

Escape Hunt Nordic AS' Investorprofil



Investorprofilen er levert
av:



purehelp.no
business search engine

📄 Escape Hunt Nordic AS' Investorprofil

Selskap-prosjekt: Escape Hunt Nordic AS Kontakt: Jan Erik Dietrichson
Epost: janerik@escapehunt.com
Bransje: [Opplevelses-, arrangements- og aktivitetsarrangørvirksomhet \(79903\)](#) Mobil: 90255429
Nettside: www.escapehunt.no
Etablert: 04.11.2016
Antall år i drift: 5

Escape Hunt Nordic AS ble grunnlagt i november 2016 med 752.830 kroner i egenkapital. Aksjeplasseringer gjennomført i desember 2016 med kr 1.060.000 og i juni 2017 med kr 800.000. Sitter på eierrettighetene for verdens største escape room system, Escape Hunt, i Norden; - 10 års rettigheter med automatisk fornyelse (evergreen clause) Opererer i dag 14 lønnsomme escape room sentralt i Oslo, Bergen og Trondheim. Ser etter MNOK 4 i egenkapital for å sikre vekstplanen om å åpne ytterligere 10 nye escape rooms i Oslo, Stavanger og Trondheim. En unik investormulighet i et marked med stor vekst og økende popularitet i både bedriftsmarkedet og konsumentmarkedet i hele Norden.

📄 Egenkapitalfinansiering

Ønsket kapital: 4 000 000 (4,0 millioner) NOK

Vi skal bruke kapitalen til å etablere ytterligere 10 escape room i hhv. Stavanger, Oslo og Trondheim. Videre sikre etablering av sub-franchise i Sverige og Danmark som skal gi ytterligere 16-30 spillrom. Et antall av disse rommene vil være VR (Virtual Reality) escape room.

Følgende typer egenkapitalfinansiering ønskes:

- Aksjeemisjon

Bruksområder

- Skape vekst
- Øke markedsbudsjettet
- Gjøre produktinvesteringer

Eget prospekt




[private](#)

Ledelse og Kompetanse

Styreprofil (2 personer)

1 <i>Med finansiell erfaring</i>	2 <i>Med bransjefaglig erfaring</i>
1 <i>Med internasjonal erfaring</i>	2 <i>Med gründererfaring</i>

Ledergruppe

Navn	Utdanningsnivå	CV
Jan Erik Dietrichson	Bachelor (2-4 års studier)	 Last ned
Master: 0	Bachelor: 1	Annet: 0

Forretningsmodell

Escape room er en fantastisk morsom aktivitet hvor dere jobber sammen i team for å løse oppgaver - for å finne veien ut av et tematisert rom (fysisk eller VR-basert) før det har gått 60 minutter. Typiske kunder er bedrifter som har kick-off, teambuilding, julebord eller sommerfester. I privatmarkedet er det utdrikningslag, studentgrupper, vennegrupper, familiedager og bursdager som tiltrekkes.

Skalerbarhet

Meget god



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

Markedspotensial

Internasjonalt



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

Unikhet

Ganske



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

Type produkter

- Tjenesteleveranse
- Produktleveranse

Type kunder

- Salg til konsument
- Salg til bedrift
- Offentlig sektor

Salgsmetoder

- Fysisk salglokale
- Nettbutikk
- Markedsføring

Leveransemodell

- Kontrakt - stabile leveranser
- Prosjekt - engangsoppdrag

Produktsøkeord

escape room
Kick-Off

underholdning
Teambuilding

event
Virtual reality

Escape Hunt er et av verdens raskest voksende underholdningsfenomen. På under to år har spillere i nesten 30 land og 50 byer rundt omkring i verden spilt mer enn 25 millioner minutter med Escape Hunt. Vi skaper nervepirrende, hjertebankende underholdning - pakket inn i sentralt beliggende, og hyggelige omgivelser. Den typen spenning du vanligvis trenger en stor fornøylespark for å oppleve.

Teknologiens unikhetsgrad

Litt



Vi mener vår teknologi er *litt unik*.

Teknologiens disruptivitet

Noe



Teknologien vår er *noe disruptiv*.

Teknologiens beskyttelse

- ✓ Varemerkebeskyttelse
- ✓ Kunnskapsbarrierer
- ✓ "Time to market"-fordeler

📈 Marked og vekst

Escape room har hatt en eksplosiv vekst internasjonalt, de Nordiske landene henger etter i denne utviklingen. Trenden nå går mot større escape room etableringer som kan tilby lounge, møteromsfasiliteter o.l. for å dekke behovet fra større grupper - som Escape Hunt. Markedet er alle mellom 8 og 80 år, segmentering og målrettet markedsføring av sentralt beliggende lokaler er nøkkelen til suksess.

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.**

Konkurransen

Ganske sterk



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

Markedsnivå

Nordisk



Vi kan angripe et **nasjonalt og nordisk** marked.

Magien finner du i

- | | | |
|---------------------------|-----------------------------|-----------------------|
| - Unik tjeneste | - Unik kompetanse | - Dyktig ledelse |
| - Et marked i vekst | - Et stort fremtidig marked | - Internasjonal vekst |
| - Mulighet for rask vekst | - | |

Vekst- og markedsdrivere

- Svake konkurrenter
- Fragmentert marked
- Økende markedsmodning
- Digitaliseringsmuligheter
- Markedsvekst

Markedstrusler og -utfordringer

- Lav markedsmodning

Eierskap og exit

Vi er i rute med en plan om omsetning på >MNOK 16 og EBITDA på >MNOK 4,5 i 2022, med påfølgende planlagt exit.

Styreplass og aksjonæravtale

- Vi tilbyr styreplass til nye investorer
- Vi er villige til å signere aksjonæravtale



Dagens aksjonærbegrensninger er :

- Aksjekjøpsrettigheter



Dagens eiere aksepterer:

- Å selge hele selskapet hvis en ny hovedinvestor ønsker det
- Å ikke alene kunne selge sine aksjeposter uten å ta med investorene



Mest trolige kjøpere av selskapet:

- Lokale-Nasjonale investorer
- Internasjonale investorer
- Franchiseeier Escape Hunt Plc som er notert i London

Interessante verdier:



Tilgang til marked



Tilgang til kundevolumer



Tilgang kompetanse



Tilgang innhold-trafikk