

Veletableret B2B Handelsvirksomhed med Stærk Eksportprofil - TEASER

Sagsnummer: SBS0206

INTRODUKTION

En attraktiv mulighed for at overtage en veldrevet B2B-handelsvirksomhed med mere end 100 års historie og en stærk position inden for tekniske komponenter til industri og byggeri. Virksomheden kombinerer et veletableret brand og stabile resultater med en effektiv og lavrisiko driftsmodel.

Sortimentet spænder fra standardløsninger til kundetilpassede specialprodukter. Sortimentet består af mindre dele, hvis anvendelsesområder er brede og omfatter blandt andet skydeporte, hestebokse, krananlæg, branddøre og transportsystemer. Produkterne leveres til førende grossister og kunder i Danmark og udlandet. Kombinationen af standardløsninger og kundetilpassede produkter giver høj fleksibilitet og har gennem årene skabt langvarige relationer og høj kundeloyalitet.

Produktionen er outsourcet til stabile leverandører i Europa og Asien, hvilket sikrer kvalitet, effektivitet og lav kapitalbinding. Den danske lagerstruktur understøtter hurtig levering og driftssikkerhed, hvilket giver virksomheden en konkurrencemæssig fordel.

Salget sker som led i et generationsskifte, hvor ledelsen planlægger at trappe ned. For en ny ejer åbner muligheden for at videreføre en solid, veletableret virksomhed med et stærkt brand, stabile resultater og betydelige vækstmuligheder på både hjemmemarkedet og eksport.



Virksomheden er lokaliseret i Region Syddanmark.



Langvarige leverandørrelationer i både Europa og Asien sikrer stabil forsyning og konkurrencedygtige priser.



Virksomheden har betydelige vækstmuligheder gennem øget salgsindsats i Norden og udbygning af eksisterende eksportmarkeder.

MARKED

Markedet for tekniske komponenter og systemløsninger til industri og byggeri er præget af stabil efterspørgsel og lav konjunkturfølsomhed. Produkterne indgår som essentielle dele i porte, døre, løfte- og transportsystemer, hvilket skaber kontinuerligt behov blandt grossister og installatører.

Branchen er kendetegnet ved fokus på kvalitet, driftssikkerhed og hurtig levering snarere end pris. I Danmark er markedet modent og stabilt, mens de omkringliggende lande – særligt Sverige, Norge og Finland – fortsat rummer potentiale for ekspansion.

På europæisk niveau understøttes væksten af investeringer i byggeri, logistik og automatisering, hvor behovet for tekniske komponenter forventes at stige i takt med digitalisering og industriel modernisering.

OPKØBSRATIONALE

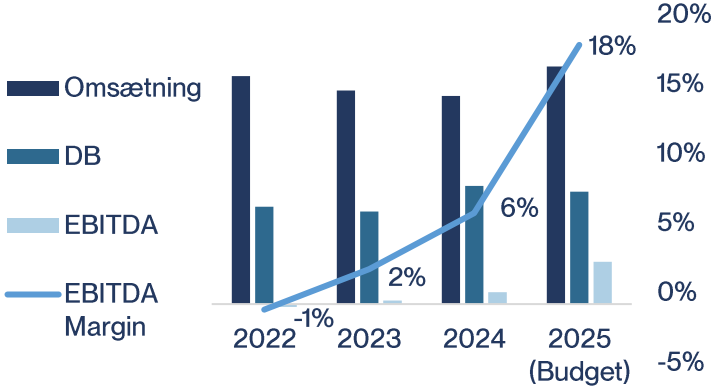
Virksomheden repræsenterer en attraktiv mulighed for en strategisk køber, der ønsker at overtage en veldokumenteret og driftsstabil handelsforretning med høj margin, lav risiko og en stærk eksportprofil. Kombinationen af et veletableret brand, en effektiv forsyningskæde og loyale kunder giver et solidt fundament for vækst.

Driften er enkel og skalerbar med outsourcing til stabile leverandører i Europa og Asien. Dette gør virksomheden let at integrere i en eksisterende organisation og giver mulighed for øget volumen uden væsentlige investeringer.

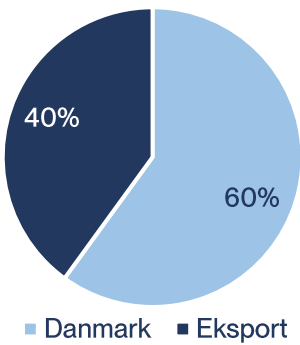
Der ligger desuden, som nævnt tidligere, et betydeligt vækstpotentiale i en styrket salgsindsats – særligt gennem udbygning af eksportmarkederne i Norden.

En ny ejer kan udnytte synergier inden for salg, logistik og produktudvikling og samtidig videreføre en virksomhed med veldokumenteret kvalitet, stærke partnerskaber og et brand med over 100 års historik.

NØGLETAL



OMSÆTNINGSFORDELING - EKSPORT



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 **Peter Hald** på peter.hald@m-plus-a.com eller +45 26 11 07 97.

