

Fmp AS' Investørprofil



Investørprofilen er levert
av:



purehelp.no
business search engine

📌 Fmp AS' Investorprofil

Selskap-prosjekt:	Fmp AS	Kontakt:	Martin Rene Olsen
Bransje:	Engroshandel med elektriske husholdningsapparater og maskiner (46431)	Epost:	martin@fmp-as.no
		Mobil:	99692862
		Nettside:	www.fmp-as.no
Etablert:	17.04.2013		
Antall år i drift:	12		

FMP AS er en liten lys leverandør som har holdt på med import og salg siden 2013. Vi har også kjøpt opp noen agenturer med tidens løp, hvor flere av dem nå har blitt meget aktuelle for oppstart/utvikling. FMP AS besitter et meget interessant agentur som har fått stor oppmerksomhet blant større lysleverandører og produsenter av lyktestolper her til lands. Vi søker nå investor(er) som ønsker å være med oss på utvikling av dette produktet, så det blir "skreddersydd" for montering på nordiske og europeiske lyktestolper. Produktet er modulære solcelle panel som kan konverteres på enhver lykte stolpe, samt topp armatur i LED med innbygget batteribank, detektor, skumringsrele m.m. Alt kommer som plug & play, og tanken er å videre utvikle dens festeanordning, så produktet vil få en universal ordning for opp mot 95% av alle eksisterende og nye lyktestolper i hele Europa. Produktet er testet ut i USA, Canada, Kina, Frankrike, Afrika, Arabiske land med stor suksess.

👥 Ledelse og Kompetanse

Styreprofil (1 personer)

0 <i>Med finansiell erfaring</i>	1 <i>Med bransjefaglig erfaring</i>
0 <i>Med internasjonal erfaring</i>	1 <i>Med gründer-erfaring</i>

Ledergruppe

Navn	Utdanningsnivå	CV
Martin Olsen	Annen (erfaring)	 Last ned
Master: 0	Bachelor: 0	Annet: 1

Forretningsmodell

Ny salg av solcelle drevet lykte stopper til gate, park, gang / sykkel sti, turløyper
Konvertering av eksisterende lykte stopper fra eksisterende lyskilder og infrastruktur
til solcelledrevet løsning.

Skalerbarhet

God



Skalerbarheten til
forretningsmodellen
vurderes å være **god**.

Markedspotensial

Internasjonalt



Markedspotensialet i
foretningsmodellen er
**lokalt, regionalt, nasjonalt og
internasjonalt**.

Unikhet

Meget



Vi anser vår
forretningsmodell som
meget unik.

Type produkter

- Tjenesteleveranse
- Produktleveranse

Type kunder

- Salg til bedrift
- Offentlig sektor

Salgsmetoder

- Telefonsalg
- Markedsføring

Leveransemodell

- Kontrakt - stabile leveranser
- Prosjekt - engangsoppdrag

Bransje og produkt

Vår teknologi er patentert, og gir oss muligheten til å komme tidlig, om ikke først inn på et marked som absolutt er i en skiftende tid.

Teknologiens unikhetsgrad

Meget



Vi mener vår teknologi er *meget unik*.

Teknologiens disruptivitet

Ganske mye



Teknologien vår er *ganske mye disruptiv*.

Teknologiens beskyttelse



Varemerkebeskyttelse



Patentbeskyttelse

📈 Marked og vekst

Her er det pr dags dato ingen på samme produkt og løsning i hele Europa, med unntak av Frankrike. Norge har også Europas største stople produsent lokalisert i Norge, hvor utvikling og tilpassing av vårt produkt vil kunne gjøres kortreist, og ikke minst på samme språk og i samme område. Markedet er vanvittig stort, siden verden nå skriker etter grønnere og bærekraftige løsninger.

Vekstpotensiale

Meget stort



Vi har et **meget stort** vekstpotensiale

Lønnsomhet

Meget godt



Vi kan oppnå et **meget godt** lønnsomhetsnivå.

Betalingsvilje

God



Vi oppfatter at betalingsviljen i markedet er **god**.

Konkurranse

Svak



Vi mener at konkurransen i markedssegmentet er **svak**.

Markedsnivå

Internasjonalt



Vi kan angripe et **lokalt, regionalt, nasjonalt, nordisk og internasjonalt** marked.

Magien finner du i

- | | | |
|-----------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| - Unik tjeneste | - Unikt produkt | - Et marked i vekst |
| - Et stort fremtidig marked | - Internasjonal vekst | - Mulighet for rask vekst |
| - Tidlig utefordeler | - Mulighet for stor profitt | - Positive samfunnstrender |

Vekst- og markedsdrivere

- Svake konkurrenter
- Politisk støtte
- Teknologipotensial
- Markedsvekst

Markedstrusler og -utfordringer

- Tungt nysalg
- Utfordrende salgsmodeller

Eierskap og exit

En investor her vil få muligheten til å investere i form av kapital, eller oppkjøp av hele bedriften, samt rettigheter /agentur. Vi er små og tilpasningsdyktige. Om mulig ved evt oppkjøp, ønsker vi også gjerne å være med i prosessen videre når det kommer til dette produktet, da vi ser det som meget interessant og spennende.

Dagens aksjonærbegrensninger er :

- Aksjekjøpsrettigheter



Dagens eiere aksepterer:

- Å selge hele selskapet hvis en ny hovedinvestor ønsker det



Mest trolige kjøpere av selskapet:

- Lokale-Nasjonale konkurrenter
- Internasjonale konkurrenter
- Nye bransjeaktører
- Lokale-Nasjonale investorer
- Internasjonale investorer

Interessante verdier:



Tilgang til marked



Tilgang teknologi