

# Tek-zence AS' Investorprofil



Investorprofilen er levert  
av:



**purehelp.no**  
business search engine

## 📍 Tek-zence AS' Investorprofil

Selskap-prosjekt:	Tek-zence AS	Kontakt:	Thomas Vogt
Bransje:	<a href="#">Engroshandel med maskiner og utstyr til bergverksdrift, olje- og gassutvinning og bygge- og anleggsv (46630)</a>	Epost:	<a href="mailto:thomas.vogt@tek-zence.no">thomas.vogt@tek-zence.no</a>
Etablert:	15.11.2018	Mobil:	90524720
Antall år i drift:	3	Nettside:	<a href="http://www.tek-zence.no">www.tek-zence.no</a>

TEK-Zence AS er et norsk teknologiselskap i takst, bygg og boligbransjen. Selskapet ble stiftet i 2018 som et rent datterselskap av TEK-Norge AS (som er et ledende takstfirma basert i Oslo-området med syv takstmenn). Sommeren 2020 gikk TEK-Zence AS gjennom en rettet emisjon og ble et selvstendig selskap med private eiere. Kjernevirksomheten er bruk av sensorer i kombinasjon med høy byggfaglig kompetanse. Ved å bruke sensorer i eneboliger, leiligheter og fritidsboliger, samt næringsbygg både offentlig og privat; \* Forebygger man skade \* Dokumenterer tilstand \* Reduserer vedlikeholdskostnadene \* Forleng levetid på byggedeler \* Reduserer sin forsikringspolise "Innen ti år vil det være like vanlig med fuktsensorer i kjelleren og sensor for inklinasjon på loftet, som komfyrvakt på kjøkkenet, og vi skal være en ledende leverandør i dette markedet".

## 👥 Ledelse og Kompetanse

### Styreprofil (4 personer)

1 <i>Med finansiell erfaring</i>	4 <i>Med bransjefaglig erfaring</i>
1 <i>Med internasjonal erfaring</i>	4 <i>Med gründererfaring</i>

## Forretningsmodell

TEK-Zence har som første i verden utviklet et helhetlig sensorsystem som kontinuerlig måler fukt, temperatur, kondens, duggpunkt, vektprosent i tre og relativ luftfuktighet i betong, i indre bygningsmasse og konstruksjon i en og samme sensor boks. Den måler samtidig også bevegelser og rystelser. Et sensorsystem består av frittstående sensor bokser som gir kunder varsler ved negativ utvikling.

### Skalerbarhet

Meget god



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

### Markedspotensial

Internasjonalt



Markedspotensialet i foretningsmodellen er **internasjonalt**.

### Unikhet

Meget



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

### Type produkter

---

- Tjenesteleveranse
- Produktleveranse

### Type kunder

---

- Salg til konsument
- Salg til bedrift
- Offentlig sektor

### Salgsmetoder

---

- Personlig salg
- Markedsføring

### Leveransemodell

---

- Abonnement - faste avtaler
- Prosjekt - engangsoppdrag

### Produktsøkeord

sensor  
entreprenør

sensortechnologi  
bolig

næringsbygg

Vår teknologi lar oss hjelpe blant annet boligeiere og eiendomsbesittere med varslinger når boligen/byggene får negativ utvikling i indre bygningsmasse og konstruksjon. Vår teknologi bidrar til å forlenge levetid på bygg og byggedeler. Dette er vesentlig for å nå våre bærekraftsmål for 2030. Kombinasjonen av sensortechnologi, byggteknisk kompetanse og varslingsstjeneste gjør oss unike

#### Teknologiens unikhetsgrad

Meget



Vi mener vår teknologi er *meget unik*.

#### Teknologiens disruptivitet

Svært mye



Teknologien vår er *svært mye disruptiv*.

#### Teknologiens beskyttelse



Kunnskapsbarrierer

## Marked og vekst

TEK-Zence sitt sensorsystem dekker allerede over 2000000 kvadratmeter boligmasse med våre sensor bokser. Markedet har aldri opplevd et slikt sensorsystem før, og vi merker at det trengs å bruke betydelige ressurser for å få kjennskap til produktet ut til flest mulig boligeiere/eiendomsbesittere. TEK-Zence både utvikles og produseres i Norge. Ta kontakt for å få en presentasjon av vår teknologi!

### Vekstpotensiale

Meget stort



Vi har et **meget stort** vekstpotensiale

### Lønnsomhet

Enormt



Vi kan oppnå et **enormt lønnsomhetsnivå**.

### Betalingsvilje

God



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

### Konkurransen

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    | - Unik kompetanse           | - Unikt produkt            |
| - Unik teknologi   | - Et stort fremtidig marked | - Internasjonal vekst      |
| - Tidlig utfordrer | - Mulighet for stor profitt | - Positive samfunnstrender |

### Vekst- og markedsdrivere

- Økende markedsmodning
- Digitaliseringsmuligheter
- Teknologipotensial
- Markedsvekst
- Miljøbevissthet

### Markedstrusler og -utfordringer

- Utfordrende salgsmodeller
- Utfordrende markedsstrategi
- Høye investeringskrav

## Eierskap og exit

Vi ønsker å hente 5-10 millioner som i sin helhet skytes inn i selskapet. Vi ønsker å få inn en investor som synes innovasjon, teknologi og eiendom er spennende. Vi ønsker å bruke store deler av dette beløpet til å kjøpe større volum sensor bokser da det er lang leveringstid. Vi ønsker også å benytte to millioner av dette til driftsmidler. Blant annet for å ansette grunder Thomas Vogt på fulltid

### Styreplass og aksjonæravtale

---

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



### 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
- Å ikke kunne legge ned veto mot salg av aksjonærposter



### Mest trolige kjøpere av selskapet:

---

- Internasjonale konkurrenter
- Internasjonale investorer

### Interessante verdier:

---



Tilgang til marked



Tilgang til kundevolumer



Tilgang teknologi