

Specialiseret Handelsvirksomhed - TEASER

Sagsnummer: VBS0830

INTRODUKTION


Virksomheden importerer produkter, der er essentielle for logistik og transport i mange brancher. Det sikrer et solidt forretningsgrundlag grundet produkternes betydning.


Takket være tætte samarbejder med leverandører, er virksomheden særdeles leveringsdygtig, hvilket er afgørende i branchen. Derudover fokuserer virksomheden på pålidelig kommunikation og fleksible løsninger, hvilket hjælper med at skabe stærke kunderelationer.

Virksomheden blev grundlagt i starten af 1980'erne. Ejeren har de seneste 5 år planlagt sit generationsskifte. Det har han gjort ved i høj grad at fokusere på indkøb, logistik og kundepleje.

Den daglige drift varetages af en medarbejder. Det vurderes at den nuværende bemanning kan varetage en fordobling af volumen.

 Virksomheden er lokaliseret i Region Syddanmark.

 Virksomheden flytter i nye lokaler i løbet af sommeren 2024. Den nye placering er geografisk i samme område som tidligere lokaler. Den nye placering medfører, at logistikken ift. levering af produkter optimeres, ligesom det bliver nemmere at besøge kunder.

 Virksomheden er skalérbar og har kapacitet til at fordoble omsætningen. Ved en øget salgs- og markedsføringsindsats er der mange muligheder i markedet.

MARKED

Markedet er generelt fokuseret på pris, men leveringsikkerhed spiller en større og større rolle.

Tendensen er, at kunderne gerne vil mindske deres eget lager af virksomhedens produkter og de skubber derfor opbevaringen tilbage i værdikæden. Samtidig stilles der øget krav til at man som leverandør har høj leveringsikkerhed, når kunden efterspørger det. Virksomheden har lagerkapaciteten til at afdække kundernes øgede krav.

OPKØBSRATIONALE

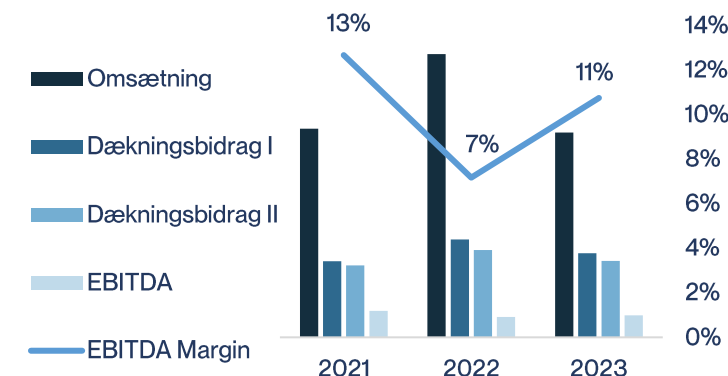
En strategisk køber vil hurtigt kunne opnå en række synergier på de administrative funktioner. Derudover vil en strategisk køber, der enten er fra samme branche eller en beslægtet branche, med dette opkøb sikre en god indtjening.

Der er et stort potentiale hos virksomheden ved en intensivering af opsøgende salg. Det gælder både besøg hos nuværende kunder samt opsøgende salg hos nye kunder baseret på leads fra virksomhedens onlineaktiviteter.

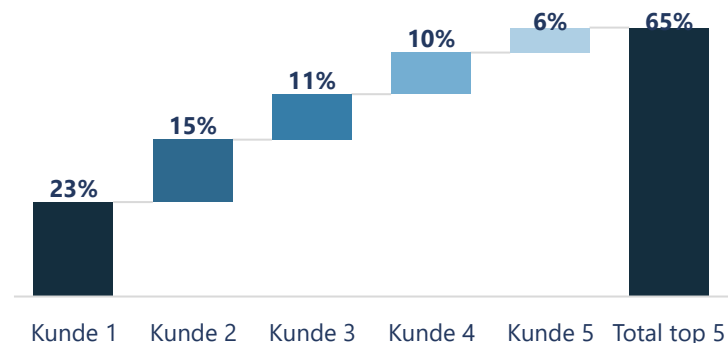
Markedsføringsindsatsen kan også øges via intensiveret arbejde med SEO, email-marketing samt paid-media.

Virksomheden flytter i nye lokaler i løbet af sommeren 2024. Flytningen optimerer logistikken, både ift. at levere produkterne og ift. mulighederne for at opsøge nye kunder.

NØGLETAL



OMSÆTNINGSFORDELING 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 Frank Kirk på frank.kirk@m-plus-a.com eller +45 48 80 20 14.

