

Veletableret & Skalerbar B2B-Leverandør af Firmagaver & Reklameartikler - TEASER

Sagsnummer: SBS0217

INTRODUKTION

En veletableret B2B-virksomhed inden for firmagaver, gavekoncepter og merchandise udbydes til salg. Transaktionen omfatter en veldrevet forretning med solid indtjening, dokumenteret forretningsmodel og et betydeligt vækstpotentiale gennem skalering af eksisterende platform samt en styrkelse af salgs- og markedsføringsindsatsen.

Virksomheden har gennem næsten 20 år opbygget en stærk markedsposition med en loyal kundebase blandt danske virksomheder. Driften er baseret på et veletableret netværk af leverandører samt samarbejdspartnere inden for pakkeri og distribution, hvilket sikrer en effektiv og fleksibel værdikæde. Forretningen er digitalt drevet via en egenudviklet digital platform, der effektivt håndterer Valg-Gave-Shops, ordreflow og logistik og muliggør skalering uden tilsvarende omkostningsstigning. Platformen reducerer samtidig administrationen hos kunderne og muliggør skræddersyede Valg-Gave-Shops.

Samtidig har virksomheden en tydelig og gennemført bæredygtig profil, som er integreret i forretningen gennem eget produktvurderingssystem, der giver kunderne transparens og mulighed for at vælge mere ansvarlige løsninger.

Sælger er indstillet på at indgå konkurrenceklausul samt bistå køber i en overgangsperiode for at sikre en smidig overdragelse.

 Egenudviklet platform til kundetilpassede Valg-Gave-Shops. Platformen skaber et skalerbart fundament for videre vækst.

 De mangeårige relationer til leverandører og premium-brands giver attraktive betingelser og adgang til et stærkt sortiment.

 Virksomhedens forretningsmodel muliggør skalering og udvidelse af kundebasen uden væsentlige ændringer.

MARKED

Markedet for firmagaver og reklameartikler er et veletableret B2B-segment, hvor virksomheder anvender gaver som en del af medarbejderpleje, branding og relationer til kunder og samarbejdspartnere.

Digitalisering og e-commerce driver en strukturel udvikling i markedet, hvor fleksibilitet og en forbedret brugeroplevelse i stigende grad efterspørges. Dette har medført en tydelig bevægelse mod digitale gaveplatforme, hvor virksomheder i stigende grad outsourcer administration og logistik til specialiserede leverandører.

Samtidig anvender virksomheder i stigende grad merchandise og reklameartikler i markedsføring, kundearrangementer, interne brandinginitiativer og i velkomstpakker til nye medarbejdere.

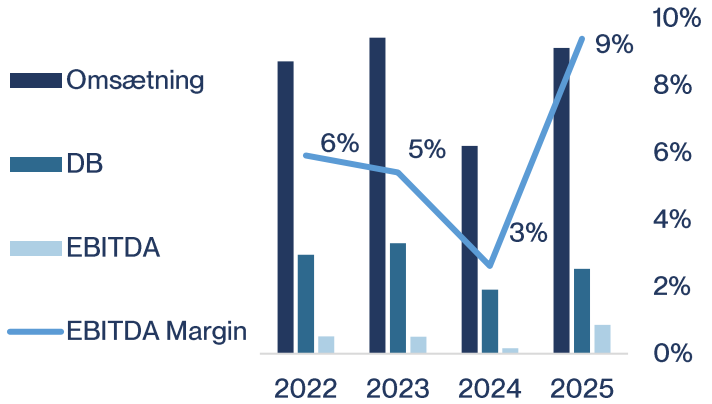
Bæredygtighed er ligeledes blevet et centralt konkurrenceparameter, hvor virksomheder efterspørger løsninger med dokumenteret påvirkning inden for klima, miljø og sociale forhold. Samtidig er der stigende fokus på leverandører, der aktivt kan understøtte virksomhedernes egne bæredygtige initiativer, hvilket skaber attraktive muligheder for aktører med en stærk bæredygtighedsprofil.

OPKØBSRATIONALE

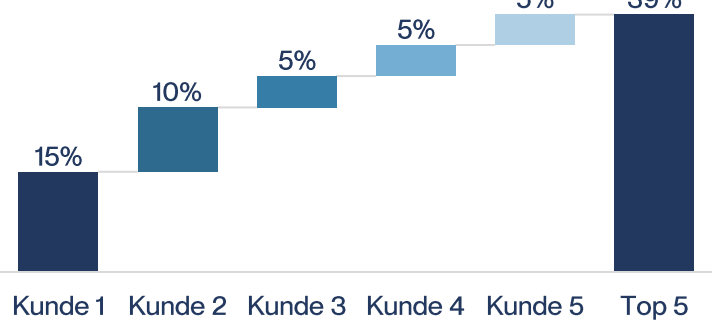
Virksomheden repræsenterer en attraktiv akkvisitions-mulighed for en køber, der ønsker adgang til en skalerbar platform med dokumenteret efterspørgsel og differentieret positionering. Den digitale forretningsmodel muliggør vækst uden tilsvarende omkostningsbase, mens eksisterende leverandør- og brandrelationer skaber et solidt fundament for yderligere ekspansion. ESG-positionen understøtter fremtidig konkurrenceevne og åbner for kundesegmenter med stigende krav til ansvarlighed.

For en strategisk køber vil der være klare synergimuligheder inden for salg, distribution og indkøb, samtidig med at en styrket salgs- og markedsføringsindsats rummer et betydeligt vækstpotentiale.

NØGLETAL



TOP 5 KUNDER



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 **Jørn Andersen** på **+45 28 35 84 19** eller joern.andersen@m-plus-a.com.

