

Leverandør av mellommåltid selges



Beliggenhet:
Hele Norge

Prisantydning:
Kr.380.000,-

Omsetning:
Kr.1.050.000

Husleie 2018:
Kr.0,-



MEGLER:
Morten Persson

Telefon: 918 99 999
E-Post: morten@bedriftsborsen.no

BB
BEDRIFTS
B Ø R S E N

Generell informasjon

Selskapets navn: Roch Life AS
Etablert: 2015
Bakgrunn for salg: Annen prioritering
Antall ansatte: 0
Årsverk: 0
Web: www.naturbit.no

Husleie/lokalitetene

Husleie: 2017: Kr.65.600,- pr år + felleskostnæ
Akonto
2018: Kr.0,-

Drift

Konsept: Levering av matkasse

Finansiell informasjon

Omsetning 2017: Kr.1.050.689,-
Varekostnad: Ca.79%
Verdi varelager: Ca.Kr. 50.000,-
Resultat: Ca.Kr. 204.650,-

Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei
Offentlig pålegg: Ingen kjente
Tilgjengelige vedlegg: Regnskap og leiekontrakt

Objektet:

Naturbit ble etablert i 2015. Konseptet er å tilby privatpersoner og firmaer gode og sunne mellommåltider som nøttemix, barer, granola, grøter etc. Produktene består av naturlige råvarer uten tilsetningsstoffer og raffinert sukker. Flere av produktene er også glutenfrie, laktosefrie og egnet for vegetarianere. Naturbit er et godt og sunt alternativ til «folk i farta» som lett frokost, lunsj eller som et mellommåltid. Naturbit er etablert nettside (www.naturbit.no) som har integrert nettbutikk. I dag leverer Naturbit til faste firmakunder samt salg gjennom nettbutikk. Naturbit har fått gode tilbakemeldinger på sine produkter både fra kunder både via telefon, mail og på Facebook.

Produktene er egenutviklet med egen profil og emballasje utviklet av Naturbit. Deres unike emballasje gjør det enkelt å ta produktene med seg og spise det hvor enn man måtte ønske. Det er etablert gode avtaler med produsent som pakker direkte i Naturbit sin emballasje. Naturbit har gode marginer på produktene (40-70%). De har frem til nå fokusert på å utvikle produkter, profil og nettside/nettbutikk. Naturbit er nå godt «rigget» for å entre markedet i vesentlig grad ut over dagens omfang. Driftsselskapet leier i dag eget lager, men dette er sagt opp da de har fått en løsning med automatisert lagerløsning tilpasset netthandel.

Nettsiden www.naturbit.no er en stilren og smakfull nettside som er enkel å vedlikeholde og oppdatere. Nettbutikken er enkel for kunder å navigere i. For levering er det etablert et samarbeid med Helthjem og PostNord, som er en del av distribusjonsnettverket til Schibsted (Aftenposten, VG osv.) og Amedia. Kunden kan velge levering i postkasse, på døren eller henting på utleveringssted via PostNord. Naturbit bruker Klarna som betalingsformidler og kundene kan velge å betale med kort og eller faktura.

Naturbit er etablert på Facebook med ca. 5000 organiske følgere samt 1800 personer som abonnerer på nyhetsbrev.

Virksomheten har i dag 10 bedriftskunder og 5 forhandlere (Apotek 1) på fast kundeliste.

Nettbutikken selger i dag for ca. Kr. 20 tusen pr. måned uten noen form for markedsføring fra Naturbit sin side. Snitt «handlekurv» er ca. Kr. 360,-



Omsetningen har vært stabil fra først driftsår 2016 på 1,2 millioner og for 2017 med omsetning på ca. 1,1 millioner. Naturbit har vært leverandør til konseptet «brødboksen» som nå er solgt til Morgenlevering. Det er ikke forhandlet videre avtale på dette og budsjett for 2018 er på kr. 800 tusen. Selger indikerer i dag at dette vil bli oppjustert.

Prospektet er basert på salg av virksomheten.



Fordeler / muligheter:

Naturbit er en enestående mulighet for en driver med fokus på salg og utvikling av produkter. Naturbit gjennomfører i dag ingen aktiviteter for salg av produktet da eierne har andre engasjementer. Plattformen er i dag veldig god, men det vil kreve markedsaktiviteter for å øke omsetningen. Dette kan man gjøre ved å markedsføre over nett og sosiale medier. Det er også et stort potensiale i salg mot firmaer hvor naturbit leverer gode og sunne produkter for ansatte og som «snacks» til kundene. Levering av matkasser og fruktkasser er allerede etablert og populært gjennom flere år både til privat- og bedriftsmarkedet. Naturbit sine produkter er et naturlig tilskudd i dette markedet.

Det er også et stort potensiale i salg mot forhandler. Produktene fra Naturbit selges i dag i 5 butikker (Apotek), men det burde gjøres vesentlig aktivitet også mot dette markedet.

Her får en ny eier muligheten til å gjøre suksess av et godt produkt som markedet vil ha.

Pris- og verdivurdering:

Bedriftsbørsen AS verdivurderer over 200 virksomheter i SMB- markedet hvert år. Verdivurderingen er «markedsrettet» og forteller hva markedet burde være villig til å betale for virksomheten.

Det er lagt ned mye tid og ressurser i å utvikle Naturbit til det det er i dag. Naturbit er nå i en posisjon hvor selskapet burde fokusere på salg. Vi anser som potensialet i Naturbit som vesentlig.

Bedriftsbørsen AS verdivurderer Virksomheten Naturbit til Kr. 380.000,-
Varelager kommer i tillegg.

