

Markedsledende nettbutikk til salgs

PETWORLD

NORGES STØRSTE DYREBUTIKK PÅ NETT

Facebook likes:
15 300

Prisantydning:
Kr.5.000.000,-

Omsetning:
Kr. 15.000.000,-

Registrerte kunder:
37.000



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: Hagen E – Handel AS
Etablert: 2010
I disse lokalene: 2010
Bakgrunn for salg: Endrede prioriteringer
Antall ansatte: 4
Årsverk: 3
Web: www.petworld.no

Husleie/lokalitetene

Husleie: Kr.254.796,- pr år
Areal: 730 KVM
Husleiegaranti: Nei
Løpetid leiekontrakt: 6 måneder
Forlengelse: Forhandles
Felleskostnader: Inkludert i husleie
Adresse: Skjærdalen 2
3533 Tyristrand
Parkering: God

Drift

Konsept: Dyrebutikk på nett

Finansiell informasjon

Omsetning 2015: Kr.15.062.990,-
Lønnsprosent: Ca.7,5%
Varekostnad: Ca. 60%
Varelager: Ca. Kr.2.000.000,-

Diverse informasjon

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

Objektet:

Nettbutikken Petworld ble etablert i 2010 og er Norges største dyrebutikk på nett. Petworld er en fullsortiment nettbutikk for kjæredyr, og har vært en pioner i bransjen i mange år. De har siden oppstart hatt som mål å tilby kunden et av markedets bredeste utvalg av utstyr og fôr til alle typer kjæledyr. Sortimentet består i dag av nesten 3000 produkter. Petworld har fokus på høy grad av service med rask levering, attraktive priser og god support.

Petworld har hatt en meget god vekst gjennom de siste årene:

2013: Kr. 8.067.000,-
2014: Kr. 12.657.000,-
2015: Kr. 15.062.000,-

Petworld tilbyr abonnement på matkasse både for hund og katt. Det er ikke gjennomført noen form for markedsføring av denne tjenesten, til tross for dette har de allerede ca. 200 kunder på abonnementsløsningen. Denne typen abonnement har slått veldig godt an i matvarebransjen, og det er forventet stor vekst av dette også i denne bransjen. Det er også nylig etablert «Doggybox». Dette er en morsom månedlig overraskelsespakke for hunden som inneholder 5-7 produkter bestående av et spennende utvalg hundeleker, godbiter, tyggebein og helse/hygieneprodukter. Disse tjenestene er integrert i nettbutikken sammen med en rekke andre markedsrettede tjenester. Petworld tilbyr også sine kunder bonuspoeng på handel i nettbutikken.

Petworld leier et lokale på 730 m2 i Tyristrand hvor de har kontor og lager. Lokalet har god kapasitet og det er rom for økt aktivitet i lokalene.

Leverandører:

Petworld har opparbeidet seg et stort leverandørnettverk som består av ca. 15 -20 leverandører hvorav 3 -4 av disse er å anse som hovedleverandører. Det er inngått attraktive avtaler med leverandørene som gir gode priser samt eksklusiv tilgang til enkelte produkter.

I tillegg har de en egen produktserie som produseres i Kina. Denne produktserien har vært viktig for Petworld, da dette gir et langt bedre dekningsbidrag enn andre produkter.



Petworld har oppnådd en størrelse som har gjort det nødvendig å gå over til profesjonelle verktøyer i driften. De har derfor skiftet plattform for nettbutikken til Askås og samtidig oppgradert nettbutikken med responsivt design. Den nye plattformen er skalerbar slik at den kan følge utviklingen til bedriften og markedet videre. Markedsføringsleverandøren som håndterer nærmest all markedsføring for nettbutikken er nylig skiftet ut med en større og mer profesjonell aktør. På logistikk benyttes Consignor som er integrert i nettbutikken og mot bring som sørger for leveransene.

Nettbutikken er tilrettelagt for flere betalingsløsninger: paypal, visa, mastercard samt klarna faktura og delbetaling. Petworld.no har ca. 45000 unike besøkende pr mnd. I 2015 ble det gjennomført ca. 17700 salg. Petworld opplever svært lite retur og bytte.

Petworld har bygget opp gode markedskanaler med 15300 likes på Facebook, 28000 abonnenter på nyhetsbrev og 800 følgere på Instagram. Det sendes ut ca. 2 nyhetsbrev pr. mnd til abonnentene. De har 39000 registrerte kunder totalt.

Eierne av Petworld innså litt sent at de hadde nådd en størrelse som trengte profesjonelle verktøyer for å fortsette veksten. Dette har gjort at de i 2015 og hittil i 2016 har fått en lavere vekst enn forventet. Dette har også påvirket resultatet negativt. De grepene de har gjort i løpet av 2015 og frem til midt i 2016 ved å legge om til mer profesjonelle løsninger tilpasset driften vil gjøre at de nå er klare for å håndtere veksten videre og samtidig få et godt driftsresultat.

Prospektet er basert på salg av virksomhet, men selger er også åpen for å selge aksjene i selskapet.

Fordeler / muligheter:

Petworld har den viktige markedsledende posisjonen i bransjen. Dette er en bransje som er underutviklet på netthandel og det forventes en sterk vekst i netthandel for denne typen produkter i årene fremover.

Det kan være en spennende mulighet å kombinere Petworld med å samtidig utvikle en egen butikkjede. Når det gjelder fysiske butikker så er det ikke etablert noen store kjeder. Det finnes mange små enkelt stående butikker, men ingen godt etablerte kjeder av størrelse. Dette gjør bransjen spesielt interessant for de som virkelig ønsker å satse og ta en god posisjon i markedet.

Det er etablert samarbeidsavtaler med profesjonelle aktører både på plattform for nettbutikk, logistikk og markedsføring som gjør bedriften lett å drifte og godt rustet for fremtiden. Nettbutikken har fulgt med utviklingen i netthandel for andre bransjer, og ligger et langt stykke foran konkurrentene i forhold til etablering av abonnementsløsninger etc.

Tjenestene som omhandler matkasse og doggybox er nå ferdigutviklet og de er klare for lansering i markedet. Dette sammen med etablering av en chatservice som er åpen både på kveld og i helger vil gjøre at Petworld fortsatt vil holde seg et stykke foran resten av bransjen, samt være med på å bidra til videre vekst i omsetningen.

I Norge er kjæledyr svært populært og det brukes mye penger og ressurser på familiens dyr. Den totale omsetningen for bransjen er meget høy så alt ligger til rette for å øke omsetningen ytterligere med de rette grepene. Petworld har et stort produktsortiment, men her ligger det alltid potensiale til å hente inn nye og spennende produkter. Petworld sin egen produktserie kan videre utvikles med flere og bedre produkter. Disse produktene har en meget god dekningsgrad, og vil være med på å øke inntjeningen i bedriften.

Leieavtalen på lokalet er meget fleksibel og lageret kan flyttes på relativt kort varsel.

Petworld bruker i all hovedsak google for annonsering av produkter så her finnes det et stort potensiale i å bruke sosiale medier som stadig blir en viktigere markedskanal. Instagram er en kanal som det er brukt lite tid/ressurser på, dette er noe ny eier burde ta tak i. Det bør også sees på mulighet for å samarbeide med bloggere å fremme nettbutikk, produktene, kampanjer og tilbud.

Pris- og verdivurdering:

Petworld er den klart største nettbutikken i sin bransje og har bygget seg opp til en omsetning på over MNOK 15. De har en meget gunstig posisjon i en bransje som vil ha sterk vekst i årene fremover. Vi mener prisantydningen på kr. MNOK 5 er gunstig for denne virksomheten.

Varelager er ca. MNOK 2 og kommer i tillegg