

# 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
Bransje:	<a href="#">Opplevelses-, arrangements- og aktivitetsarrangørvirksomhet (79903)</a>	Epost:	<a href="mailto:janerik@escapehunt.com">janerik@escapehunt.com</a>
Etablert:	04.11.2016	Mobil:	90255429
Antall år i drift:	2	Nettside:	<a href="http://www.escapehunt.no">www.escapehunt.no</a>

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 Med finansiell erfaring	2 Med bransjefaglig erfaring
1 Med internasjonal erfaring	2 Med gründer- erfaring

### Ledergruppe

Navn	Utdanningsnivå	CV
Jan Erik Dietrichson	Bachelor (2-4 års studier)	 <a href="#">Last ned</a>
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 ut drikningslag, student grupper, vennegrupper, familiedager og bursdager som tiltrekkes.

### Skalerbarhet

Meget god



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

### Markedspotensial

Internasjonalt



Markedspotensialet i forretningsmodellen 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 salgslokale

- 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**.

### Konkurranse

Ganske sterk



Vi mener at konkurransen i markedsegmentet 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 | - Internasjonalt 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