

# Veletableret Handels- & Produktudviklingsvirksomhed inden for Snack- & Convenienceprodukter - TEASER

Sagsnummer: VBS0854

## INTRODUKTION

Handelsvirksomhed inden for snack- og convenience-produkter udbydes til salg. Virksomheden har gennem mere end to årtier opbygget en solid position med udvikling af og handel med en unik produktpalette til detailkæder og distributører i Norden og Europa (omsætning på kr. +50 mio.).

Virksomheden arbejder med udvikling, sourcing og distribution af en bred portefølje af snackprodukter, herunder blandt andet frugtbaseede snacks, nødder, konfekture, kiks og andre convenienceprodukter. Sortimentet udvikles i tæt samarbejde med internationale producenter og leverandører, hvilket giver adgang til et fleksibelt produktudbud og mulighed for løbende at udvikle nye produkter tilpasset detailhandlens behov.

En væsentlig del af forretningsmodellen består i at kombinere internationale leverandørsamarbejder med intern pakning af bulkvarer, hvilket giver mulighed for kundetilpassede løsninger, private label-løsninger samt fleksible leverancer til forskellige markeder.

Transaktionen gennemføres som et aktivsalg, hvor køber overtager de aktiviteter og aktiver, der indgår i den fortsatte drift. Den nuværende ejer er åben for dialog om deltagelse i et fremtidigt setup efter nærmere aftale.



Virksomheden har opbygget et stærkt netværk af internationale producenter, hvilket giver adgang til et bredt sortiment og mulighed for løbende udvikling af nye produkter.



En del af produkterne håndteres som bulkvarer og pakkes internt, hvilket giver fleksibilitet i forhold til emballage, volumen og kundetilpassede løsninger.



Virksomheden har gennem mange år opbygget stabile relationer til detailkæder og distributører, hvilket skaber en solid platform for videre vækst, herunder øget eksport.

## MARKED

Markedet for snack- og convenienceprodukter er kendetegnet ved stabil efterspørgsel og løbende produktinnovation drevet af ændrede forbrugsvaner, convenience og nye smags- og produktkoncepter. Detailkæder og distributører efterspørger i stigende grad leverandører, der kan udvikle differentierede produkter og samtidig levere fleksible løsninger i forhold til emballage, volumen og branding.

Særligt private label-segmentet har oplevet vækst i de senere år, idet detailkæder i stigende grad ønsker egne brands og differentierede sortimenter. Samtidig giver international sourcing adgang til et bredt udvalg af produkter og råvarer, hvilket understøtter udviklingen af nye snackkoncepter.

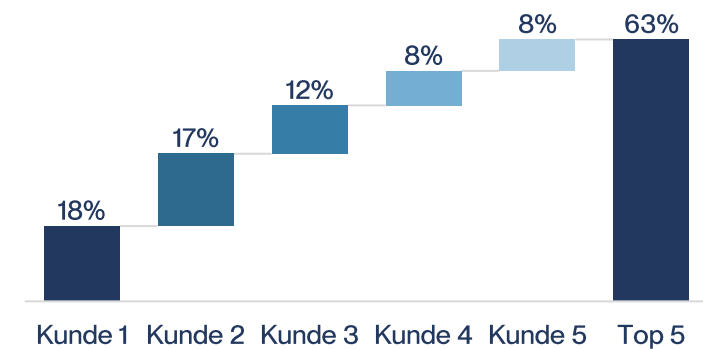
De nordiske markeder udgør et stabilt udgangspunkt for branchen, mens eksport til øvrige europæiske markeder og nye geografier skaber yderligere vækstmuligheder for aktører med etablerede leverandørrelationer og fleksible logistik- og pakningsløsninger.

## OPKØBSRATIONALE

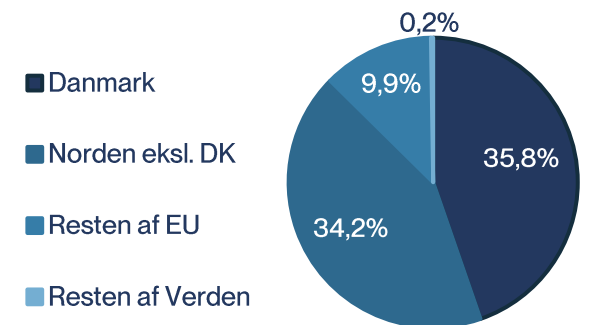
Akkvisitionsmuligheden giver adgang til en veletableret handelsplatform inden for snack- og convenienceprodukter med en eksisterende kundebase, internationale leverandørrelationer og en fleksibel forretningsmodel. Kombinationen af international sourcing, produktudvikling og intern pakning giver mulighed for at tilpasse produkter til forskellige markeder og detailkæder.

For strategiske købere inden for fødevarerhandel, distribution eller private label kan virksomheden fungere som en platform til at udvide sortimentet, styrke sourcingkapaciteten eller accelerere eksport til nye markeder. Samtidig giver den eksisterende organisation og de etablerede leverandørsamarbejder mulighed for at videreudvikle forretningen uden behov for større strukturelle ændringer.

## OMSÆTNINGSFORDELING – TOP 5 KUNDER



## OMSÆTNINGSFORDELING – GEOGRAFI - 2025



## 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 **Thomas Egedgaard på +45 29 46 71 35** eller [thomas.egedgaard@m-plus-a.com](mailto:thomas.egedgaard@m-plus-a.com).

