

# Leverandør af Filtre til Ventilationsbranchen - TEASER

Sagsnummer: SBS0189

## INTRODUKTION

Virksomheden har siden 2008 leveret filtre til den professionelle del af ventilationsbranchen – kun til B2B kunder.

Udvalg, fleksibilitet og hurtig levering kendetegner virksomhedens kerneværdier og er en del af virksomhedens konkurrencemæssige fordel.

Virksomheden har specialiseret sig primært indenfor luftfiltre og har en betydelig ekspertise indenfor ventilationsteknik, kundeservice, rådgivning og grossisthandel. Der tilbydes et bredt produktsortiment af filtre: posefiltre, kompaktfiltre, kassettefiltre, filtermætter, filterskabe, kulfiltre og alt indenfor komfort, proces- og industrifiltration.

Virksomheden er lagerførende på en stor del af de aktuelle filtre, der benyttes på markedet og kan, takket være egen produktionskapacitet, hurtigt producere specialløsninger. Dette giver virksomheden en konkurrencemæssig fordel, som er opbygget over tid.



### Geografi

Virksomheden er lokaliseret i Region Hovedstaden.



### Produktionsfaciliteter

Virksomhedens har egen produktion, hvilket sikrer at man hurtigt kan levere specialløsninger til kunderne.



### Potentiale

Man forventer en stabil udvikling i efterspørgslen på markedet, grundet det øgede behov for ventilation og klimaløsninger.

## MARKED

Indenfor virksomhedens primære forretningsområder er der tale om begrænset konkurrence.

Dette skal primært ses i forhold til virksomhedens sortiment og udvalg, fleksibilitet og evne til at levere hurtigt, hvilket kunderne betragter som en stor fordel.

I forhold til den fremtidige udvikling forventer man en stabil udvikling med vækst. Dette skal ses i forhold til den øgede efterspørgsel, som må forventes i forbindelse med klimaændringer og øget behov for ventilation og klimaløsninger.

Virksomheden leverer til større virksomheder med ventilationsløsninger som eksempelvis boligforeninger mv. Virksomhedens kunder har ofte serviceaftaler med deres kunder, hvilket kommer virksomheden til gode.

## OPKØBSRATIONALE

Virksomheden rummer et stort vækstpotentiale. Dette kan iværksættes ved øget brug af markedsføring og salgsindsats.

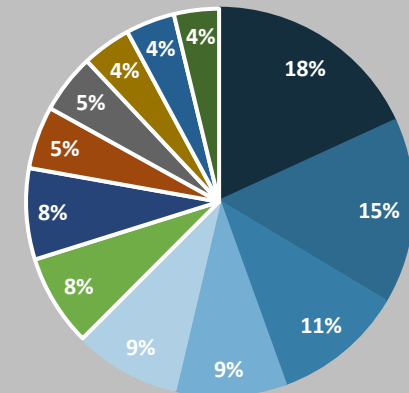
Ved at øge kendskabet til virksomheden og de ydelser der leveres, kan nye kunder tiltrækkes. Frem til nu har man ikke gjort noget indenfor salg og markedsføring. Kunderne er løbende kommet til og det er sket via mund-til-mund.

For en strategisk køber vil der ligge et meget interessant forretningsgrundlag, hvor flere synergier vil kunne opnås heriblandt produktportefølje, økonomi, administration, salg og kundeportefølje.

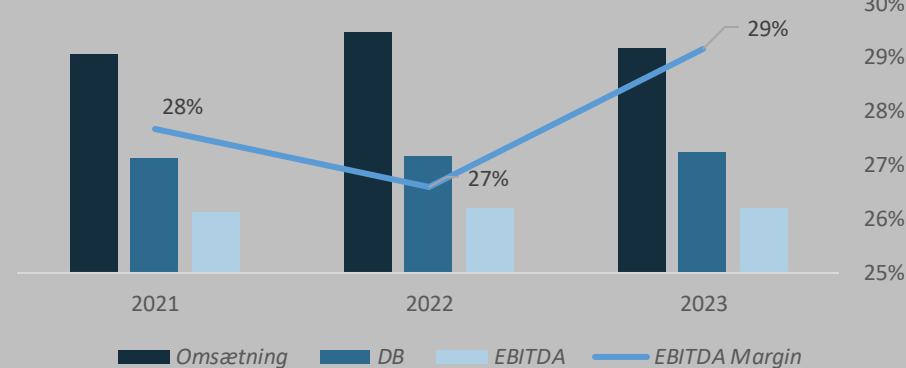
For en stand-alone køber, som ønsker egen virksomhed, er denne virksomhed også et interessant køb.

## NØGLETAL

### KUNDEFORDELING OMSÆTNING



### VÆSENTLIGE ØKONOMISKE HØJDEPUNKTER



### Disclaimer

Nærværende teaser er udarbejdet af M + A 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.**