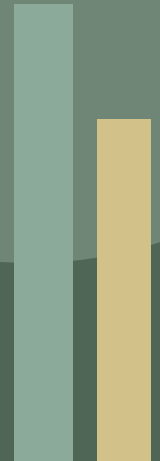


VIKEN VASKERI AS

M&A-kandidatrapport - finansiell oversikt, strategisk analyse og kjøpsanbefaling

Basert på åpne regnskapstall og selskapsinformasjon. Beløp i 1000 NOK der ikke annet er angitt.



9,9 MNOK

Omsetning 2024

3,5 MNOK

EBITDA 2024

35,1 %

EBITDA-margin

**Driftsselskap /
EBITDA-case**

Selskapsklassifisering

Konklusjon

Kjøpbar og attraktivt lokalt vaskeri-/rensericase med sterk vekst, høy rapportert EBITDA-margin, 12 ansatte og solid balanse. Caset bør vurderes videre, men prising må baseres på normalisert EBITDA etter eierlønn, capex, maskinpark, kundekonsentrasjon og overførbarhet. Anbefalt inngang er strukturert transaksjon med seller credit/earn-out, overgangsavtale og tydelig DD på kunder, kontrakter og teknisk risiko.

Screeningkonklusjon

EBITDA-case, capex-DD

Anbefalt handling

Eierdialog og DD

Datakvalitet

God, offentlig

Finansiell transparens

Middels / god

Eieravhengighet

Høy

Strategisk relevans

Lokal B2B-service

Estimert transaksjonsform

Aksjer / earn-out

Prioritet

Middels / høy

Del 1 - Finansiell oversikt (2024)

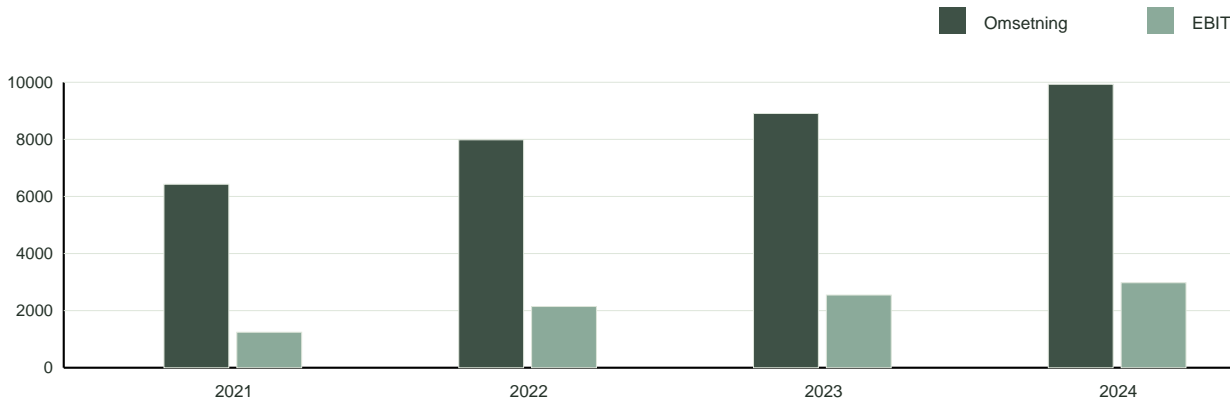
Regnskapsår: 2024. Selskapsklassifisering: Driftsselskap / EBITDA-case. Regnskapet for 2024 er siste verifiserte offentlige hovedgrunnlag. EBITDA er hentet fra åpne nøkkeltall og stemmer med EBIT pluss avskrivninger. Tallene må normaliseres for eierrolle, vedlikehold, leasing, arbeidskapital, engangseffekter og eventuell debt-like risiko før bindende pris.

Selskapsklassifisering: Driftsselskap / EBITDA-case | Sekundær: Asset-heavy driftsselskap | Konfidens: Høy. Begrunnelse: Betydelige ordinære driftsinntekter; EBITDA er positiv; EBIT er positiv. Verdsettelsesankner: Normalisert EBITDA / kontantstrøm justert for arbeidskapital, capex og netto gjeld.

9,9 MNOK Sum driftsinntekter	3,5 MNOK EBITDA	3,0 MNOK Driftsresultat / EBIT	2,9 MNOK Resultat før skatt
2,3 MNOK Årsresultat	7,0 MNOK Sum eiendeler	3,9 MNOK Sum egenkapital	12 Ansatte

Nøkkeltall 2024	Beregning	Vurdering
EBITDA-margin	35,1 %	Svært sterk margin; må normaliseres for eierrolle, capex og kundemiks.
EBIT-margin	30,0 %	Høy operasjonell lønnsomhet etter avskrivninger på 0,5 MNOK.
Årsresultatmargin	23,0 %	God kontantstrømsindikasjon, men ikke fri kontantstrøm uten capex-test.
Egenkapitalandel	56,2 %	Solid balanse og bedre downside-beskyttelse enn mange mikroselskaper.
Likviditetsgrad 1	2,59	God kortsiktig likviditet; arbeidskapitalnivå bør likevel peges.
Omsetning per ansatt	0,83 MNOK	Effektiv drift med 12 ansatte; mulig underkostet eierinnsats må testes.

Omsetning og EBIT 2021-2024 (NOK 000)



Del 2 - Analytisk vurdering

1. Kort oppsummert vurdering

Vurderingen er at Viken Vaskeri AS er et interessant mikro-M&A-case for driftsnær kjøper. Selskapet har vokst fra 6,4 MNOK i 2021 til 9,9 MNOK i 2024 og leverer høy rapportert EBITDA på 3,5 MNOK. Kjøpslogikken er lokal kundetilgang, repeterende vaskeribehov og rask kontantstrøm. Go/no-go avhenger av DD-bevis for kundestabilitet, normalisert eierlønn, maskinpark og reell overførbarhet fra én eier.

2. Om selskapet

Selskapet driver vaskeri- og renserivirksomhet fra anonymisert adresse i Viken. Tjenestene omfatter arbeidstøy, kokke-/helsetøy, matter, mopper, duker, gardiner, dyner, tepper, skjorter og rens av plagg. Nettsiden oppgir henting og levering i Viken, Sundby, Holmvik, Skogen og omegn. Den mest kjøpsrelevante inntekten er antatt B2B med repeterende behov; faktisk B2B-andel og kontrakter må verifiseres.

3. Nøkkeltall 2024

Post	2024	Kommentar
Sum driftsinntekter	9,9 MNOK	Liten, men kommersielt relevant lokal tjenestevirksomhet med vekst.
EBITDA	3,5 MNOK	Sterk inntjening før avskrivninger; må normaliseres i DD.
EBIT	3,0 MNOK	Avskrivninger på 0,5 MNOK indikerer materiell maskinpark/capex-risiko.
Resultat før skatt	2,9 MNOK	Finansposter har begrenset nettoeffekt i 2024.
Årsresultat	2,3 MNOK	God resultatbase, men fri kontantstrøm krever capex- og skattetest.
Eiendeler / egenkapital	7,0 / 3,9 MNOK	Egenkapitalandel 56,2 %, kontanter 3,4 MNOK og bankgjeld 1,4 MNOK.

4. Marginanalyse

EBITDA-margin på 35,1 % og EBIT-margin på 30,0 % er svært sterk for praktisk tjenestedrift. Det gjør caset attraktivt, men også sårbart for feil normalisering. DD bør teste markedslønn for daglig leder/eier, faktisk timebruk, strøm/vann, vaskemidler, transport, vedlikehold og avskrivningsnivå. Maskinpark og eventuelle leasingavtaler kan gjøre rapportert EBITDA høyere enn fri kontantstrøm. Pris må ned hvis normalisert EBITDA er nær 2,4-2,8 MNOK.

5. Vekst

Omsetningen har økt ca. 3,5 MNOK fra 2021 til 2024, tilsvarende rundt 15-16 % årlig vekst. Veksten ser lønnsom ut fordi EBIT samtidig har økt fra 1,2 MNOK til 3,0 MNOK. Kvaliteten må splittes i prisøkning, volum, nye B2B-avtaler, privatkundemiks og churn. Vedvarende vekst er mest verdifull hvis den skyldes kontrakts- eller rutebasert B2B, ikke engangskunder eller midlertidige prisøkninger.

6. Balanse og soliditet

Balansen er solid med 7,0 MNOK i eiendeler og 3,9 MNOK i egenkapital. Kontanter på 3,4 MNOK og bankgjeld på 1,4 MNOK gir finansiell fleksibilitet, men equity value må justeres for netto gjeld/kontanter, skatt og normal arbeidskapital. Varige driftsmidler på 2,6 MNOK og goodwill på 0,4 MNOK krever teknisk og regnskapsmessig gjennomgang. Proff varsler registrerte premium-forhold; panteheftelser/anmerkninger må avklares.

7. Effektivitet per ansatt

Med 12 ansatte er omsetning per ansatt ca. 0,83 MNOK og EBITDA per ansatt ca. 0,29 MNOK. Produktiviteten fremstår sterk og indikerer effektiv drift, god kapasitetsutnyttelse eller høy prising. Risikoen er at eier dekker salg, drift, kundeservice og akutte leveranser uten full kostnad. Normalisert ledelseskapasitet må derfor inn i EBITDA før pris.

8. Eierstruktur og nøkkelpersonrisiko

nøkkelpersonen er daglig leder, styreleder og oppgitt 100 % eier. Det gir enkel beslutningslinje, men høy nøkkelpersonrisiko. Signatur ligger hos styrets leder alene, og kunder, ansatte, prising og leveringsrutiner kan være personavhengige. Kjøper bør kreve 12-24 måneders overgang, non-compete, kundemøter, seller credit og earn-out. Full kontantbetaling uten retensjonsmekanismer anbefales ikke.

9. Strategisk attraktivitet

Tema	Vurdering
Lokal ruteplattform	Henting/levering i Viken, Sundby, Holmvik og omegn kan gi kjøper kundetilgang og bedre kapasitetsutnyttelse.
Repeterende B2B-behov	Arbeidstøy, matter, mopper og duker kan gi stabile ordre. Kontrakter, frekvens og churn må dokumenteres.
Operasjonell forbedring	Mulig verdi i ruteoptimalisering, digital booking, prisstyring, kundecontrakter og bedre salg mot bedrifter.
Kjøpsbar størrelse	Lite selskap med én eier kan være gjennomførbart, men krever aktiv drift og overgangsbeskyttelse.

10. Konkurransesbildet

Konkurransen består av lokale renserier/vaskerier, Tekstilpartner-lignende B2B-aktører, større tekstilservicekonsern og kunders interne vask. Lokale aktører konkurrerer på nærhet og responstid, mens større aktører kan vinne med pris, systemer, kontrakter og bredere sortiment. Forsvarbarhet må bevises gjennom toppkunderstabilitet, ruteøkonomi, leveringspresisjon, prisøkningsevne og lav churn. DD bør hente topp 20 kunder, tapte anbud, kontrakter, kundereferanser og tilbudshistorikk før markedsposisjon prises.

11. Verdsettelse

Anbefalt verdsettelsesanker etter regelmotoren er Normalisert EBITDA / kontantstrøm justert for arbeidskapital, capex og netto gjeld. Verdsettelsen bør ta utgangspunkt i normalisert EBITDA, ikke rapportert 2024-EBITDA alene. For et lite, eieravhengig servicecase er relevant EV-multippel normalt konservativ og bør justeres for kundekonsentrasjon, maskinpark, capex og konkurransebevis. Strategisk kjøper med rute-/kapasitets-synergier kan betale mer enn passiv investor. EV må skilles fra equity value til balanse-DD er ferdig.

Scenario	Normalisert EBITDA	Multippel	Enterprise Value	Kommentar
Konservativt	2,4 MNOK	2,5x	6,0 MNOK	Brukes ved høy eieravhengighet, svak kontraktsgrad eller capex-etterslep.
Base case	2,8 MNOK	3,0x	8,4 MNOK	Forsvarlig hvis kontantstrømmen er repeterende og overførbar.
Bull case	3,2 MNOK	3,5x	11,2 MNOK	Kun ved sterk B2B-retention, ren balanse og god maskinpark.

Equity value må justeres for netto gjeld/kontanter, normal arbeidskapital, leasing, skyldig skatt, panteheftelser, utbytte etter balansedato og andre debt-like items. Pris bør kommuniseres som EV inntil full balanse-DD foreligger.

12. Positive investeringsmomenter

Attraktiviteten ligger i lokal posisjon, dokumentert vekst, høy lønnsomhet, 12 ansatte, kontantbeholdning og konkret tjenestespekter. Tjenesten har repeterende behov og kan gi synergier for aktører med eksisterende ruter, kunder eller kapasitet. Caset passer best for aktiv driftskjøper som kan overta eierrollen og profesjonalisere salg, kontrakter og pricing.

13. Risikopunkter

Risiko	Hvorfor det betyr noe	DD-tiltak
Eieravhengighet	Én person er eier, daglig leder og styreleder; relasjoner og rutiner kan være personbundne.	Overgangsavtale, non-compete, kundemøter, seller credit og earn-out.
Normalisert EBITDA	35 % EBITDA-margin kan skyldes underkostet eierrolle, prisnivå eller utsatt vedlikehold.	Normaliser eierlønn, capex, vedlikehold, strøm/vann, transport og engangsposter.
Kundekonsentrasjon	Få B2B-kunder kan forklare stor del av EBITDA og gi høy nedside ved churn.	Topp 20 kunder, omsetning/DB, kontrakter, varighet, churn og referanser.
Maskinpark og HMS	Varige driftsmidler og vaskeridrift kan ha teknisk, miljømessig og vedlikeholdsrelatert risiko.	Teknisk inspeksjon, servicehistorikk, leasing, miljø/HMS og 3-5 års capex-plan.
Heftelser/anmerkninger	Åpne kilder varsler registrerte premium-forhold som må forstås før aksjekjøp.	Firmaattest, pantebok, kredittsjekk, skatteattester og juridisk DD.

14. DD-spørsmål til eier

Spørsmål til eier / DD-liste
Hvor stor andel av 2024-omsetningen er B2B, privatkunder, engangsoppdrag og repeterende avtaler?
Hvem er topp 20 kunder, og hvor stor andel av omsetning, bruttofortjeneste og EBITDA representerer de?
Hvilke kunder har skriftlige kontrakter, frekvensavtaler, bindingstid og reguleringsmekanismer?
Hva er faktisk arbeidstid og rollefordeling for dagens eier, og hva er markedsmessig erstatningskostnad?
Hva er alder, teknisk stand, servicehistorikk, bokført verdi og investeringsbehov for maskiner og biler?
Finnes det leasing, pant, garantier, betalingsanmerkninger, tvister eller andre debt-like items?
Hvordan fordeles 2021-2024 vekst mellom pris, volum, nye kunder, geografisk utvidelse og engangseffekter?
Hvilke HMS-, miljø-, kjemikalie-, brann-, vann/avløps- og arbeidsmiljøkrav gjelder, og er dokumentasjonen komplett?
Kan eier være med i 12-24 måneder og akseptere seller credit, earn-out, non-compete og kundebevaringsmål?

15. Mest relevante kjøpertyper

Kjøptype	Relevans	Begrunnelse
Lokal vaskeri-/renseriaktør	Høy	Kan integrere kunder, ruter, ansatte og kapasitet med lavest operativ risiko.
Tekstilservice-kjede	Middels/høy	Relevant hvis B2B-volum, kontrakter og maskinpark gir skalering.
Renholds-/facility-aktør	Middels	Kan krysselge matter, mopper og arbeidstøy til eksisterende bedriftskunder.
Aktiv eier / gründer	Middels	Kan kjøpe kontantstrøm, men må tåle eierrolle, drift og lav kontantandel.

16. Anbefalt oppkjøpsstruktur

Anbefalt struktur er aksjekjøp dersom historisk risiko, skatt, pant og HMS er ryddig; ellers bør innmatkjøp vurderes. Betal 55-65 % kontant ved closing, 20-30 % seller credit over 24-36 måneder og 10-20 % earn-out knyttet til EBITDA, bruttofortjeneste og toppkunderetensjon. Avtalen bør ha working capital peg, capex-garanti, kundebevaringsmekanisme, non-compete, garantiholdback og overgangsavtale med eier.

17. Prisvurdering

Indikativt åpningsnivå er 7,0-8,5 MNOK EV basert på 2,4-2,8 MNOK normalisert EBITDA og konservativ mikro-multippel. Base case rundt 8,4 MNOK EV er forsvarlig hvis B2B-andel, kundestabilitet, maskinpark og eieroverføring bekreftes. Strekkpris opp mot 10,5-11,0 MNOK EV krever sterk dokumentasjon på repeterende EBITDA, lav capex-risiko og strategiske synergier. Betal ikke for kontanter før netto gjeld og arbeidskapital er avklart.

18. Endelig vurdering

Anbefaling: Gå videre til eierdialog og begrenset DD med tydelig prisdisciplin. Selskapet er attraktivt fordi det kombinerer vekst, høy margin, lokal kundetilgang og solid balanse. Hovedrisiko er at rapportert EBITDA ikke er overførbart uten dagens eier, maskinpark eller nøkkelpersoner. Transaksjonen bør struktureres for å beskytte kjøper mot eieravgang, capex og kundetap. Hvis DD bekrefter B2B-retention og normalisert EBITDA over 2,8 MNOK, er caset interessant. Hvis ikke bør pris presses ned eller prosessen stoppes.

Kilder og forbehold

Kildegrunnlag
anonymisert regnskapskilde: anonymisert organisasjonsnummer - regnskap 2021-2024, nøkkeltall, ansatte, roller og eiere.
Brønnøysundregistrene: virksomhetsopplysninger, anonymisert adresse, næringskode 96.100 og internettadresse.
selskapets nettside: tjenestespekter, innleveringsadresse, henting/levering og geografisk område.
åpne selskapskilder: anonymisert regnskapskilde, EBITDA, balansedata og aksjonær-/rolleinformasjon som kontrollkilde.
åpne lokale kataloger: tjenestebeskrivelse, åpningstider, kontaktpunkter og lokale konkurrentindikasjoner.

Forbehold: Rapporten er basert på offentlig informasjon og grove M&A-antakelser. Den erstatter ikke juridisk, skattemessig, finansiell og kommersiell due diligence. Tall kan være avrundet.

Disclaimer og ansvarsbegrensning

Denne rapporten er utarbeidet av Avanoq AS ved bruk av programvare, automatisert datainnhenting, strukturerte analysemodeller og kunstig intelligens. Rapporten er ment som et innledende informasjons- og screeningsverktøy for vurdering av et selskap, og skal ikke anses som en fullstendig gjennomgang, verddivurdering, due diligence-rapport, investeringsanalyse, investeringsrådgivning, juridisk rådgivning, skatterådgivning, regnskapsmessig rådgivning eller annen profesjonell rådgivning.

Rapporten er basert på offentlig tilgjengelig informasjon, tredjepartskilder, registre, databaser og/eller annen informasjon som på tidspunktet for utarbeidelsen fremstod som relevant. Avanoq AS gjør rimelige tiltak for å strukturere og analysere informasjonen, men garanterer ikke at alle opplysninger er fullstendige, korrekte, oppdaterte eller egnet for brukers konkrete formål. Offentlige registre og tredjepartskilder kan inneholde feil, forsinkelser, mangler eller utdaterte opplysninger. Rapporten kan også inneholde vurderinger, antakelser, estimater eller konklusjoner som er generert eller støttet av kunstig intelligens, og slike vurderinger kan være usikre eller ufullstendige.

Rapporten må ikke brukes som eneste grunnlag for beslutninger om kjøp, salg, investering, finansiering, kredittgivning, inngåelse av kontrakt, ansettelse, samarbeid, leverandørvalg eller andre kommersielle, juridiske eller økonomiske beslutninger. Enhver beslutning basert på rapporten tas fullt ut på brukers egen risiko. Før det treffes beslutninger av betydning, bør brukeren innhente selvstendig rådgivning fra kvalifiserte fagpersoner, herunder advokat, revisor, regnskapsfører, finansiell rådgiver, bedriftsmegler eller annen relevant ekspertise.

Rapporten er ikke en anbefaling om å kjøpe, selge, finansiere, investere i, inngå avtale med eller avstå fra å inngå avtale med det omtalte selskapet. Eventuelle beskrivelser av muligheter, risikoer, styrker, svakheter, strategisk posisjon, oppkjøpsrelevans, finansielle forhold eller markedspotensial er kun ment som generelle analysepunkter og hypoteser for videre vurdering. Slike vurderinger må verifiseres gjennom selvstendig analyse, kontakt med selskapet, gjennomgang av regnskaper, avtaler, eiendeler, forpliktelser, skattemessige forhold, juridiske forhold, operasjonelle forhold og annen relevant dokumentasjon.

Avanoq AS har ikke gjennomført bekreftende due diligence, revisjon, taksering, verdsettelse, juridisk kontroll, teknisk kontroll eller kommersiell verifikasjon av selskapet, med mindre dette uttrykkelig fremgår skriftlig av rapporten. Rapporten bygger normalt ikke på ikke-offentlig informasjon, ledelsesintervjuer, selskapets interne dokumentasjon, kundekontrakter, leverandøravtaler, låneavtaler, arbeidsavtaler, skatteposisjoner, rettstvister, heftelser eller andre forhold som kan være vesentlige for en korrekt vurdering av selskapet.

Avanoq AS fraskriver seg, så langt gjeldende rett tillater, ethvert ansvar for direkte eller indirekte tap, økonomisk tap, tapt fortjeneste, tapte forretningsmuligheter, krav fra tredjeparter, feilinvesteringer, feilbeslutninger eller andre konsekvenser som helt eller delvis oppstår som følge av bruk av, tillit til eller manglende mulighet til å bruke rapporten. Dette gjelder uavhengig av om tapet skyldes feil, mangler, forsinkelser, unøyaktigheter, tekniske problemer, modellfeil, datagrunnlag, kildefeil eller brukers egen tolkning av rapporten.

Rapporten kan inneholde sammenstillinger, analyser, tekst, modeller, metoder, struktur, design og øvrig innhold som tilhører Avanoq AS eller Avanoq AS sine lisensgivere. Rapporten er kun ment for den kunden eller mottakeren som har bestilt rapporten, med mindre annet er skriftlig avtalt. Rapporten kan ikke kopieres, videreseiges, publiseres, distribueres, gjøres tilgjengelig for tredjepart eller brukes kommersielt uten skriftlig forhåndssamtykke fra Avanoq AS, med unntak av intern bruk hos bestiller.

Dersom rapporten inneholder personopplysninger, skal brukeren behandle slike opplysninger i samsvar med gjeldende personvernregelverk. Rapporten skal ikke brukes som eneste grunnlag for automatiserte avgjørelser som har rettsvirkning for en person eller på annen måte i betydelig grad påvirker en person. Brukeren er selv ansvarlig for at egen bruk av rapporten skjer i samsvar med gjeldende lover, forskrifter, interne retningslinjer og eventuelle krav til konfidensialitet, personvern og informasjonssikkerhet.

Avanoq AS kan ikke garantere at rapporten identifiserer alle relevante risikoforhold, røde flagg, feil, svakheter, forpliktelser eller muligheter knyttet til selskapet. Rapporten skal forstås som et beslutningsstøtteverktøy for tidligfase screening, ikke som en endelig konklusjon. Brukeren oppfordres til å gjøre egne undersøkelser og verifisere alle vesentlige opplysninger før rapporten legges til grunn for videre handling.

Ved å bruke rapporten aksepterer brukeren denne disclaimeren og ansvarsbegrensningen.