BEDRIFTSBØRSEN

Spesialisert markeds-føringsbyrå for skoler

Etablert spesialistbyrå med tre års utviklet metodikk, omfattende kunderelasjoner og sterkt fagmiljø. Metodikken har stort potensial og kan utvides mot hele utdanningssektoren.



Beliggenhet:
Oslo

Prisantydning:
Kr. 470.000 ,-

Est. omsetning 2026:
Kr. 4.500.000,-



Megler:
Lars-Gunnar H. Martinsen

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

Proskole er landets eneste markedsføringsbyrå med rendyrket tjenesteprofil mot skoler. Gjennom tre års spesialisering har virksomheten etablert en unik bransjeplattform for hele bredden av markedsføringsbehov i skolemarkedet. Med ferdigutviklede systemer, dokumentert bransjeforståelse og etablerte kunderelasjoner har konseptet betydelig vekstpotensial i hele utdanningssektoren.

Virksomheten

Basert på strategisk rådgivning, målrettet digital markedsføring, kreativ innholdsproduksjon, nettsider, design og tekniske løsninger tilbyr Proskole en helhetlig leveranse for synlighet, søknader og elevrekruttering. Løsningene dekker både den strategiske planleggingen og den operative gjennomføringen – fra budskap og produksjon til distribusjon, oppfølging og optimalisering.

Proskole har opparbeidet inngående forståelse av skoleledelsens hverdag, elevenes beslutningsprosess og utfordringene rundt synlighet, søkertilfang og elevrekruttering. Byrået har spesielt jobbet mot folkehøgskoler, men konseptet og kompetansen kan overføres til hele utdanningssegmentet, og her ligger betydelig urealisert potensial. Aktuelle nye satsingsområder er private videregående skoler, grunnskoler, bibelskoler, fagskoler, høgskoler og universiteter.

Virksomheten har utviklet bransjetilpassede presentasjoner, salgsprosesser, kampanjemetodikk, produksjonsrutiner og operative systemer. Kombinasjonen av nisjekunnskap og fungerende leveransemodell er krevende for generelle markedsføringsbyråer å kopiere og gir Proskole et særlig konkurransefortrinn.

Arbeidsmodellen omfatter blant annet kreativt forarbeid, målgruppetilpasset film- og innholdsproduksjon, løpende kanaltilpasning, kampanjetesting, landingssider og oppfølging av søkere. Den konkrete metodikken og dokumenterte eksempler presenteres gjerne nærmere for kvalifiserte kjøpere.

Proskole omsatte for 3 057 574 kr i 2025. Per 30. september 2026 var omsetningen 3 333 881 kr, tilsvarende en vekst på 40,7 % fra samme periode året før. Med planlagt økt salgsaktivitet i årets siste kvartal estimeres omsetningen for hele 2026 til ca. 4,5 mill. kr. Dette er en prognose, ikke et garantert utfall. Kundenes annonseforbruk inngår ikke i selskapets omsetning.

Salgscase

Proskole representerer en attraktiv oppkjøpsmulighet særlig for etablerte markedsførings- og kommunikasjonsbyråer som ønsker umiddelbar tilgang til skolemarkedet. Kjøper får en etablert nisjeposisjon, et operativt fagmiljø, kundeportefølje, en bransjetilpasset leveransemodell og tre års utviklet *know-how*.

Særlig relevant for strategiske kjøpere:

- Muligheten for gjentatte leveranser og dokumenterte kundeattester. Detaljer om avtaleperiode, oppsigelse og overførbarhet kan fremlegges i en konfidensiell kjøperprosess.
- Virksomheten kan integreres i eksisterende salg, administrasjon og produksjon, og metodikken kan videreføres til flere skolesegmenter. Byrået kan også være aktuelt for en aktiv eier som ønsker å satse videre på skolemarkedet.
- Et eksisterende reklame- eller digitalbyrå kan kombinere Proskoles skolekompetanse og kunderelasjoner med eget salgsapparat, administrasjon, teknologi og produksjonsressurser. Dette vil potensielt kunne gi betydelige synergier.

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.

BEDRIFTSBØRSEN

Tjenester

Proskole tilbyr et bredt tjenestespekter som dekker store deler av skolenes markedsførings- og elevrekrutteringsbehov. Leveransemodellen kombinerer bransjetilpasset strategi, målrettet kampanjearbeid, løpende kundedialog og operativ gjennomføring. Kundene får parallelt samlet flere tjenester hos én spesialisert samarbeidspartner.

Porteføljen omfatter både prosjektbaserte leveranser og eksisterende månedlige og årlige kundeavtaler. Det gir grunnlag for kontinuerlige kunderelasjoner, oppfølging og mersalg innen annonsering, innholdsproduksjon, SEO, nettsider, design og rådgivning. Tilbakevendende inntekter er altså allerede etablert, og foreligger ikke bare som en fremtidig forretningsidé.

Virksomhetens sentrale tjenesteområder omfatter:

Digital markedsføring	Strategisk og operativ markedsføring gjennom sosiale medier, digitale annonseplattformer og søkemotoroptimalisering (SEO).
Innholdsproduksjon	Produksjon av foto, film, kampanjemateriell og digitalt innhold tilpasset ulike målgrupper og kanaler.
Strategisk rådgivning	Utvikling av målrettede markedsføringsstrategier med fokus på synlighet, søkertilfang og konvertering fra søkere til elever.
Teknisk markedsføring	Optimalisering av digitale plattformer, søkemotorsynlighet og tekniske løsninger som understøtter kundenes markedsføringsarbeid.
Grafisk design og profilering	Utvikling av visuelle identiteter, logoer, fargepaletter, grafisk materiell og øvrige profileringsløsninger.
Nettsider og webutvikling	Design, utvikling og videreutvikling av moderne nettsider med fokus på brukeropplevelse, funksjonalitet og konvertering.
Digitale tvillinger og virtuelle visninger	Digitale presentasjoner og virtuelle visninger av skolebygg kan inngå i tjenestetilbudet gjennom separat avtalt leveranse eller samarbeidspartner.

Kundesegmenter

Skoler med elevopptak opererer i et marked hvor synlighet, omdømme og evnen til å tiltrekke seg søkere er avgjørende konkurransefaktorer. Dette skaper et behov for profesjonell markedsføring, digital tilstedeværelse og målrettet kommunikasjon.

Proskole har utviklet egne presentasjoner og løsninger for blant annet folkehøgskoler, videregående skoler og høgskoler. Ifølge selgers vurdering er rundt 90 % av metodikken, systemene og tiltakene felles og overførbare disse imellom. Dette indikerer at det vil være mulig å utvikle konseptet videre mot ungdomsskoler, friskoler, bibelskoler, fagskoler, høgskoler og universiteter, uten å bygge hele leveransemodellen på nytt. Nåværende markedsposisjon er særlig etablert innen folkehøgskoler; men øvrige segmenter representerer store vekstmuligheter.

Det finnes i dag rundt 80 folkehøgskoler i Norge, samt ca. 100 private videregående skoler og 290 private grunnskoler. Proskole har løpende inntekter fra et titalls folkehøgskoler, samt flere videregående skoler og fylkeskommuner.

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.

Organisering og drift

Proskole har et tverrfaglig fagmiljø med kompetanse innen markedsføring, innholdsproduksjon, grafisk design, nettsider og teknisk utvikling. Teamet kan gjennomføre løpende kundeoppdrag og større prosjekter parallelt. Virksomheten har operativ leveransekapasitet som kan videreføres i en selvstendig drift eller integreres hos en strategisk kjøper.

Den operative leveransen er i betydelig grad delegert til fagmiljøet, mens daglig leder har hatt hovedansvar for salg, strategiske kunderelasjoner og overordnet virksomhetsstyring. En ny eier kan bruke virksomhetens eksisterende produksjonskapasitet og arbeidsprosesser, samtidig som salg og ledelse kan ivaretas gjennom kjøpers egen organisasjon. For en etablert byråaktør kan dette gi kommersielle og administrative synergier.

Organisasjonsmessig fordel: Proskoles fagressurser, bransjemateriale og etablerte arbeidsprosesser kan innpasses i et større byrå. Kjøper trenger dermed ikke å bygge opp hele den skolefaglige leveransekapasiteten fra grunnen.

Nåværende eier kan bidra med en strukturert og tidsavgrenset overlevering etter nærmere avtale, men skal ikke forutsettes å fortsette i en fast operativ rolle. Ny eier må ivareta salg og overordnet ledelse. Flere sentrale medarbeidere har uttrykt interesse for videre tilknytning, noe som kan bidra til kontinuitet ved overtakelse.

SKOGN FOLKEHØGSKOLE

Rektor
Lars W.

★★★★★

Proskole har nå hjulpet oss i flere år med vår markedsføring. På de første tre månedene av samarbeidet gikk vi fra vår laveste mai-søkertall på 14-år til tilnærmet full skole, de skaffet oss sannsynligvis rundt 30 elever. Vi har fortsatt bedre søkertall en de aller fleste skolene. Deres designere, utviklere og markedsføringsspesialister har også laget følgende for oss: Nettside, Logo, Fargepalett, Digital Tvilling, Headerfilm, Promofilm, Lærerfilmer, Linjefilmer og mye mer. De er profesjonelle, høflige, effektive og vi ser at de virkelig bryr seg. Vi vil gi dem en varm anbefaling.

SJØHOLT FHS

Rektor
Johan K.

★★★★★

Proskole hjelper oss med synlighet, oppgradere vår Digital Profil og øke Ja-prosenten. De var også nettopp på besøk på for å fange profesjonelt innhold. Vi setter stor pris på teamet i Proskole, de har godt service, blir godt kjent med oss, kan bransjen og er dyktige markedsførere. Vi ba dem fokusere på en linje som trengte mest kjærlighet og måtte fort flytte dem over til en andre linjer da den første ble full. Vi anbefaler Proskole på det sterkeste.



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.

BEDRIFTSBØRSEN

Kompetanse

En sentral verdi i Proskole er det etablerte fagmiljøet og den samlede kompetansen innen elevrekruttering, markedsføring, innholdsproduksjon, design og digital utvikling. Teamet har relevant utdanning og operativ erfaring med skolers behov og beslutningsprosesser.

Kompetansen er fordelt på flere fagområder, og den eksisterende organisasjonen gjør det mulig å levere helhetlige prosjekter med begrenset behov for ekstern bistand. En strategisk kjøper kan utnytte den samme kompetansen i egne kundeleveranser og videreutvikle kapasiteten ved behov.

Markedsføring og kommunikasjon

- Markedsfører i 100 % fast stilling med utdanning innen reklame, merkekommunikasjon og bachelorgrad i journalistikk, med kompetanse innen organisk og betalt markedsføring, filmproduksjon, innholdsutvikling og søkemotoroptimaliserte tekster. Ivaretar for tiden lederansvar innen markedsføring.
- Markedsføringsleder i 100 % fast stilling med bachelorgrad innen markedsføring og merkevareledelse, samt tilleggsutdanning innen innovasjon og sosiale medier. Er for tiden i foreldrepermisjon med forventet tilbakekomst i juni 2027.
- Markedsfører i 100 % vikariat med bachelorgrad innen PR, kommunikasjon og media. Har erfaring med digital annonsering, innholdsproduksjon, film og søkemotoroptimalisering.
- Markedsføringslærling i 100 % stilling med bakgrunn fra IT, medieproduksjon og markedsføring. Læretid frem til juni 2028, med gjensidig interesse for videre ansettelse.

Design og visuell kommunikasjon

- Grafisk designer i 100 % fast stilling med bachelorgrad i design. Har bred kompetanse innen utvikling av visuelle identiteter, logoer, typografi, grafisk materiell, nettsidedesign, presentasjoner og profileringsartikler.

Teknologi og utvikling

- Erfaren utvikler med utdanning innen programmering. Ressursen er tilknyttet som konsulent og arbeider i dag tilsvarende omtrent 70 % stilling for selskapet, med mulighet for mer.
- Teknisk konsulent med bred teknisk kompetanse og inngående kjennskap til selskapets løsninger og systemer. Tilgjengelig for innleie ved behov.

Ledelse og administrasjon

- Daglig leder arbeider i dag i omtrent 50 % stilling og ivaretar primært salg, sentral kundeoppfølging og overordnet virksomhetsstyring. Funksjonene må overtas av ny eier eller kjøpers salgs- og lederapparat.



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.

BEDRIFTSBØRSEN

Fordeler og muligheter

Proskole opererer i et tydelig definert marked og har bygget en spisset posisjon gjennom kunnskap om skolers rekrutteringsbehov, beslutningsprosesser og målgrupper. Denne spesialiseringen gir virksomheten et unikt konkurransefortrinn og gjør at en ny eier kan videreutvikle en eksisterende bransjeplattform fremfor å starte fra grunnen.

Fagmiljøet, kundebasen, utviklede arbeidsmetoder og salgs- og markedsføringsmateriell representerer samlet en betydelig verdi. Virksomheten kombinerer kreativ produksjon, teknisk utvikling, digital markedsføring og bransjespesifikk rådgivning i én leveransemodell.

Vekstmulighetene ligger særlig i sterkere salgsledelse, mersalg til eksisterende kunder, økt andel løpende avtaler, videre ekspansjon til andre skoletyper og synergier med en etablert byråaktør.

Bedriftsbørsen vil spesielt fremheve:

Dedikert salgsledelse
Dagens eier har flere engasjementer utenfor Proskole, noe som begrenser kapasiteten for kontinuerlig og systematisk salgsarbeid. Virksomhetens kommersielle potensial vurderes derfor som betydelig større enn det som realiseres i dag.

Med en ny eier eller daglig leder som har fullt fokus på virksomheten, ligger det til rette for vesentlig omsetningsvekst på relativt kort sikt. Dette forutsetter særlig økt kontinuitet, struktur og oppfølging i salgsarbeidet, både mot eksisterende og nye kunder.

Øke markedsandelene
Videreutvikle eksisterende kundebase innen folkehøgskolesegmentet og styrke salgsarbeidet mot skoler som ennå ikke benytter selskapets tjenester.

Nye kundesegmenter
Tilby eksisterende kompetanse og tjenester til eksempelvis private skoler, fagskoler, utdanningsinstitusjoner og andre virksomheter med tilsvarende markedsføringsbehov.

Bruke dokumentert erfaring og eksisterende metodeverk til systematisk etablering i tilgrensende skolesegmenter, med egne presentasjoner og markedstilpassede tilbud.

Økt salg til eksisterende kunder
Utnytte bredden i tjenesteporteføljen gjennom mersalg av blant annet nettsider, digital annonsering, filmproduksjon, design, strategi og virtuelle visninger.

Abonnementsbaserte tjenester
Videreutvikle dokumenterte månedlige og årlige kundeavtaler og standardiserte tjenestepakker, for mer forutsigbar fakturering og mersalg.

Styrket salgsorganisasjon
Øke kapasiteten innen aktivt salg og forretningsutvikling, slik at selskapets operative fagressurser kan utnyttes ytterligere.

Teknologisk videreutvikling
Videreutvikle eksisterende digitale løsninger og utnytte mulighetene innen automatisering, kunstig intelligens og effektivisering av markedsføringsprosesser.

Strategiske synergier
En etablert aktør innen markedsføring eller kommunikasjon kan integrere fagmiljøet, bygge videre på kundeporteføljen. Kombinasjonen av Proskoles skolemetodikk og byråkjøpers eksisterende salgsapparat, administrative funksjoner og kundebase kan gi store faglige, kommersielle og administrative synergier.

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.

BEDRIFTSBØRSEN

Verdivurdering

Den operative Proskole-virksomheten gir kjøper muligheten til å overta en etablert spesialist innen skolemarkedsføring – med eksisterende kunderelasjoner, tverrfaglige ressurser, dokumentert omsetning og tre års utviklede arbeidsmetoder.

Markedsposisjonen er bygget gjennom arbeid med folkehøgskoler, mens størstedelen av metodikken etter selgers vurdering også kan brukes i andre skolesegmenter.

Kjøpers viktigste muligheter er å videreføre og utvide kundeporteføljen, systematisere salg, øke mersalget og integrere virksomheten i en større organisasjon. For en strategisk kjøper er investeringsverdien ikke bare dagens regnskapsresultat, men tilgangen til etablert nisjekompetanse, et fungerende fagmiljø, innarbeidede systemer, kunderelasjoner og mulige synergier.

Kontor- og produksjonsutstyr inngår i prisantydningen. Foreløpig utstyrsliste viser en samlet estimert ny-/referansepris på ca. 167 500 kr. Dette er ikke utstyrets nåværende bruktverdi. Endelig modell, antall og eierskap kontrolleres før overtakelse.

Bedriftsbørsen vurderer prisantydningen for den operative virksomheten til 470 000 kr, inkludert driftsutstyret og inventaret som fremgår av den foreløpige utstyrslisten.

Salget omfatter Proskoles operative virksomhet: merkevaren Proskole, domenet Proskole.no og nettsiden, relevante kundeavtaler, salgs- og markedsføringsmateriell, presentasjoner, kursinnhold, utviklede systemer, metodikk og øvrige immaterielle rettigheter som tilhører virksomheten. Tilknyttede arbeidsforhold håndteres etter reglene om virksomhetsoverdragelse. Overføring av avtaler, lisenser og rettigheter forutsetter nødvendige samtykker og spesifiseres nærmere i kjøpsavtalen.

Kontorløsning: Proskole holder til i svært attraktive, moderne lokaler hos Epicenter i Oslo. Kjøper kan leie dagens kontorplass av selger for 16 500 kr/mnd etter avtale, eller benytte egne lokaler.

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:

Driftsselskapets navn:	Proskole AS
Salgsobjekt:	Proskoles operative virksomhet
Etablert:	2023
Antall ansatte:	3 ansatte + konsulenter, vikarer, lærling og daglig leder/eier
Nett:	Proskole.no

Kontorløsning:

Leie:	16 500 kr/mnd Leieforholdet er valgfritt

Drift:

Konsept:	Markedsføring
Åpningstider:	Normale kontortider

Finansiell informasjon:

Omsetning 2025:	3.057.574 kr
Omsetning jan-sept 2026:	3.333.881 kr
Prognose:	4.500.000 kr

Diverse informasjon

Kompaniskap:	Nei
Offentlige pålegg:	Ingen kjente
Tilgjengelige vedlegg:	Utstyrsliste

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.

BEDRIFTSBØRSEN