

Honning AS' Investorprofil



Investorprofilen er levert av:



purehelp.no
business search engine

📌 Honning AS' Investorprofil

Selskapsprosjekt:	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
Etablert:	02.08.2016	Mobil:	91302667
Antall år i drift:	2	Nettside:	www.honningas.no

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), kjedeavtale med Norgesgruppen f.o.m. februar 2019 (1.600 butikker). Omsetning i 2018 ca. 2.850.000. Vekst i omsetning fra 10 MNOK i 2019 til 40 MNOK i 2023. Den raske veksten er skapt ved ekstremt antall salgsdemonstrasjoner i de butikkene vi til enhver tid har hatt tilgang til. 250 salgsdemonstrasjoner i 1. halvår i 2018 ga oss gode salgstall i Menykjeden som ga oss tilgang til hele Norgesgruppen. Økonomiske midler på 1,9 MNOK fra eierne og lån i Dnb på 2,25 MNOK er gått med til å kjøpe inn salgsvare og til salgsdemonstrasjoner i butikker. Investormidler vil i sin helhet bli benyttet til innkjøp av varer til inndekning i nye og eksisterende butikker. Norgesgruppen har godkjent 2 nye i tillegg til eksisterende produkter: Akasie-, Økologisk Akasie-, Solsikke- og Sommerhonning. En dobling.

📌 Egenkapitalfinansiering

Ønsket kapital: 2 500 000 (2,5 millioner) NOK

Egenkapitalen skal primært anvendes til innkjøp av varer - fra 2 til 4 produktvarianter og fra 200 til 1.600 butikker. Muligheten til å kunne kjøpe det kvantum man vil til enhver tid, gjør oss i stand til å møte inngåtte avtaler med dagligvare/storkjøkken. Resultatet av denne veksten gjør oss i stand til økte markedstiltak både i Norge og i Sverige.

Følgende typer egenkapitalfinansiering ønskes:

- Aksjeemisjon
- Konvertibelt lån

Bruksområder

- Gjøre produktinvesteringer - innkjøp av varer for å være leveringsdyktig og skape omsetningsvekst

Lånefinansiering

Ønsket kapital: 2 500 000 (2,5 millioner) NOK

Som under punktet om egenkapital - vi trenger midler til vare innkjøp for å klare veksten fra 2 til 4 produkter og fra 200 til 1.600 butikker. Og husk: Coop og Rema 1000 kommer inn og ber om varer når Kiwi kjører i full skala med vår økologiske Akasiehonning.

Følgende typer lånefinansiering ønskes

- Konvertibelt lån

Bruksområder

- Som egenkapital. - til innkjøp av varer for å få til vekst.

Ledelse og Kompetanse

Styreprofil (5 personer)

1 Med finansiell erfaring	3 Med bransjefaglig erfaring
1 Med internasjonal erfaring	2 Med gründererfaring

🔗 Forretningsmodell

Starter i Norge med kunder som Norgesgruppen (Meny, Kiwi, Spar, Joker, Bunnpris) samt storkjøkken som hoteller, restauranter og kantiner. Vil vokse med Coop og Rema 1000 i Norge. Videre vekst i Sverige (ICA, MAXI). Utfordrer eksisterende leverandører på pris og kvalitet. Henter honning fra Serbia og Ukraina med utvidelse til Montenegro, Ungarn m.fl.

Skalerbarhet

God



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

Markedspotensial

Internasjonalt



Markedspotensialet i foretningmodellen er **internasjonalt**.

Unikhet

Litt



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

Type produkter

- Produktleveranse

Type kunder

- Salg til bedrift

Salgsmetoder

- Personlig salg

- Telefonsalg

- Markedsføring

Leveransemodell

- Kontrakt - stabile leveranser

Produktsøkeord

Honning
Flytende

Akasje
Kremet

Økologisk
Kvalitet

Bransjen kjennetegnes av en stor, ledende konkurrent - Honningcentralen (HC). Prisnivået på honning er presset til et maksimum av HC, som bl.a. har hatt prisøkning hvert halvår på 5% på honning de siste 10 årene inntil vi kom på banen. Vår aggressive salgsinnsats butikkene med kalkyler gir den enkelte butikkdriver et økonomisk insitament til å ønske oss inn. Produktkvalitet er et udiskutabelt krav.

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

Markedet i Norge kan utvides (sunnhet, miljø). Vinneren blir den mest synlige blant menigmann, i butikk og hos kjedene (oss). Sverige har dobbelt så mange innbyggere som Norge og hver innbygger spiser gjennomsnittlig dobbelt så mye honning som en innbygger i Norge. Potensialet er meget stort. HC styres av birøktene som kun vil satse på norsk honning (= 18 % av HC's omsetning). Sverige = Norge x 4

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

Svak



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

Markedsnivå

Nordisk



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

Magien finner du i

- Unik tjeneste

- Unik teknologi

- Dyktig ledelse

- Et stort fremtidig marked

- Mulighet for rask vekst

- Tidlig ute-fordeler

- Mulighet for stor profit

Vekst- og markedsdrivere

- Svake konkurrenter
- Økende markedsmodning
- Markedsvekst

Markedstrusler og -utfordringer

- Høye investeringskrav

Eierskap og exit

5 gründere har satset ca. 2 MNOK hittil. Av disse 3 nøkkelpersoner: Norges beste salg- og markedssjef, birøker med vekt på produkt- og produksjonskvalitet samt styreleder med lang erfaring innen økonomi, ledelse og handel i gründerbedrifter og små-/mellomstore bedrifter. Eierskapet bør være langsiktig de første 5 - 6 årene. Exit kan skje på basis av aksjonæravtale - internt eller eksternt salg.

Styreplass og aksjonæravtale

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



Dagens eiere aksepterer:

- Å ikke alene kunne selge sine aksjeposter uten å ta med investorene



Mest trolige kjøpere av selskapet:

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

Interessante verdier:



Tilgang til marked



Tilgang til kundevolumer



Tilgang innhold-trafikk