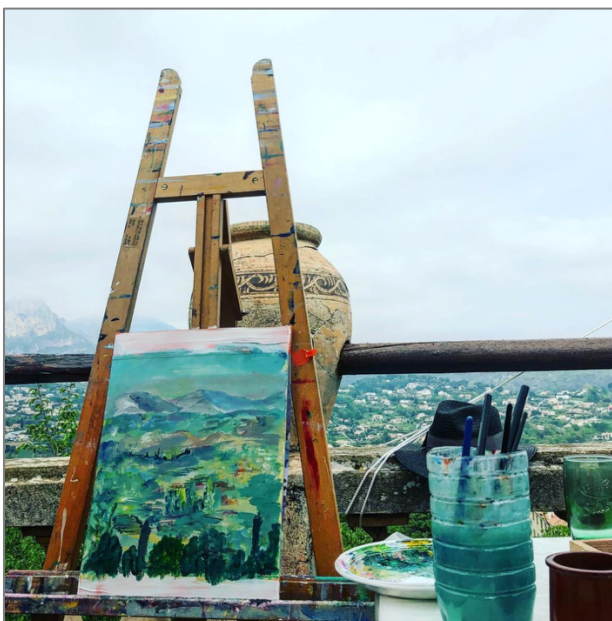
I 2015 etablerte hun Norges første komplette online kunstskole, og har siden utviklet et omfattende kursunivers og en voksende kundebase over hele landet.

I 2024 ble virksomheten videreutviklet gjennom betydelige investeringer i automatisering av markedsføring, kundereiser og salg. Store deler av prosessen fra leadgenerering til gjennomført kjøp skjer nå automatisk, noe som gjør virksomheten mindre personavhengig og mer skalerbar.

Bakgrunnen for at virksomheten nå selges er eiers ønske om å vie mer tid til egen kunstneriske karriere. Hun ønsker samtidig å overføre virksomheten til en aktør som kan videreutvikle konseptet og realisere det betydelige vekstpotensialet som hun har bidratt til å bygge opp.

Det stilles ingen spesielle faglige krav til å eie eller drive skolen. Kjøpet vil imidlertid passe spesielt godt for kunstnere, andre kunstskoler eller digitale kursselskaper, samt investorer med interesse for kunst eller online utdanning.

Martens vil etter nærmere avtale kunne bistå i overgangsperioden for å sikre en smidig overføring.



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.

Produkter og tjenester

Virksomheten tilbyr et bredt spekter av digitale utdanningstilbud innen kunst og kreativitet. De fleste av kursene er bygget opp som komplette ettårige utdanningsløp, med modulbasert progresjon. Undervisningen består av en kombinasjon av ferdiginnspilte videoer, oppgaver og annet undervisningsmaterieell, samt individuell veiledning og digitalt fellesskap. Utvalgte kurs har i tillegg live gruppeundervisning.

De digitale utdanningsløpene omfatter





- Malekurs
- Kunsthistorie
- Fordypning innen billedkunst
- Kreativ utvikling og tegning

Virksomheten arrangerer i tillegg eksklusive kunstreiser og workshops i blant annet Italia, Frankrike, Spania, Hellas og Marokko. Disse representerer både et attraktivt tilleggssalg og en mulighet for betydelig videreutvikling.

Kundesegmenter

AM Kunstscole henvender seg primært til voksne kunstinteresserte over hele Norge, men mange av kursene passer også for ungdom. Elevene består av både nybegynnere og mer erfarne utøvere som ønsker faglig utvikling, fleksibel læring og tilgang til profesjonell veiledning. Kvinner i aldersgruppen 50–60+ utgjør en stor del av elevene – ofte med motivasjon for å stille ut og selge egne bilder.

Virksomheten har utviklet et sterkt digitalt læringsfellesskap som bidrar til høy kundelojalitet og gjentakende kjøp gjennom abonnementer, videregående kurs og oppfølgingstilbud. Med over 5.000 følgere på sosiale medier og en e-postliste med nærmere 10.000 aktive mottakere er det både rimelig og effektivt å kommunisere med basen.

 <p>“Jeg har tatt flere kurs ved Annette Martens Kunstscole. Utrolig lærerikt. Motivasjonen som jeg fikk gjennom det tidspresset som oppstod da jeg måtte “levere” hver gang vi hadde gruppeundervisning virket veldig inspirerende på meg. Var ikke klar over at jeg jobbet så bra under press. Superdyktige Annette som gir deg konstruktive tilbakemeldinger og tro på deg selv! Fellesskapet - jeg har fått mange flotte malevenner!</p> <p>Jeg hadde aldri vært der jeg er uten dette kurset - jeg skal ha min første separatutstilling i november.”</p> <p>Eirin Hov</p>	 <p>“Det å ta skrittet videre fra ren hobbymaling, til å melde meg på Annette Martens online kunstscole, har jeg aldri angret på. Her fikk jeg verdifull kunnskap gjennom de ulike kursmodulene, online profesjonell veiledning, og ikke minst mye motivasjon og støtte underveis, også fra den flotte malegruppen.</p> <p>Bare to år etter at jeg begynte på kunstscolen, ble jeg invitert til å delta på et kunst-event på et anerkjent galleri i Milano. Annette Martens kunstscole har vært en veldig viktig del av min utvikling som maler, og anbefaler den på det varmeste!”</p> <p>Trude L. Birkelund</p>	 <p>“Jeg startet på kunstscolen i 2018. Dette var et systematisk og godt kurs som ga grunnleggende forståelse for ulike maleteknikker og komposisjon. Inspirerende studier av ulike kunstnere. Jeg utviklet meg mye og det var et springbrett til videre utforskning i kunstens verden. Jeg satte utrolig stor pris på Annettes tilbakemeldinger da hun gikk igjennom våre arbeider. Jeg kan varmt anbefale hennes kurs. Hun er en dyktig og kunnskapsrik kursholder og kunstner.”</p> <p>Bodil Fossheim Bugge</p>	 <p>“Billedkunstprogrammet Finn ditt originale billedspråk var en nydelig opplevelse fra begynnelse til slutt. De fem modulene var lagt opp på en veldig organisk måte, der vi måtte gå i oss selv med mange forskjellige oppgaver som bygget på hverandre.</p> <p>Tett oppfølging med egen slack kanal og zoom- møte hver uke, der vi som deltakere også lærte mye av hverandres veldig forskjellige uttrykk. Annette er en fremragende pedagog som ser den enkeltes muligheter og veiledet oss trygt fram mot ferdig prosjekt. Anbefaler kurset på det varmeste!”</p> <p>Åslaug Stugu Brittainé</p>
---	--	---	--

Markedsposisjon

Virksomheten opererer i et marked der geografiske begrensninger i liten grad påvirker vekstmulighetene, ettersom kursene kan leveres nasjonalt og internasjonalt uten vesentlige tilpasninger.

Markedet for kunstkurs i Norge er flerdelt og består hovedsakelig av tre aktørertyper:

- Tradisjonelle kunstkoler med fysisk undervisning
- Lokale kursarrangører og enkeltkunstnere
- Nettbaserte kurs- og utdanningsplattformer

Innen nettbasert kunstundervisning fremstår konkurransebildet som fragmentert. Mange tilbud er enkeltstående kurs, privatundervisning eller kursportaler uten progressive utdanningsløp. Med sin helhetlige plattform og kursportefølje har AM Kunstscole derfor en relativt unik posisjon i dette segmentet.

Markedet for digital utdanning har gjennom de siste årene opplevd betydelig vekst, samtidig som interessen for kreative hobbyer har økt. Det å skape noe med egne hender knyttes til rekreasjon og livskvalitet, og har blitt en viktig motvekt til passivt, digitalt tidsforbriv. I dette markedet tilbyr AM Kunstscole en mulighet for personlig utvikling, og som en viktig bonus et givende og sosialt fellesskap med andre.

AM Kunstscole har etablert en tydelig nisjeposisjon gjennom kombinasjonen av profesjonell kunstfaglig kompetanse, fleksibel nettbasert undervisning og et komplett utdanningsløp innen billedkunst. Det er en lav inngangsterskel, og man kan velge sine interesseområder og hvor langt man ønsker å gå. Dette gir en fleksibilitet som andre aktører ikke nødvendigvis kan matche. Konseptet differensierer seg også positivt ved at skolen aktivt hjelper elevene med å finne sin egen kunstneriske stil og stemme.

Vekstvennlig infrastruktur

Virksomheten har historisk vært drevet med begrensede ressurser og har derfor et betydelig uforløst potensial. De siste årene er det imidlertid investert betydelige ressurser i digital infrastruktur som i sum har gitt en effektiv og profesjonell plattform for salg, markedsprosesser og kundebehandling.

Infrastrukturen er skalerbar og kan håndtere betydelig høyere omsetning uten tilsvarende økning i kostnadsnivået.

Kjernesystemer

- Simplero (en integrert kursportal med salgs- og betalingsløsninger, automatisering og administrasjon av e-postlister)
- Zoom (møtestrømming)
- Evergreen (kurspåmelding)
- Slack (elevportal)
- Zapier (prosessverktøy)
- Vimeo (videostrømming)
- Facebook - Instagram (annonsering og kundekommunikasjon)

Plattformen omfatter ellers

- Automatiserte kundereiser
- Webinarer
- CRM-systemer
- Salgstrakter
- Digital annonsering
- Leadgenerering

Drift og organisering

Virksomheten drives gjennom en digital plattform med tilhørende CRM-systemer, webinarløsninger, betalingsystemer og automatiserte markedsføringsverktøy. Store deler av salgsprosessen er automatisert, og virksomheten kan i praksis drives fra hvor som helst i verden med internetttilgang. Om man ønsker å kombinere driften med kurs og kunst-retreater fra en fast eller vekslende base i utlandet vil det dermed godt kunne la seg gjøre.

Økonomi

Virksomheten demonstrerer en svært attraktiv økonomisk profil med høy lønnsomhet og begrensede driftskostnader. Den høye marginen på hele 78,6 % illustrerer styrken i den digitale forretningsmodellen og muligheten for ytterligere vekst uten tilsvarende økning i kostnadsnivået.

Med etablert teknisk og markedsmessig struktur forventes stabil drift og forutsigbare markedsføringskostnader å gi ytterligere forbedret lønnsomhet for 2026.

Historisk har virksomheten hatt et stabilt annonseringsnivå på om lag 4,4% av omsetningen, noe som anses som representativt for normal drift.

Nøkkeltall for 2025

Omsetning:	986.403 kr
Kostnader:	210.962 kr
Driftsresultat:	775.441 kr
Res.margin:	78,6 %

Fordeler og vekstscenarier

Dokumentert lønnsomhet

Virksomheten leverer svært høy lønnsomhet med en resultatmargin på nær 79 %.

Ferdigutviklet innhold

Det pedagogiske innholdet er utviklet gjennom mange år og representerer betydelige historiske investeringer.

Sterk faglig profil

Få aktører i markedet kan vise til tilsvarende kombinasjon av kunstfaglig tyngde, undervisningserfaring og digital distribusjon.

Etablert og skalerbar infrastruktur

Kursplattform, e-postdatabase, webinarer, markedsføringssystemer og sosiale medier følger med i transaksjonen. Dette er automatiserte systemer som har lave variable kostnader og dermed gir gode forutsetninger for vekst.

Synergier med fysisk kunstscole

For eksisterende kunstscole representerer AM Kunstscole en unik mulighet til å kombinere fysisk og digital undervisning, som kan styrke både lønnsomhet og markedsposisjon.

Den digitale plattformen kan brukes til:

- Rekruttering av elever til fysiske kurs
- Oppfølging av eksisterende elever
- Salg av digitale kurs og medlemskap
- Økt geografisk rekkevidde
- Helårsinntekter uten behov for nye lokaler

Fleksibilitet

AM Kunstscole kan drives fra hvor som helst i verden, så lenge man har nettilgang. Virksomheten kan med begrenset arbeidsinnsats videreføres på dagens nivå eller skaleres betydelig gjennom tiltak som økt markedsføring, flere kurs og internasjonal satsing. Aktivitetsnivået kan i praksis tilpasses ny eiers ønsker og kapasitet, og det fordres ingen kunstnerisk kompetanse for å drive skolen videre, da man kan lene seg på eksisterende innhold og eventuelt leie inn kunstfaglige ressurser til onlineundervisning og for å utvikle nye kurs.

Mulig vekstscenario

Fase 1

Økt digital annonsering
Optimalisering av eksisterende salgstrakter
Flere webinarer og leadmagneter

Fase 2

Flere kurs og spesialiseringer
Utvidelse av medlemskapsmodeller
Flere kunstreiser

Fase 3

Internasjonal lansering
Engelskspråklige kurs
Partnerskap med andre kunstscole og kulturinstitusjoner

Verdivurdering

AM Kunstscole representerer en sjelden mulighet til å overta en etablert, lønnsom og i stor grad automatisert digital virksomhet innen kunst- og kreativ utdanning.

Virksomheten kombinerer høy faglig kvalitet, sterkt omdømme og moderne digitale salgsprosesser med dokumentert lønnsomhet og betydelig skaleringspotensial.

Virksomheten fremstår som et attraktivt oppkjøpsobjekt både for eksisterende utdanningsaktører, kunstscole, digitale kursselskaper og investorer som ønsker eksponering mot markedet for digital læring.

Med ferdigutviklede kurs, etablerte markedsføringssystemer, en lojal kundebase og muligheter for både nasjonal og internasjonal vekst, gir AM Kunstscole en ny eier et solid fundament for videre utvikling.

De viktigste verdidriverne er:

- Sterk merkevare
- Dokumentert lønnsomhet
- Omfattende kursbibliotek
- Innarbeidet kundebase
- Digital kursplattform
- Automatiserte salgs- og markedsføringssystemer
- Webinarer og salgstrakter
- E-postdatabase og kundelister
- Facebook og Instagram-kontoer
- Domener og digitale eiendeler
- Konsept for kunstreiser
- Betydelig vekstpotensial

Med bakgrunn i dette vurderes verdien av virksomheten til 1.750.000 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.

KREATIVITET OG MALEGLEDE



KREATIVITET OG MALEGLEDE
PÅ TIDE Å GJØRE ALVOR AV MALEDRØMMEN

KREATIV DAGBOK



KOM I GANG MED KREATIV DAGBOK

FINN DITT ORIGINALE BILLEDSPRÅK

FINN DITT ORIGINALE BILLEDSPRÅK

Har du spørsmål og lyst på mer informasjon om påmelding og når neste motivasjonsprogram starter?

FÅ MER INFORMASJON

KUNSTREISE



VIL DU MALE SAMMEN MED MEG I
FRANKRIKE OG ITALIA?

Ta kontakt for mer informasjon



Hvorfor malekurs?

KREATIVITET HAR INGEN GRENSER **FINN
KUNSTNEREN I DEG SELV**

Fra kurstilbudet på nettsiden

Generell informasjon:

Selskapets navn: KUNST & INNOVASJON
Anette Martens
Etablert: 2015
Bakgrunn for salg: Egen kunstkarriere
Antall ansatte: 1
Nett: kunstskole.annettemartens.com
Facebook 4.3 K følgere
Instagram 850 følgere

Drift:

Konsept: Kunstscole, kreative kurs
Åpningstider: Fleksible

Finansiell informasjon:

Omsetning 2025: 986.403 kr
Utgifter digitale tjenester: 205,195 kr

Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei
Offentlige pålegg: Nei
Tilgjengelige vedlegg:

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.