

Lokal Skiltevirksomhed med Stærk B2B-position - TEASER

Sagsnummer: SBS0221

INTRODUKTION

Der udbydes en veldrevet og lokal B2B-skiltevirksomhed i Region Syddanmark som led i et planlagt generationsskifte. Virksomheden leverer skilte, print, bannere, foliearbejde, storformatprint, udfræsedede bogstaver og specialopgaver til erhvervs kunder og har gennem mange år opbygget en stærk lokal position baseret på kvalitet, ordholdenhed og levering til tiden.

Virksomheden har en solid kundebase blandt større lokale erhvervs kunder, hvor relationerne bygger på kvalitet, leveringssikkerhed og hurtig respons. Det giver en stærk lokal position og et attraktivt udgangspunkt for en ny ejer. Samtidig drives virksomheden uden hjemmeside og uden væsentlig markedsføring. Nye kunder er primært kommet gennem almindelig omtale, hvilket giver en ny ejer gode muligheder for at øge synligheden og udbygge kundebasen.

Virksomheden drives med in-house produktion og kan derfor håndtere centrale skilte- og printopgaver med høj fleksibilitet og kort responstid. Samtidig er der etableret samarbejder med løst tilknyttede ressourcepersoner, som kan bistå i perioder med høj aktivitet. Det giver en ny ejer en veldrevet lokal platform med mulighed for at fastholde de eksisterende kunder og samtidig udbygge forretningen i et erhvervsområde med attraktivt vækstpotentiale.

En central nøgleperson er indstillet på at medvirke i en overgangsperiode og sælger er indstillet på at indgå konkurrenceklausul.

 Virksomheden har en stærk lokal B2B-position centralt i landet.

 Kundernes drift og fysiske miljøer skaber tilbagevendende efterspørgsel efter skilte og visuelle opdateringer.

 Virksomheden har et tydeligt udviklingspotentiale gennem øget markedsføring og bredere lokal tilstedeværelse.

MARKED

Markedet for skilte, print og visuel kommunikation i Region Syddanmark er præget af erhvervs kunder med fysiske lokationer, synlige kundemiljøer og løbende behov for nye skilte, bannere, foliearbejde, kampagneelementer og øvrige visuelle løsninger. Behovet opstår typisk i forbindelse med drift, sæsonaktiviteter, ændringer, nye områder, events og situationer, hvor kunderne skal formidle noget nyt i deres fysiske miljøer.

Dette gør lokal tilstedeværelse, kort responstid og levering til tiden til centrale konkurrenceparametre. For kunderne er det en fordel at have en nært placeret leverandør, som forstår opgaverne, kan reagere hurtigt og kan håndtere både produktion, levering og opsætning.

Region Syddanmark rummer samtidigt et betydeligt uudnyttet potentiale med mange erhvervs kunder, der har løbende behov for skilte, print og visuelle løsninger.

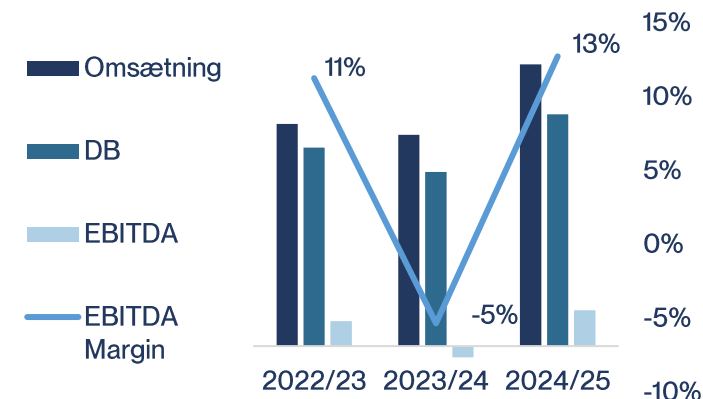
OPKØBSRATIONALE

En køber overtager en etableret B2B-skiltevirksomhed med tætte relationer til større lokale erhvervs kunder og in-house kapacitet til skilte, print, bannere, foliearbejde og specialopgaver.

For en strategisk køber giver virksomheden en direkte lokal position, adgang til tilbagevendende kundeopgaver og mulighed for at skabe synergier inden for salg, produktion, indkøb og bemanning. For en branchekyndig stand-alone køber giver virksomheden et færdigt driftsgrundlag med kunder, lokaler, maskinpark og et tydeligt vækstpotentiale gennem mere aktiv markedsføring og bredere lokal kundebearbejdning.

Potentialet ligger især i, at virksomheden hidtil er vokset gennem kundetilfredshed og almindelig omtale frem for aktiv markedsføring. En ny ejer kan derfor udnytte det eksisterende afsæt mere aktivt og omsætte den lokale position til yderligere vækst gennem øget synlighed og bredere lokal kundebearbejdning.

NØGLETAL



GEOGRAFI



Disclaimer

Nærværende teaser er udarbejdet af Virksomhedsbørsen A/S efter samtale med virksomhedens ejer, oplysninger fra virksomhedens regnskab og offentligt tilgængelig information.

Uddybende information eller deling af det komplette prospekt, forudsætter indgåelse af hemmeligholdelsesaftale (NDA).

Ved interesse i fremsendelse af det komplette prospekt eller ved uddybende henvendelser vedr. sagen skal henvendelse ske til **Gert Andersen** på gert.andersen@m-plus-a.com eller +45 48 80 31 29.

