Møbelvirksomhed med Eget Brand & Digital Salgsplatform - TEASER

Sagsnummer: SBS0228

INTRODUKTION

En dansk møbelvirksomhed med et etableret brand og en digital forretningsmodel udbydes til salg. Virksomheden har i over 10 år specialiseret sig i kundetilpassede borde i massivt træ og sælger direkte til private via egen webshop og showrooms. Sortimentet omfatter planke- og sildebensborde samt sofaborde og bænke, suppleret af spisebordsstole og tilbehør.

Forretningsgrundlaget bygger på nordisk design og individuelle løsninger, som kunderne kan sammensætte online. En egenudviklet platform understøtter bestilling og ordrehåndtering, mens faste underleverandører står for produktionen. Den enkle organisation giver et overskueligt afsæt for at videreføre driften og udvikle salget.

Markedsføringen sker primært via Facebook og Instagram, suppleret af Google Ads og organisk søgetrafik. En etableret database med kunder og registrerede kundeemner giver mulighed for målrettet genaktivering. Strategien er at øge salget gennem bedre udnyttelse af den eksisterende platform og udvide sortimentet med beslægtede produkter til boligen.

Der er tale om et selskabssalg. Sælger ønsker at prioritere andre projekter og er indstillet på at bistå i en overdragelsesperiode og indgå en konkurrenceklausul.

Den udviklede 3D-designer lader kunderne sammensætte og visualisere deres møbel. Digital ordreoverførsel til leverandørerne reducerer den manuelle håndtering.

Ordrebaseret produktion gør det muligt at tilbyde mange varianter, mens lagerbeholdningen udelukkende består af de produkter, der står til udstilling i virksomhedens showrooms.

Et showroomkoncept med adgang efter aftale og via kode giver kunderne en fysisk produktoplevelse med begrænset bemanding.

MARKED

Virksomheden er positioneret i kvalitetssegmentet på det danske møbelmarked, hvor individuelle løsninger og nordisk design giver mulighed for at skille sig ud blandt mange udbydere. Målgruppen er kvalitets- og designbevidste boligejere i middel- og højindkomstsegmentet, som typisk er mindre prisfølsomme og lægger vægt på materialer, holdbarhed og møbler, der passer til boligens udtryk.

Købet af et kvalitetsmøbel indebærer ofte en længere overvejelsesproces, hvor digital inspiration og produktvalg suppleres af et ønske om at opleve materialerne før bestilling. Her understøtter samspillet mellem webshop og showrooms virksomhedens position og giver en køber flere kontaktpunkter med kunderne. Markedet er fortsat konjunkturfølsomt, men det tydelige koncept giver et afsæt for at udvikle salget gennem målrettet bearbejdning af den eksisterende målgruppe.

OPKØBSRATIONALE

Opkøbet giver både en stand-alone køber og en strategisk køber mulighed for at videreudvikle et etableret møbelkoncept.

Etableret grundlag for drift

Den digitale salgsplatform og de faste leverandørrelationer giver en stand-alone køber et konkret afsæt for selvstændig drift med støtte fra eksterne samarbejdspartnere.

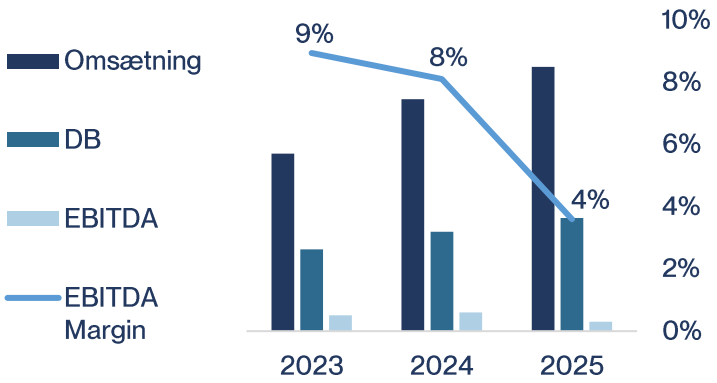
Flere muligheder for vækst

Vækstpotentialet ligger blandt andet i at styrke konverteringen af webshoppens besøgende og genaktivere tidligere kundeemner gennem målrettet digital markedsføring og en bedre købsoplevelse.

Synergier i salg og produktion

En brancheaktør kan supplere sortimentet med egne produkter og udnytte de etablerede salgskanaler til krydssalg. En køber med egen møbelproduktion kan desuden hjemtage dele af produktionen og udnytte ledig kapacitet.

NØGLETAL



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 **Helle Ghodt på helle.ghodt@m-plus-a.com eller +45 30 80 85 20.**