

## Selvbetjent squashsenter med flere inntektsstrømmer

Bergen Squashsenter tilbyr fem moderne baner i et tett befolket område. Senteret har gunstig og langsiktig leieavtale, samt allsidig kundegrunnlag som gir grobunn for vekst og utvikling.



Beliggenhet:  
**Bergen**

Prisantydning:  
**Kr. 690.000,-**

Omsetning:  
**Kr. 1.429.000,-**



Megler:  
**Lars-Gunnar H. Martinsen**

T: 226 12 100 / M: 959 84 724  
E: [Lg@bedriftsborsen.no](mailto:Lg@bedriftsborsen.no)

Se mer på [bedriftsborsen.no](https://bedriftsborsen.no)

**Bergen Squashsenter representerer en mulighet til å overta et vellykket aktivitetskonsept med kjent merkenavn, etablert kundemasse og betydelig påkostet infrastruktur. Selvbetjening og digitale systemer sørger for effektiv og skalerbar drift, som igjen åpner for kostnadsgjerrig vekst på områder som kurs, bedrifter og mersalg.**

## Virksomheten

Bergen Squashsenter er et veletablert, rendyrket squashsenter på Sandsli i Bergen. Virksomheten tilbyr fem squashbaner, medlemskap og drop-in, bedriftsløsninger, organiserte aktiviteter, instruktørtimer samt salg og service av squashutstyr. Senteret har et etablert aktivitetstilbud og samarbeid med Fana Squashklubb.

Anlegget ble omfattende renoverert i 2019, og banene er ytterligere rehabilitert og oppgradert de siste 2–3 årene. Arbeidene har blant annet omfattet nye gulv, rehabilitering av vegger, garderober og dusjer, modernisert resepsjon og butikk, ombygget mesanin/squashgalleri og nye inngangspartier. Mye av vedlikeholds- og investeringsbehovet som normalt følger med et eldre idrettsanlegg er dermed allerede håndtert.

Et av virksomhetens viktigste fortrinn er en effektiv driftsmodell med høy grad av selvbetjening. Dette åpner for at senteret kan holde åpent alle dager fra kl. 06.00 til 23.00, samtidig som resepsjonen kun trenger å være bemannet i begrensede perioder.

Booking og adgang håndteres digitalt, og senteret kan holde åpent alle dager fra kl. 06.00 til 23.00 med begrenset resepsjonsbemanning. Samlet arbeidskraftbehov er om lag 1,2 årsverk, hvor dagens eiere utfører ca. 0,8–0,9 årsverk.



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

## Kunder og aktivitetsmiljø

Kundegrunnlaget består av faste medlemmer, drop-in-kunder, studenter, juniorer og familier, bedrifter, skoler og organisasjoner samt organiserte squashspillere. Bredden gjør at senteret ikke er avhengig av én enkelt kundetype.

Samarbeidet med Fana Squashklubb understøtter også for ligaaktivitet, junior- og seniortrening, kurs og klubbaktiviteter, som samtidig bidrar til aktivitet, rekruttering og miljø rundt sporten.

## Marked og posisjon

Bergen Squashsenter opererer i skjæringspunktet mellom treningssenter, idrettsanlegg og racketidrett. Konkurransen kommer både fra andre squash-/racketanlegg og fra alternative treningsformer, men fem dedikerte baner og et rendyrket squashkonsept gir virksomheten en tydelig nisjeposisjon i Bergen.

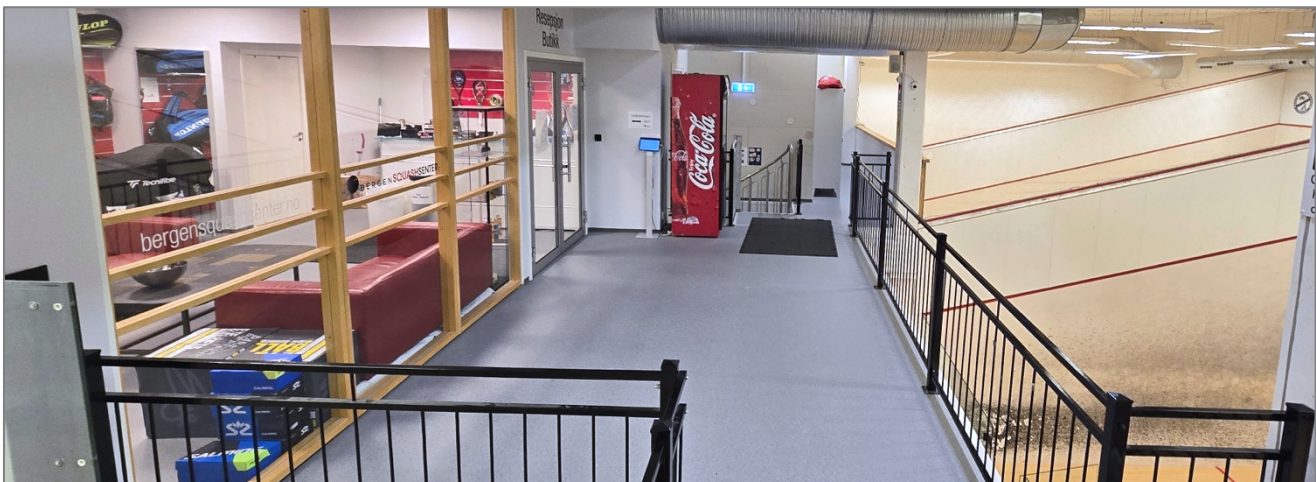
SSBs levekårsundersøkelse for 2024 viser at 59,1 % av befolkningen 16+ trener flere ganger i uken, mens 42,2 % har trent på treningsstudio eller helsesenter. 5,3 % oppga at de hadde spilt tennis, squash eller badminton siste 12 måneder. Tallene dokumenterer et stort generelt aktivitetsmarked, men ikke squashmarkedet isolert.

Lokalt er Sandsli/Ytrebygda attraktivt fordi kundegrunnlaget kombinerer boligområder og en stor arbeidsplassbase. Bergen kommune oppgir om lag 28.000 innbyggere i Ytrebygda og beskriver bydelen som et område med omtrent like mange ansatte som bosatte. Kommunale plandokumenter peker dessuten på store arbeidsplasser, skoler, barnehager og god kollektivtilgjengelighet i Sandsli-området.

Fana bydel ligger kun ca. fem minutters kjøring fra senteret og utgjør et betydelig kundegrunnlag i nærområdet. Med rundt 45.000 innbyggere per 1. januar 2026 er Fana den mest folkerike av Bergens åtte bydeler. Senteret er samtidig godt tilgjengelig via kollektivtransport, med stopp for både buss og bybane kun 400 meter unna.

Den lokale konkurransen omfatter andre racket-anlegg, men tilbudet er differensiert. Bergen Racketsenter oppgir én squashbane, mens Bergen Squashsenter har fem dedikerte baner. Dette gir et annet kapasitets- og aktivitetsgrunnlag for liga, kurs og arrangementer.

Squash er en relativt ny sport for nordmenn, sammenlignet med f.eks. håndball og fotball. Grenen får imidlertid olympisk debut under Los Angeles 2028, og dette er ventet å gi sporten økt synlighet og nå ut til et bredere publikum.



## Lokaler og beliggenhet

Bergen Squashsenter ligger i Ytrebygda sør for Bergen sentrum, i et område som kombinerer boligbebyggelse med en høy konsentrasjon av arbeidsplasser. Dette gir et naturlig nedslagsfelt både før og etter arbeidstid og støtter særlig videre satsing mot bedriftsmarkedet.

Senteret disponerer fem squashbaner med tilhørende garderobe- og dusjfasiliteter, resepsjon og butikk samt mesanin/squashgalleri. Store deler av senteret ble grundig renoverert i 2019, og blant annet tilført en ombygget mesanin og et squashgalleri. Samlet bidrar dette til at anlegget nå kan tilby gode rammer for alt fra ordinært spill og klubbaktivitet til ligaspill, turneringer og sosial aktivitet.

Oppgraderingen omfattet bl.a.:

- Nye gulv og rehabiliterte vegger på samtlige squashbaner
- Nye garderober og dusjfasiliteter
- Modernisert resepsjon med ny butikkavdeling
- Ombygget mesanin og squashgalleri
- To nye inngangspartier

Samlet innebærer investeringene at en betydelig del av den fysiske og visuelle oppgraderingen av virksomheten allerede er gjennomført, og at det forventede behovet for større vedlikeholdsarbeider på kort og mellomlang sikt vurderes som begrenset.

Med opsjon på leie frem til 2039 har virksomheten også høy forutsigbarhet i en sentral kostnadspost. Leien omfatter dessuten strømutfgifter, noe som reduserer virksomhetens eksponering mot svingninger i energimarkedet.

Leieavtalen vurderes også som gunstig når det kommer til selve arealene, fasilitetene og infrastrukturen. Etablering av tilsvarende aktivitet i nye lokaler ville kreve både egnede bygg, omfattende tilpasninger og betydelige investeringer. For en kjøper utgjør disse momentene et viktig element i virksomhetens attraktivitet.

## Inntektsmodell og tjenester

Virksomheten har flere inntektsstrømmer, noe som reduserer avhengigheten av ordinær baneleie og gir mulighet til å utvikle kundeverdien på tvers av tilbudet.

|                                   |                                                                                                              |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <u>Medlemskap</u>                 | Gir løpende omsetning og høyere forutsigbarhet enn en modell som kun baserer seg på enkeltbookinger.         |
| <u>Drop-in og enkeltbookinger</u> | Senker terskelen for nye spillere og legger grunnlag for senere medlemskap.                                  |
| <u>Bedriftsmarkedet</u>           | Faste banetider, fleksible bookinger, bedriftsliga, turneringer, aktivitetsdager og teambuilding.            |
| <u>Squashbutikk og service</u>    | Salg av racketer, baller, grep, bagger og annet utstyr, kombinert med strenging og racketservice.            |
| <u>Kurs og instruksjon</u>        | Instruktørtimer, nybegynnerkurs, gruppetrening og klubbaktivitet gir både direkte inntekter og rekruttering. |
| <u>Reklame og samarbeid</u>       | Banereklame, sponsorater og kommersielle samarbeid gir ytterligere inntektspotensial.                        |

## Drift og organisering

Digital booking og adgang, lange åpningstider og begrenset resepsjonsbemanning gir en smidig driftsmodell. Deltidsansatte studenter bistår hovedsakelig enkelte kvelder, mens dagens eiere utfører hoveddelen av administrasjon og løpende oppfølging.

Den lave bemanningsintensiteten gjør at økt baneutnyttelse i stor grad kan skje uten tilsvarende økning i faste personalkostnader. Samtidig vil en ny eier kunne velge mellom aktiv egeninnsats og en mer delegert driftsmodell.

## Vekstperspektiver

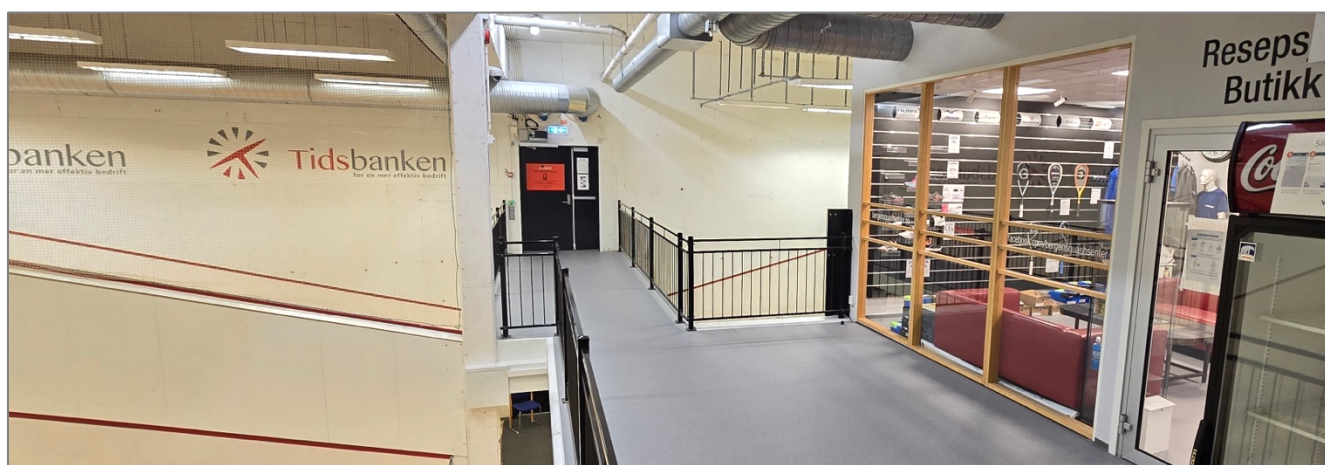
Det mest nærliggende vekstcasen er å øke utnyttelsen av eksisterende kapasitet. Når baner, systemer og store deler av kostnadsbasen allerede er på plass, kan økt bruk gi relativt høy marginal inntjening.

|                              |                                                                                                                         |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <u>Kapasitetsutnyttelse</u>  | Differensierte priser, kampanjer og målrettede aktiviteter i perioder med lavere belegg.                                |
| <u>Medlemsvekst</u>          | Mer systematisk digital markedsføring, introduksjonstilbud og konvertering fra drop-in til medlemskap.                  |
| <u>Bedriftsmarked</u>        | Faste avtaler, bedriftsliga, turneringer, teambuilding og aktivitetsdager rettet mot arbeidsplassene i Sandsli/Kokstad. |
| <u>Kurs og arrangementer</u> | Flere nybegynnerkurs, coaching, gruppetrening, ligaer og turneringer som både gir inntekter og bygger spillerbasen.     |
| <u>Mersalg</u>               | Videreutvikling av butikk, racketservice, sponsorater og eventuell digital salgskanal.                                  |

## Økonomi og nøkkeltall

Omsetningen var på ca. kr 1,431 mill. i 2024 og kr 1,429 mill. i 2025. Det forventes omtrent uendret omsetning i 2026, samtidig som EBITDA ventes å forbedres til ca + 100.000 kr.

Den videre verdiskapingen vil i stor grad være knyttet til om en ny eier lykkes med å fylle ledig kapasitet, øke medlemsbasen og utvikle bedrifts-, kurs- og mersalgsinntekter samtidig som den smidige driftsmodellen opprettholdes.



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

## Fordeler og muligheter

Caset kombinerer ferdig infrastruktur og gjennomførte investeringer med en driftsmodell der videre vekst primært kan hentes kommersielt fremfor gjennom nyetablering.

|                                    |                                                                                                                    |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <u>Lav etableringsrisiko</u>       | Fem baner, garderober, butikk, bookingsystem, kundebase og driftsrutiner er allerede på plass.                     |
| <u>Begrenset investeringsbehov</u> | Store deler av anlegget er renovert, og banene er rehabilitert de siste årene.                                     |
| <u>Skalerbar drift</u>             | Selvbetjening og digital adgang gir lange åpningstider med rundt 1,2 årsverk i dagens modell.                      |
| <u>Forutsigbart leieforhold</u>    | Leie til 2029 med opsjon 5 + 5 år og strøm/felleskostnader inkludert reduserer kostnadsusikkerheten.               |
| <u>Flere inntektsstrømmer</u>      | Medlemskap, drop-in, bedrift, butikk, service, instruksjon og arrangementer gir flere kommersielle angrepspunkter. |
| <u>Tydelig resultatforbedring</u>  | Prognosen for 2026 er ca. kr 100.000 i positiv EBITDA, mot negativ EBITDA i 2025.                                  |

## Verdivurdering

For kjøper innebærer dette muligheten til å overta en operativ virksomhet, fremfor å måtte etablere squashbaner, lokaler, systemer, kundebase og merkenavn fra grunnen av.

Kombinasjonen av etablerte lokaler, gjennomførte investeringer, selvbetjent drift, forutsigbare lokalkostnader og tydelig resultatforbedring i 2026 gir et godt utgangspunkt for videre utvikling.

Særlig interessant er potensialet som ligger i å øke utnyttelsen av en allerede etablert infrastruktur. Når store deler av kostnadsbasen allerede er på plass, vil økt medlemsmasse, høyere baneutnyttelse og økt salg mot bedriftsmarkedet kunne få en direkte og positiv effekt på virksomhetens lønnsomhet.

Bergen Squashsenter gir dermed ny eier muligheten til å videreutvikle et etablert konsept med et godt fysisk fundament og flere identifiserte områder for videre vekst.

Med bakgrunn i dette vurderer Bedriftsbørsen verdien av virksomheten til 690.000 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.



## Oppsummert

- 5 etablerte og oppgraderte squashbaner
- Omfattende renovering og modernisering av senteret
- Nye garderobe- og dusjfasiliteter
- Modernisert resepsjon og butikk
- Oppgradert mesanin og squashgalleri
- To nye inngangspartier
- Digital booking og adgangskontroll
- Åpningstid 06.00–23.00
- Gratis parkering for kunder inntil 3 timer
- Høy grad av selvbetjent drift
- Kun ca. 1.2 årsverk i dagens driftsmodell
- Løpende medlemsinntekter
- Flere supplerende inntektsstrømmer
- Etablert squash- og aktivitetsmiljø
- Begrenset forventet vedlikeholdsbehov
- Leie på ca. 60.000 kroner per måned inkludert strøm og felleskostnader
- Leieavtale til sommeren 2029 med opsjon på ytterligere 5 + 5 år
- Forventet positiv EBITDA på ca. 100.000 kroner i 2026
- Betydelig potensial for bedre kapasitetsutnyttelse og økt lønnsomhet

### Generell informasjon:

Selskapets navn: Bergen Squashsenter AS  
 Etablert: 2011  
 Antall ansatte: Timesbasert betjening  
 Årsverk: Ca 1.2  
 Nett: bergensquashsenter.no  
 Instagram + Facebook 1.6 K følgere

### Husleie/lokalitetene:

Areal: 514 m<sup>2</sup> + 66 m<sup>2</sup> fellesareal  
 Husleiegaranti: Nei  
 Løpetid leiekontrakt: 30.06.2031  
 Forlengelse: Opsjon på 5+5 år  
 Adresse: Sandslihaugen 10, 5254 Sandsli  
 Parkering: 1 egen + felles park.plass

### Drift:

Konsept: Treningssenter  
 Åpningstider: Alle dager 06:00–23:00  
 Betjent man–tor 16:00–21:00

### Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei  
 Offentlige pålegg: Nei  
 Tilgjengelige vedlegg: Regnskap, avtaler, etc

