

Aronsen Klær

Etablert dame- og herrekonsept med sterke merkevareportefølje, attraktiv beliggenhet og betydelig utviklingspotensial. Virksomheten har egen nettbutikk som det kan satses videre på.



Beliggenhet:
Hokksund

Prisantydning:
Kr. 790.000,-

Omsetning:
Kr. 4.500.000,-

Husleie:
Kr. 560.000,-

Megler:
Lars-Gunnar H. Martinsen

T: 226 12 100 / M: 959 84 724
E: Lg@bedriftsborsen.no

Se mer på bedriftsborsen.no

Aronsen Klær AS er en moderne klesbutikk for dame og herre, etablert på Eiker Senter i Hokksund. Virksomheten tilbyr et nøye sammensatt sortiment av kjente og attraktive merkevarer, med hovedvekt på kvalitet, stil og personlig service.

Virksomheten

Klesbutikken ble etablert i 2025 av en gründer med rundt 25 års erfaring fra tekstil- og motebransjen. Konseptet er posisjonert i et attraktivt segment mellom tradisjonell kjedebutikk og mer rendyrket premiumbutikk, noe som gir mulighet til å betjene en bred kundegruppe samtidig som butikken kan differensiere seg gjennom merkevarer, vareutvalg og personlig service.

Gjennom mange år i bransjen, blant annet innen butikk, innkjøp og på leverandørsiden, har dagens eier opparbeidet betydelig bransjekunnskap, et omfattende kontaktnett og sterke relasjoner til sentrale leverandører. Det har gitt virksomheten tilgang til en attraktiv varepakke med sterke og kjente merkevarer, kombinert med svært gode leverandørrelasjoner og betingelser. Dette representerer en vesentlig verdi for en ny eier og er et fundament det normalt vil ta lang tid å bygge opp fra bunnen av.

Produkter

Aronsen Klær retter seg mot både dame- og herremarkedet og har bygget konseptet rundt kjente merkevarer med bred appell. Butikken tilbyr blant annet gensere, skjorter, jeans, bukser, jakker, blazere, topper, T-skjorter, piqué og andre sesongbaserte produkter til både dame og herre.

Blant merkene som inngår i sortimentet finner man blant annet:

- GANT
- Tommy Hilfiger
- Calvin Klein
- Lyle & Scott
- Mos Mosh
- Only & Sons

I tillegg har butikken hatt en del andre merkevarer innen klær og tilbehør, og sortimentet kan enkelt videreutvikles i takt med markedet og ny eiers strategi.



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. Salgsprospektet er utarbeidet av Bedriftsbørsen AS. Selger og gårdeier må ikke kontaktes uten meglers godkjenning, en slik overtredelse kan påføre selgers forretning skade noe vi innstendig ber om at respekteres.

Kundegrunnlag

Aronsen Klær skiller seg fra mange tradisjonelle kjedebutikker gjennom kombinasjonen av kjente merkevarer, personlig service og et sortiment satt sammen lokalt. Det gir virksomheten mulighet til å bygge sterk kundelojalitet og i større grad tilpasse vareutvalget til lokale preferanser enn det som normalt er mulig innenfor et sentralstyrt kjedekonsept.

Virksomheten opererer i et stort og attraktivt geografisk nedslagsfelt. Hokksund fungerer som regionsenter for Øvre Eiker og ligger sentralt mellom Drammen og Kongsberg. Samtidig har Eiker Senter en beliggenhet som gjør det naturlig å trekke kunder fra flere omkringliggende kommuner.

Samtidig innebærer nettbutikk og digitale salgskanaler at virksomhetens potensielle marked ikke er begrenset til butikkens geografiske nedslagsfelt.

Markedssituasjon

Aronsen Klær opererer i et stort og etablert marked. Ifølge Hovedorganisasjonen Virke omsatte norsk butikkhandel med klær for 33,9 milliarder kroner i 2024, en økning på 4,2 % fra året før.

De norske kleskjedene alene omsatte for 25,6 milliarder kroner i 2024. I perioden 2019–2024 hadde disse en gjennomsnittlig årlig omsetningsvekst på 3,6 %.

Markedet er samtidig i betydelig grad blitt en kombinasjon av fysisk og digital handel. Ifølge Virke har 88 % av kleskjedene med fysiske butikker også nettbutikk.

Dette understøtter potensialet i Aronsen Klær's kombinasjon av fysisk butikk på Eiker Senter, etablert nettbutikk og eksisterende tilstedeværelse i sosiale medier.

For Aronsen Klær innebærer dette at virksomheten opererer i et nasjonalt marked på flere titalls milliarder kroner, hvor den fysiske butikken gir et etablert lokalt fundament, samtidig som videre utvikling av nettbutikk og digitale kanaler åpner for å konkurrere om kunder langt utover butikkens geografiske nedslagsfelt.

Kilde: Hovedorganisasjonen Virke, Handelsrapporten 2025/2026 og Virkes bransjerapport for klær.

Beliggenhet

Aronsen Klær holder til på Eiker Senter i Hokksund – strategisk plassert langs E134 mellom Drammen og Kongsberg.

Beliggenheten gir tilgang til et betydelig kundegrunnlag fra Øvre Eiker, Modum, Drammensregionen og Kongsbergområdet. Avstanden til både Drammen og Kongsberg er rundt 20 kilometer, og senterets plassering direkte ved E134 gir enkel tilgjengelighet også for kunder utenfor nærområdet.

Eiker Senter har de senere årene vært gjennom en betydelig utvikling og oppgradering, og fremstår i dag som et moderne og attraktivt handelssenter. Senteret har fått flere nye etableringer og oppgraderte butikker, og har styrket sin posisjon som handelsdestinasjon i regionen.

Senteret har rundt 28 butikker og ca. 600 gratis parkeringsplasser. Sammensetningen omfatter blant annet dagligvare, mote, sport, servering, helse, interiør og øvrige faghandelskonsepter.

Den videre utviklingen av Eiker Senter, kombinert med god tilgjengelighet og et stort lokalt og regionalt kundegrunnlag, gir et godt utgangspunkt for videre utvikling av Aronsen Klær.



Fordeler og muligheter

1. Sterke og kjente merkevarer

En av virksomhetens viktigste styrker er merkevareporteføljen.

Aronsen Klær fører flere av de mest kjente merkevarene innen sitt segment, herunder GANT, Tommy Hilfiger, Calvin Klein, Lyle & Scott, Mos Mosh og Only & Sons. Dette er etablerte merkevarer med høy kjennskap i det norske markedet og reduserer behovet for å bygge kjennskap til produktene fra bunnen av.

For en ny eier innebærer dette at man overtar et allerede etablert konsept med en attraktiv og gjenkjennelig varepakke.

2. Svært gode leverandørrelasjoner

Dagens eier har rundt 25 års erfaring fra kles- og tekstilbransjen, blant annet fra butikk, innkjøp og leverandørsiden. Gjennom denne erfaringen er det bygget opp sterke personlige og kommersielle relasjoner med en rekke leverandører. Dette har vært viktig både for hvilke merkevarer virksomheten har fått tilgang til og for betingelsene butikken opererer med.

De etablerte leverandørforholdene og avtalene representerer derfor en vesentlig del av virksomhetens verdi. For en ny aktør kan det normalt ta mange år å etablere tilsvarende nettverk, relasjoner og posisjon hos attraktive merkevareleverandører.

En overtakelse gir dermed mulighet til å komme direkte inn i markedet med en etablert leverandørstruktur og attraktiv vareportefølje.

3. Betydelig potensial innen netthandel

Virksomheten har allerede investert i utvikling av nettbutikk, men potensialet er langt fra fullt utnyttet.

Nettbutikken har vært ute av ordinær drift i en lengre periode gjennom 2026 i forbindelse med utvikling og tekniske oppgraderinger. Historiske tall fra denne perioden vil derfor i begrenset grad synliggjøre det reelle potensialet innen netthandel.

For en ny eier med kompetanse eller interesse innen e-handel ligger det en betydelig mulighet i å gjøre nettbutikken til en vesentlig større salgskanal.

Den eksisterende merkevareporteføljen er godt egnet for netthandel fordi kundene i stor grad allerede kjenner merkevarene, størrelsene og produktene.

4. Stort potensial i sosiale medier

Mote er en svært visuell produktkategori som egner seg spesielt godt for sosiale medier. Det ligger derfor en betydelig oppside i å bruke Facebook og Instagram mer aktivt og kommersielt, samt eventuelt supplere med andre relevante plattformer.

Særlig interessant er muligheten til å koble de eksisterende SoMe-kanalene tettere sammen med nettbutikken. På denne måten kan sosiale medier brukes både til å skape trafikk til den fysiske butikken og til å bygge opp en større nasjonal kundebase gjennom netthandel.

Aronsen Klær har allerede etablerte sider på både Facebook og Instagram. Virksomheten har dermed et eksisterende digitalt fundament og kanaler som kan videreutvikles fremfor at en ny eier må bygge tilstedeværelsen fra bunnen av. Potensialet i disse kanalene vurderes imidlertid som vesentlig større enn det som utnyttet i dagens drift.

En mer strukturert og aktiv satsing på innhold, produktpresentasjoner, styling, kampanjer, video og målrettet annonsering kan bidra til både økt merkevarekjennskap og direkte salg. For en ny eier med



kompetanse eller interesse innen digital markedsføring representerer dette en av virksomhetens tydeligste utviklingsmuligheter.

5. Kombinasjonen fysisk butikk og nettbutikk

Aronsen Klær har et godt utgangspunkt for en moderne «omnichannel»-modell hvor fysisk butikk og netthandel understøtter hverandre. Den fysiske butikken gir kundene mulighet til å se og prøve produktene, samtidig som nettbutikken kan gjøre hele eller deler av sortimentet tilgjengelig nasjonalt. Butikken kan samtidig fungere som lager, showroom og hentepunkt for netthandel. Dette gir mulighet for økt omsetning uten tilsvarende behov for investering i en ny fysisk lokasjon.

6. Etablert konsept med potensial for skalering og kjededrift

Aronsen Klær er allerede etablert som et eget konsept og merkenavn, med definert profil, sortiment, leverandørstruktur, drift og fysisk butikk.

Dette gir et godt utgangspunkt for en kjøper som ikke bare ønsker å videreføre dagens virksomhet, men som har ambisjoner om å utvikle konseptet videre.

Mye av grunnarbeidet knyttet til merkenavn, profil, leverandører, vareutvalg og driftsmodell er allerede gjort. Konseptet vil derfor relativt enkelt kunne skaleres gjennom økt netthandel og/eller etablering av flere fysiske butikker dersom ny eier ønsker dette.

De sterke leverandørrelasjonene og den etablerte merkevareporteføljen er særlig relevante i et slikt scenario. Disse kan gi et godt fundament for å etablere Aronsen Klær på nye lokasjoner uten å måtte bygge opp hele leverandør- og konseptplattformen på nytt.

På lengre sikt kan Aronsen Klær dermed utvikles fra dagens enkeltstående butikk til et mindre regionalt eller nasjonalt kjedekonsept. En slik utvikling kan eksempelvis skje gjennom egneide butikker, og eventuelt andre modeller dersom konseptet og organisasjonen videreutvikles for dette.

Dette representerer en interessant strategisk oppside for en kjøper med kapital, retailkompetanse eller eksisterende virksomhet innen handel.

7. Attraktiv beliggenhet

Eiker Senter er i utvikling og har gjennom nye etableringer og oppgraderinger styrket sitt samlede handelstilbud. Beliggenheten direkte ved E134 mellom Drammen og Kongsberg, kombinert med gratis parkering og enkel adkomst, gjør senteret lett tilgjengelig for et stort geografisk marked.

Aronsen Klær får dermed tilgang til både lokal handel og kunder som beveger seg mellom Drammen, Hokksund og Kongsberg.

8. Mulighet for videre sortimentsutvikling

De eksisterende leverandørrelasjonene gir også et godt utgangspunkt for videre utvikling av varepakken. En ny eier kan videreføre dagens profil, men samtidig tilpasse produktmiks, prispunkter og merkevarer basert på salgsdata og etterspørsel.

Det kan også være muligheter innen accessories, sko, gaveartikler, sesongvarer og andre produktgrupper som naturlig kompletterer dagens sortiment.



Økonomi og verdivurdering

Aronsen Klær AS representerer en mulighet til å overta en moderne dame- og herrebutikk med attraktiv beliggenhet på Eiker Senter og en vareportefølje bestående av flere sterke og velkjente merkevarer.

Virksomhetens kanskje viktigste konkurransefortrinn ligger i kombinasjonen av dagens eiers rundt 25 års bransjee erfaring, sterke leverandørrelasjoner og etablerte avtaler med attraktive merkevareleverandører som følger med til ny eier. For en kjøper innebærer dette muligheten til å overta en etablert plattform fremfor å bygge leverandørnettverk, sortiment, drift og konsept fra bunnen av.

Virksomheten er fortsatt ung, men har allerede vist positiv underliggende drift. For perioden januar–august 2026 er det omsatt for ca. 2,6 MNOK med en EBITDA på ca. 468.000 kroner, tilsvarende en EBITDA-margin på ca. 18 %. Omsetningen for hele 2026 prognostiseres til ca. 4,5 MNOK, hvor høst- og julehandelen forventes å utgjøre en viktig del av årets samlede salg.

Samtidig er flere av virksomhetens viktigste vekstmuligheter fortsatt i begrenset grad utnyttet. Særlig gjelder dette nettbutikk, Facebook, Instagram og øvrig digital markedsføring. Virksomheten har allerede etablert tilstedeværelse i de viktigste kanalene, men det ligger en vesentlig oppside i en mer aktiv og kommersiell utnyttelse av disse.

Nettbutikken har vært nede i en lengre periode i 2026 i forbindelse med utvikling og teknisk oppgradering. Dagens omsetningsnivå er dermed oppnådd uten at den digitale salgskanalen har vært fullt operativ gjennom året.

I tillegg er Aronsen Klær etablert som et selvstendig merkenavn og konsept med eksisterende drift, leverandørstruktur og vareprofil. Dette gir en kjøper mulighet til ikke bare å videreutvikle dagens butikk, men også å skalere konseptet gjennom netthandel og potensielt flere fysiske lokasjoner.

Med en ny eier som kombinerer videreføring av den eksisterende butikken med økt digital aktivitet og eventuell geografisk ekspansjon, ligger det gode muligheter for å utvikle Aronsen Klær fra dagens virksomhet til et betydelig større konsept.

Virksomheten vurderes derfor som særlig interessant for en kjøper som ønsker en etablert inngang til klesbransjen med kjente merkevarer, sterke leverandørrelasjoner, dokumentert positiv drift, moderne fysisk butikk og flere tydelige utviklings- og skaleringsmuligheter.

Med bakgrunn i dette vurderer Bedriftsbørsen verdien av virksomheten til 790.000 kr + varelager

Ved overtagelse av aksjeselskapet er det forventet at transaksjonen gjennomføres 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: Aronsen Klær AS
 Etablert: 2025
 Nett: aronsenklær.no
 Facebook + Instagram

Husleie/lokalitetene:

Husleie: 46.718 kr/mnd eks. mva
 + 0.5% av årlig omsetning i
 markedsføringsbidrag
 Areal: 168 m² + 45 m² fellesareal
 Husleiegaranti: 6 mnd leie
 Løpetid leiekontrakt: 2030
 Forlengelse: 5 år av gangen
 Felleskostnader: 420 kr/m²/år
 Adresse: Prestebråtan 6, 3300
 Hokksund

Drift:

Konsept: Klessalg, butikk og netthandel
 Åpningstider: Man–fre: 10:00–20:00
 Lørdag: 10:00–18:00

Finansiell informasjon:

Omsetning 2025: 1.340.030 kr
 Lønnsprosent: 63.6 %
 Varekostnad: 64.6 %

Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei
 Offentlige pålegg: Ingen kjente
 Tilgjengelige vedlegg: Regnskap, leieavtale, etc

Bedriftsbørsen AS Beddingen 8, 0250 OSLO
 Tlf 22 61 21 11 NO994697447 post@bedriftsborsen.no

Bedriftsbørsen AS frasier seg ethvert ansvar for mulige feil i oppgitte opplysninger i dette prospektet.
 Dato: 2025-04-03
 Selger og gårdeier må ikke kontaktes uten meglers godkjenning, en slik overtredelse kan påføre selgers forretning skade noe vi innstendig ber om at respekteres.