

Engrosvirksomhed med Egne Designs & Internationalt Salg - TEASER

Sagsnummer: SBS0225

INTRODUKTION

En etableret engrosvirksomhed med egne designs inden for brugskunst og interiør udbydes til salg. Virksomheden er udviklet fra en mindre butik til en international forretning og tilbyder en ny ejer et gennemarbejdet sortiment og en europæisk forhandlerkreds. Kollektionerne tager afsæt i nordisk landstil med fransk inspiration og omfatter brugskunst, gardiner og tekstiler med et genkendeligt udtryk.

Forretningen kombinerer kreativ produktudvikling med en etableret handelsmodel. Varerne fremstilles hos mangeårige eksterne producenter og distribueres fra virksomhedens lager, mens salget sker gennem europæiske interiørmesser og en B2B-webshop. Det giver en køber mulighed for at videreføre både præsentationen af nye kollektioner og den løbende betjening af forhandlerne.

Et generationsskifte åbner mulighed for at overtage virksomhedens aktiver og aktiviteter. Personerne bag driften er åbne for at fortsætte i en overgangsperiode efter nærmere aftale, så køber kan få glæde af deres produktkendskab, erfaring og relationer. Køber kan flytte driften til en anden beliggenhed, da virksomheden kun kræver beskedne kontor- og lagerfaciliteter. Det kan også være muligt at fortsætte i de nuværende lokaler, men dette er endnu ikke afklaret.



Sortimentets særpræg bygger på egne designs, mønstre og produktdetaljer, der er udviklet gennem mange år. Det giver produkterne en genkendelig visuel identitet og bidrager til deres appel.



Kundekredsen omfatter havecentre, bolighuse og brugskunstforretninger. Kollektionerne kan dermed indgå i forskellige butikskoncepter og tilføre forhandlernes sortiment et genkendeligt særpræg.



De eksisterende producenter har kapacitet til større leverancer. Det giver mulighed for at understøtte et øget salg gennem de nuværende samarbejdspartnere.

MARKED

Det europæiske marked for boligindretning forventes at vokse, og forbrugernes ønske om at skabe et personligt hjem giver muligheder for leverandører med en tydelig designprofil. Skandinavisk design og regionale særpræg får større opmærksomhed, ligesom interessen for håndlavede produkter er stigende. For detailhandlere giver det mulighed for at skille sig ud gennem et særligt vareudvalg. Her kan specialiserede engrosleverandører tilbyde kollektioner, der tilfører butikkernes sortiment et genkendeligt udtryk og appellerer til kunder, som vægter design og individuelle detaljer. Samtidig er der større opmærksomhed på materialer og produktionens miljøpåvirkning. For en køber peger udviklingen på muligheder for at arbejde videre med kollektionernes udtryk og materialevalg.

OPKØBSRATIONALE

Mulighed for at præge en etableret forretning

En person eller et par, der ønsker at drive egen virksomhed inden for design og handel, kan overtage en forretning med etablerede arbejdsgange og selv sætte retningen for produktudvikling og salg. Muligheden er særlig relevant for en køber, der ønsker en aktiv rolle i den daglige drift.

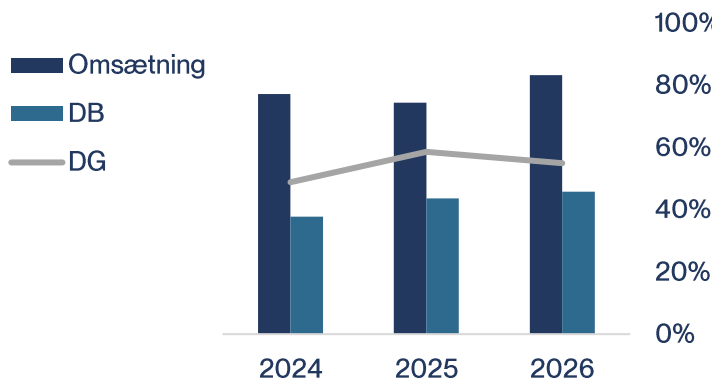
Flere kunder og et bredere sortiment

En ny ejer kan skabe vækst ved at udvide kundekredsen og udvikle sortimentet. En opsøgende salgsindsats kan åbne nye markeder, mens nye produkter kan udvide samarbejdet med eksisterende kunder. Ledelsen har desuden oplevet interesse fra amerikanske kæder, som hidtil er afvist af hensyn til leveringssikkerheden. Det peger på en mulighed, hvis køber kan organisere de nødvendige leverancer.

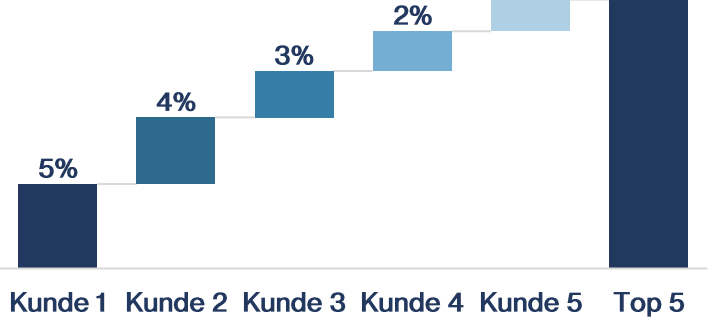
Synergier med eksisterende aktiviteter

En strategisk køber kan tilføre sine eksisterende aktiviteter egne designkollektioner og adgang til nye forhandlere. Fælles salgskanaler kan skabe grundlag for krydssalg, mens en samling af lager og administrative funktioner kan give besparelser. Mulighederne afhænger af købers organisation og kapacitet.

NØGLETAL



KUNDEFORDELING



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 Thomas Egedgaard på +45 29 46 71 35 eller thomas.egedgaard@m-plus-a.com.

