

Fleksibel Agentur- & Sourcingvirksomhed i Tekstilbranchen - TEASER

Sagsnummer: SBS0215

INTRODUKTION

En veletableret virksomhed inden for tekstilbranchen søger nu en ny ejer. Virksomheden fungerer som professionelt bindeled mellem kunder og internationale producenter og er baseret på en gennemprøvet agentur- og sourcingmodel med lav kapitalbinding og begrænset operationel risiko.

Handlen gennemføres som et selskabssalg, hvor 100 % af selskabet overtages på gældfri basis. Strukturen er enkel og transparent og giver et klart udgangspunkt for både strategiske købere og selvstændige ejerledere. Virksomheden kan videreføres som selvstændig nicheforretning eller integreres i en eksisterende organisation.

Virksomhedens kerneaktivitet er sourcing af boligtekstiler og beklædningsprodukter. Forretningsmodellen omfatter håndtering af forespørgsler, kundekrav, leverandørvalg, prisforhandling, prøver og produktionsopfølgning. Leverancer sker direkte fra fabrik til kunde, og indtjeningen skabes via faste agentfees.

De historiske regnskabstal er påvirket af en tidligere bredere forretningsmodel med højere omkostningsniveau. Denne er siden afviklet, og den nuværende drift er baseret på et markant mere enkelt og omkostningseffektivt setup med fokus på going concern.

Sælger er indstillet på at underskrive konkurrenceklausul samt at medvirke i en aftalt overgangsperiode for at sikre en smidig overdragelse af viden og relationer.



Forretningen er ikke afhængig af produktion eller lager og kan drives fra et almindeligt kontor, hvilket gør den fuldt flytbar.



Indtjeningen er baseret på faste agentfees med lav kapitalbinding og begrænset risiko.



Væksten har primært været relationsdrevet, hvilket giver en ny ejer et tydeligt uforløst potentiale.

MARKED

Virksomheden opererer i markedet for boligtekstiler og beklædning, som er kendetegnet ved global produktion, høje krav til kvalitet og stigende kompleksitet i leverandørstyring. Effektivitet i værdikæden er derfor fundamental, og kunder efterspørger i stigende grad fleksible samarbejdspartnere, der kan håndtere sourcing, kvalitetssikring og produktionsopfølgning uden selv at opbygge internationale produktionssetup.

Markedet er præget af behov for professionelle mellemlid, der kan reducere antallet af aktører i værdikæden og samtidig sikre konkurrencedygtige priser og stabile leverancer. Inden for boligtekstiler og beklædning er der fortsat efterspørgsel efter fleksible produktionsløsninger, hvor sortiment og volumener kan tilpasses løbende. Dette skaber attraktive rammevilkår for specialiserede agentur- og sourcingforretninger med dokumenteret leverandørkendskab og gennemprøvede processer.

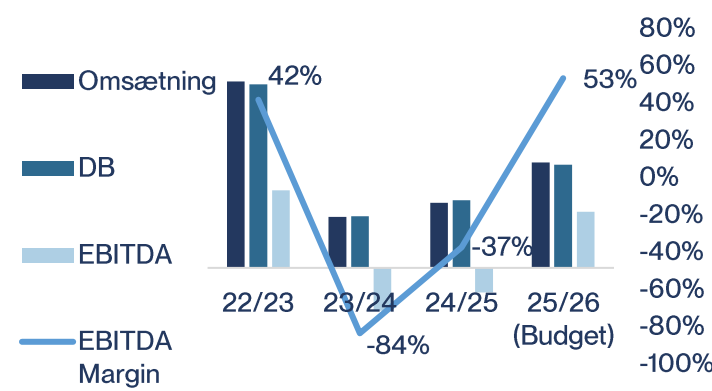
OPKØBSRATIONALE

Muligheden henvender sig til købere, der ønsker adgang til en veldrevet og overskuelig forretning med lav kompleksitet og tydelige indtjeningsmekanismer. Virksomheden kan drives med begrænsede interne ressourcer og understøttes effektivt af en ekstern økonomifunktion, hvilket giver et omkostningseffektivt setup.

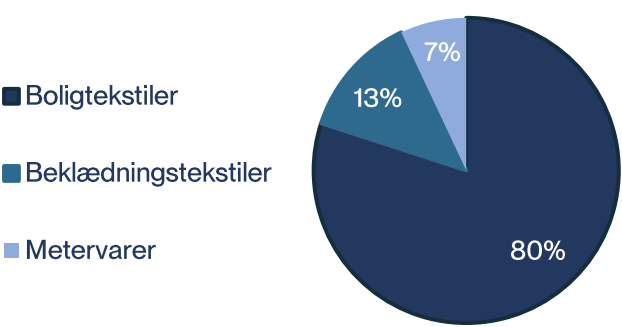
For strategiske købere giver virksomheden mulighed for at supplere eksisterende aktiviteter med et professionelt sourcing-setup og udnytte synergier inden for kunderelationer, salgsindsats og leverandører. For selvstændige købere repræsenterer forretningen en let tilgængelig ejerledervirksomhed med dokumenteret drift og klare processer.

Den nuværende struktur understøtter going concern og giver samtidig en ny ejer mulighed for at styrke den kommercielle indsats og realisere et tydeligt vækstpotentiale inden for samme forretningsmodel.

NØGLETAL



OMSÆTNINGSFORDELING - PRODUKTKATEGORIER



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**.

