

Honning AS' Investorprofil



Investorprofilen er levert
av:



purehelp.no
business search engine

📄 Honning AS' Investorprofil

Selskap-prosjekt:	Honning AS	Kontakt:	Victor A. Baann
Bransje:	Engroshandel med spesialisert utvalg av nærings- og nytelsesmidler ikke nevnt annet sted (46389)	Epost:	victor@vic-man.no
		Mobil:	91302667
		Nettside:	www.honningas.no
Etablert:	02.08.2016		
Antall år i drift:	9		

Salg av honning til dagligvare, storkjøkken og andre som selger/serverer mat. Startet i august 2016, 60 Menybutikker som "frivillig" vare i 2017, kjedeavtale med Menykjeden for 2018 (200 butikker), adgang til Meny, Spar, Bunnpris og de 8 største i Kiwi med forskjellige sortimentskoder f.o.m. februar 2019 (ca. 750 butikker). Omsetning i 2019 ca. 2,9 MNOK og budsjett for 2020 på 5,5 MNOK. Veksten vil skje ved økt sortiment (Økologisk Akasie-, Solsikke- og Sommerhonning) i dagligvare og i HORECA (Hotell, Restaurant og Catering) med Økologisk Akasie og sticks (porsjons/kuvertbeger til f.eks kafeteriaer, restauranter, frokost bord på hoteller etc). Vår målsetting for 2020 er å kunne komme inn i Norgesgruppens øvrige butikker (Kiwi og Joker,) samt å forsterke vår posisjon i HORECA/Storhusholdning fremover. Strategien med å ligge 12-15 % under i pris i forhold til konkurrentene i samme kvalitets segment , ligger fast. Prispolitikken skal likevel være basert på kalkyler som gir fortjeneste.

📄 Lånefinansiering

Ønsket kapital: 2 000 000 (2,0 millioner) NOK

Vi skal benytte innlånte midler til økt vareinnkjøp pga. økt antall produkter og økt omsetning både i dagligvaremarkedet og i HORECA/Storkjøkken. Lån på 2 MNOK i minimum 3 år til 9 % rente p.a.

Følgende typer lånefinansiering ønskes

Bruksområder

- Driftskreditt
 - Banklån
 - Obligasjonslån
 - Konvertibelt lån
- Til økt innkjøp av varer i et voksende marked.

Ledelse og Kompetanse

Styreprofil (5 personer)

1 <i>Med finansiell erfaring</i>	3 <i>Med bransjefaglig erfaring</i>
1 <i>Med internasjonal erfaring</i>	2 <i>Med gründer- erfaring</i>

Forretningsmodell

Starter i Norge med vekst hos Norgesgruppen (Meny først, deretter Spar og Bunnpris) samt storkjøkken som hoteller, restauranter og kantiner. Vil satse på å vokse med Kiwi, Coop og Rema 1000 i Norge. Videre vekst i Sverige (ICA, MAXI). Utfordrer eksisterende leverandører på pris og kvalitet. Henter honning fra Serbia, hvor vi selv overvåker kvaliteten på egen produksjons- og produktkvalitet.

Skalerbarhet

God



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

Markedspotensial

Internasjonalt



Markedspotensialet i foretningsmodellen er **nasjonalt og internasjonalt**.

Unikhet

Litt



Vi anser vår forretningsmodell som **litt unik**.

Type produkter

- Produktleveranse

Type kunder

- Salg til bedrift
- Offentlig sektor

Salgsmetoder

- Personlig salg
- Telefonsalg
- Markedsføring

Leveransemodell

- Kontrakt - stabile leveranser

Produktsøkeord

Honning
Flytende

Akasie
Kremet

Økologisk
Kvalitet

Bransjen kjennetegnes av en stor, ledende aktør. Prisnivået på honning er presset av de aktørene som er der før oss. Vår aktive salgsinnsats i butikkene med gode kalkyler for både oss og kundenes alle ledd, gir, etter vår mening, kundene et økonomisk insitament til å ønske oss inn. Produktkvalitet er et udiskutabelt krav både for oss og kundene.

Teknologiens unikhetsgrad

Ganske



Vi mener vår teknologi er
ganske unik.

Teknologiens disruptivitet

Noe



Teknologien vår er ***noe disruptiv.***

Teknologiens beskyttelse



Varemerkebeskyttelse



Kunnskapsbarrierer



"Time to market"-fordeler

Marked og vekst

Markedstrendene i Norge nå, er økt fokus på sunne produkter, som honning er en del av. Omsetning pr. person i Norge ligger på 1/2 av Sverige (0,4 kg mot 0,8 kg). En dobling av omsetningen i Norge med de nye markedstrendene er sannsynlig. Konkurranseselementet blir mindre fordi omsetningen øker til det dobbelte. Mottoet: "Det er nok marked til alle leverandører" gjelder fra nå og fremover.

Vekstpotensiale

Meget stort



Vi har et **meget stort** vekstpotensiale

Lønnsomhet

Meget godt



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

Betalingsvilje

Meget god



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

Konkurranse

Ganske sterk



Vi mener at konkurransen i markedssegmentet er **ganske sterk**.

Markedsnivå

Nordisk



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

Magien finner du i

- | | | |
|-----------------------------|---------------------------|-----------------------------|
| - Unik tjeneste | - Dyktig ledelse | - Et marked i vekst |
| - Et stort fremtidig marked | - Mulighet for rask vekst | - Mulighet for stor profitt |
| - Positive samfunnstrender | | |

Vekst- og markedsdrivere

- Økende markedsmodning
- Markedsvekst

Markedstrusler og -utfordringer

- Høye investeringskrav
- Lav markedsmodning

Eierskap og exit

Dagens aksjonærer har lagt inn ca. 3,4 MNOK i selskapet til nå - alt som aksjekapital.

Mest trolige kjøpere av selskapet:

- Lokale-Nasjonale konkurrenter - Internasjonale konkurrenter

Interessante verdier:



Tilgang til marked



Tilgang til kundevolumer



Tilgang kompetanse



Tilgang innhold-trafikk