

Veletableret Nichevirksomhed med Stabil Omsætning & Stor Kundeloyalitet - TEASER

Sagsnummer: VBS0847

INTRODUKTION

Virksomheden er en veletableret nichegrossist, der i mere end 50 år har leveret tekniske instrumenter, og tilhørende produkter til professionelle kunder. Den lange historik og det specialiserede branchekendskab har skabt et solidt fundament, hvor kvalitet, leveringssikkerhed og tætte kunderelationer er i centrum.

Med et veldokumenteret sortiment henvender virksomheden sig til sine kunder i forskellige brancher og segmenter. Kombinationen af hurtig levering, stabile processer og høj produktkvalitet gør den til en attraktiv partner, som har opbygget en loyal og stabil kundebase gennem årtier.

Virksomheden har en fleksibel og effektiv organisation, der kan håndtere både dag-til-dag-leverancer og mere komplekse kundebehov. Denne struktur gør det muligt at sikre en drift med lav risiko, samtidig med at der ligger et oplagt potentiale i yderligere sortimentsudvidelse, digitalisering og geografisk ekspansion.

Den nuværende ejer er åben for at indgå i en glidende overgangsperiode, hvor erfaring, relationer og brancheindsigt videregives til køber samt at underskrive relevante konkurrenceklausuler. Dette sikrer kontinuitet og giver et stærkt afsæt for at udnytte virksomhedens fremtidige muligheder.



Virksomheden er placeret i Region Sjælland med nem adgang til kunder. Virksomheden er flytbar.



Produkterne indgår som nødvendige komponenter i professionelle kunders installationer, hvilket skaber en stabil efterspørgsel og sikrer en robust forretningsmodel.



Virksomheden har gennem mere end 50 år opbygget stærke kunderelationer og et velkendt navn i branchen, der giver høj troværdighed og langsigtede samarbejder.

MARKED

Markedet for tekniske instrumenter er kendetegnet ved stabil efterspørgsel og et vedvarende behov for leverandører, der kan kombinere kvalitet, tilgængelighed og sikker forsyning. Efterspørgslen er drevet af professionelle kunder i flere segmenter, hvor produkterne indgår som en nødvendig del af drift og vedligeholdelse.

Udviklingen i markedet præges af øget professionalisering blandt kunderne, hvilket stiller krav til leveringssikkerhed og dokumentation. Samtidig åbner internationalisering og digitalisering muligheder for at udvide rækkevidden og effektivisere salgsprocesser. Med en stærk position i Danmark og potentiale for ekspansion i nærmakederne er virksomheden godt placeret til at drage fordel af disse tendenser.

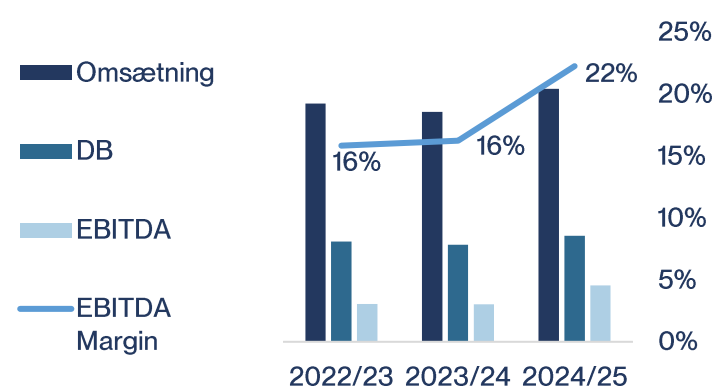
OPKØBSRATIONALE

Virksomheden udgør en attraktiv mulighed for en køber, der ønsker at overtage en veletableret virksomhed med stabile indtægter og stærke kunderelationer. Indtjeningen kan løftes ved investering i markedsføring, salg og ekspansion af produktsortiment. Derudover findes et klart potentiale for geografisk ekspansion til de nordiske nabolande.

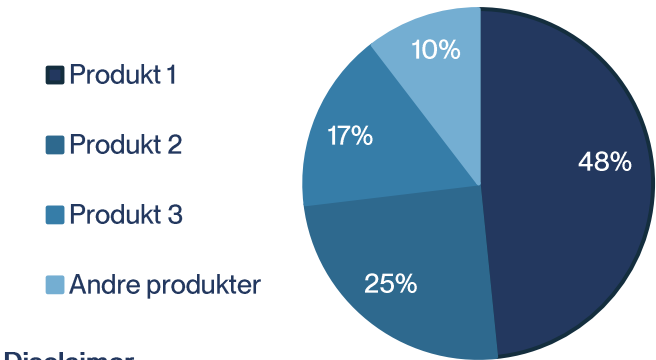
For en strategisk køber er der væsentlige synergier at hente. En købers sortiment kan udvides med virksomhedens program af tekniske instrumenter, mens kundesiden styrkes gennem stærke relationer til nogle af de største kunder på markedet. Samtidig kan logistikken effektiviseres gennem samkøring af lagre, fælles distribution og bedre indkøbsaftaler.

Med et brand, der har været på markedet i mere end 50 år, kombineret med høj leveringssikkerhed og en solid markedsposition, fremstår virksomheden som en lavrisiko-investering med tydelige vækstmuligheder.

NØGLETAL



OMSÆTNINGSFORDELING - PRODUKTER



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

