

VIKAR- OG REKRUTTERINGSBYRÅ MED OVER 20 ÅRS DRIFT

NORGES VIKAR BEMANNINGSLØSNINGER AS

Beliggenhet:
Oslo

Pris antydning:
Kr. 390.000,-

Omsetning 2016 :
Ca. Kr. 700.000,-

Kundebase:
Ca. 900



MEGLER:
Per Arne Reiersrud

Telefon: 91 77 27 36
E-Post: pa@bedriftsborsen.no

BB
BEDRIFTS
B Ø R S E N

Generell informasjon

Selskapets navn: NORGESVIKAR
BEMANNINGSLØSNINGER AS

Etablert: 1996

Bakgrunn for salg: Eier ønsker fokusere på nye prosjekter

Årsverk: 1,5

Web: Norgesvikar.no

Drift

Konsept: Vikar -/Rekrutteringsbyrå

Finansiell informasjon

Omsetning 2016: Ca.Kr.700.000,-

Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei

Offentlig pålegg: Ingen kjente

Tilgjengelige vedlegg: Regnskap og leverandørliste

Objektet:

NorgesVikar ble etablert i 1996 som et rent vikarbyrå. I tillegg til vikartjenester har bedriften gjennom årene utviklet tjenestene med rekruttering. Gjennom snart 20 års drift har bedriften opparbeidet seg et velkjent og godt renommé. Bedriften rekrutterer personell til de fleste bransjer, både til privat og offentlig sektor.

NorgesVikar har spesialisert seg på levering av kontorpersoneell, og de har i dette segmentet rekruttert tusenvis av personer til små, mellomstore og store bedrifter. Mange av deres kunder er anerkjente og ressurssterke bedrifter. Bedriften har opparbeidet seg en kundedatabase med over 900 kunder. Siden selskapet har hatt sin base i Oslo har det meste av rekrutteringen også foregått i dette området.

I en bransje med mange små og store aktører har fokuset til NorgesVikar vært kvalitetssikring, dette har de utført gjennom tett personlig kontakt med oppdragsgiver og kandidat. Det har også vært et mål at hver kunde skal ha en fast kontaktperson i NorgesVikar, noe som har gitt meget gode tilbakemeldinger fra kundene.

Vikar- og rekrutteringsbransjen har en viktig rolle i Norsk næringsliv. De bidrar til å få riktige mennesker inn der det er behov for ny arbeidskraft. Dette er en stor besparelse for næringslivet, da feil ansettelse koster bedrifter dyrt. Likeledes bidrar de til å holde kontinuiteten i bedrifter når de rammes av sykdom eller ansatte ønsker permisjon og ferie.

NorgesVikar har gjennom mange år hatt en god omsetning på mellom kr 12 – 18 millioner med topp i 2006 – 2007 med ca. kr 25 mill. Av familiære årsaker hos eier/daglig leder har ikke bedriften fått den nødvendige engasjementet de senere årene, noe som har resultert i lavere aktivitet og dermed også lavere omsetning. NorgesVikar selges fordi eier ønsker å fokusere på nye prosjekter.

NorgesVikar har en meget smakfull og informativ webside. Den er tilpasset slik at jobbsøkere må registrere seg og motta brukernavn og passord før de kan laste opp CV og søke på stillinger. I samme system ligger elektroniske timelister og personalhåndbok for de som er i jobb gjennom NorgesVikar. Websiden er laget på systemet til Idium, som er en meget anerkjent leverandør av websider og tjenetester i det norske markedet. Websiden er enkel å oppdatere og systemene meget brukervennlige.

Prospektet er basert på salg av virksomheten, men selger er også åpen for salg av aksjeselskapet.

Fordeler / muligheter:

For de som ønsker å etablere seg i denne bransjen vil det å overta NorgesVikar gi en meget god start. De har et innarbeidet navn og konsept gjennom snart 20 år, og innehar mange positive elementer som kan videreutvikles. NorgesVikar trenger nå en engasjert eier som har ressurser til å øke aktiviteten det ligger til rette for i markedet.

Det har de siste årene vært lite oppsøkende virksomhet i bedriften, og det ligger her et stort potensial. Økt aktivitet gir resultater. Nedslagsområde har i dag begrenset seg til Østlandet og hovedsakelig Oslo, men det er ingenting i veien for å utvide nedslagsfeltet.

Det ligger også et stort omsetningspotensial i å markedsføre bedriften mot markedet spesielt gjennom digitale plattformer som Facebook og LinkedIn. Her kan man nå både potensielle oppdragsgivere og attraktive kandidater.

NorgesVikar er ikke bundet opp til noe leieavtale på kontorere i dag og ny eier står fritt til å etablere seg der man selv måtte ønske.

NorgesVikar har en stor kundedatabase som ny eier vil overta, denne legger et godt grunnlag for fremtidig omsetning. Selskapet har utarbeidet gode rutiner og er en velutviklet bedrift.

Pris- og verdivurdering:

Man har her mulighet til å ta over en bedrift med lang historikk i en spennende bransje. Vi anser en pris på Kr 390.000,- som riktig for denne virksomheten.