

Bakeriet
— I VALDRES —

Prospekt



Bakst i all framtid

/00

Historien

Helge Gjerdalen Holte, vinter 2022

I godt moden alder fant jeg ut at dersom jeg ville spise gode brød måtte jeg lage dem selv. Etter prøving og feiling og en julegavebok om faget, ble bakeriet etablert 2. oktober 2014.

Filosofien til bakeriet er at vi skal bruke god tid og de beste råvarene for å få de beste resultatene. Dette lærte jeg i barndommen og oppveksten på gården Tollefsrud hvor vi drev hotell. Min mor, Gunvor Laura Mathea, var kjent for sine kokekunster og laget utsøkte, klassiske retter hvor sausene dampet av god kraft og fløte. Alltid rause porsjoner med nok påfyll til alle var gode og mette. Faren min, Bjørn Melvin, var en gründer i sjel og sinn. Han kom til dalen fordi han så de store ressursene i skogene, og han mente at tømmeret måtte foredles i dalen for å få større verdiskaping i lokalsamfunnet.

Med gründerånd og sans for kvalitet og gode råvarer, ble Bakeriet i Bagn startet. Siden starten har bakeriet hatt ulike lokasjoner, og navnet er endret til Bakeriet i Valdres, men fokus på gode råvarer og godt håndverk ligger fortsatt til grunn.

**Duften og smaken av våre nybakte varer
– best å dele!”**



Innhold

/01-09

Intro Hovedpunkter

- Posisjon - Muligheter - Verdier - Team - Marked
- Verdiløftet - Hva sier kundene - Høydepunkter

/10

Produkter

- Produktportefølje - Nye produkter

/11-14

Forretningsmodell

- Forretningsmodell - Verdiløfte - Eksterne salgskanaler - Samarbeidspartnere - Lokaler

/15-20

Investeringsmulighet

- Hvorfor skalere nå - Investeringsmulighet
- Kapitalbehov - Omsetning - Verdisetting
- Investeringsrisiko

/21-23

Om bedriften

- Milepæler - Økonomi - Omsetning - Kontaktinfo

101

Hoved- punkter

- **Håndverksbakeriet i Valdres**
- **Produserer kvalitetsbakst**
- **Sentralt plassert i hjertet av Sør-Norge**
- **Lederposisjon i region med over 20 000 fritidsboliger**

Visjon:

**Magiske øyeblikk skapes når
baksten deles på alle verdens bord.**

102

Posisjon

- Bakeriet i Valdres er i 2023 det ledende håndverksbakeriet i Valdres og skal være det foretrukne valg blant heltids- og fritidsinnbyggere.
- Bakeriet i Valdres skal være en av matprodusentene i Valdres som bidrar til å bygge merkevaren Valdres og være den foretrukne samarbeidspartner til kulturarrangementer i regionen.




103

Mulighet

- Bakeriet i Valdres har gjennom de ni årene vi har eksistert, bygget grunnmuren til et levedyktig håndverksbakeri. Nå ønsker vi å bringe det inn i neste fase gjennom å få med nye, ambisiøsefolk på laget. Vi ønsker å hente ut potensialet i markedet. Dette kan gjøres gjennom å tilføre mer ressurser for å vokse videre, eller satse mer på utsalget vårt i Aurdal.
- Den rette baker gis muligheten til å utvikle Bakeriet i Valdres til nye høyder. Dette med mulig støtte fra nåværende eier i en mer tilbaketrukket rolle. I første omgang søkes en engasjert baker som vil styre bedriften skape ytterligere resultater for bedriften.
- Det er også aktuelt med investor (-er) med langsiktig perspektiv og hjerte for fremtiden i Valdres og som vil være med å finansiere den videre reisen. Behovet for investor (-er) vil konkretiseres sammen med den nye bakeren.
- Eier Helge Gjerdalen Holte er åpen for å være med videre som deleier.

104

*Verdier
- hva vi
tror på*

- 
- **Være raus med de beste råvarene**
 - **Bake håndverksmessig**
 - **Være blid og glad**
 - **Skape magiske øyeblikk**
 - **Være imøtekommende**
 - **Være ærlig**
 - **Dele med andre**

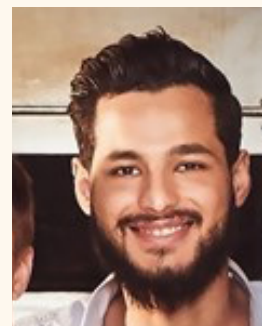
105 Team Bakeriet i Valdres



Helge Gjerdalen
Holte: Eier



Janôs Vargas: Baker
Utdannet i Ungaren



Yahya Dawoud
i opplæring, baker

Team Bakeriet i Valdres består av engasjerte bakere og konditorer. Teamet er dedikert og motivert til å dele av sin kunnskap om mathåndverk slik at alle som er i Valdres kan oppleve gleden av god, tradisjonell bakst

- Helge Gjerdalen Holte, eier
- Geir Myrøld, styreleder
- Erland Espelien
- Janos Vargas, baker
- Mohammad Osman, baker
- Yahya Dawod, baker
- Nils Erik Eggum, mentor
- Henning Klouman, kunde, arkitekt og estetiker
- Sunniva Brufladt, Valdres Næringshage (VNH)
- Hilde Døvre, tidl. VNH
- Henning Wangsnes Valdres Natur- og Kulturpark
- Andre Løvås, produsksjef Åpent Bakeri
- Erlend Løken Volden, fagansvarlig kurs og kompetanse BKLF

106

Marked

BiV retter seg mot den kvalitetsbevisste kunden som er opptatt av god bakst.

Ca **80% av inntektene** kommer fra hyttefolket/ turistene og ca 20% kommer fra fastboende i Valdres.

Potensial:

- Flere kunder i eget utsalg – både fastboende, hyttefolk og folk på gjennomreise
- Større stoppeffekt ved utsalget
- Tydeliggjøring av merkevare
- Samarbeid med andre aktører



107

Verdiløftet

Håndverk

Vi bruker gamle teknikker og prosesser som gir et sunnere bakverk

Tid

God bakst blir til gjennom god tid, tolmodighet og kjærighet

Råvarer

Vi bruker bare rene, enkle råvarer

Smak

Resultatet av lang tids utprøving og forskning gir oss unik smak. Kanelsnurrene er naungjetne og blant de beste i Norge

Fersk bakst

Vi baker når kundene er i Valdres. I alle helger og ferier baker vi og har bakst tilgjengelig // Våre bakere sørger for at vi til en hver tid skal servere bakevarer rett fra ovnen

Lokal tilknytning

Vi skaper liv i gjennom å ta i bruk gamle lokaler og skape arbeidsplasser lokalt

*“Vi skaper magiske øyeblikk når
baksten deles på alle verdens bord”*

/08

Hva sier kundene

- **Kannelsnurrene her bare helt fantastiske - men nesten for store!**
- **Alltid god service hos Helge!**
- **Fin beliggenhet på utsalget i Aurdal, men det er potensial i å gjøre det mer kjent**
- **Ønsker mer; flere brødsorter, større variasjon**

Kundene er entusiastiske og engasjerte! De gir jevnt over svært gode tilbakemeldinger på produktene, og de har ønsker om mer: Større sortiment og enda bedre tilgjengelighet.

3934 følgere på Facebook

109

Høydepunkter

Teamets gjennomføringsevne

På syv år, har teamet lansert 20 produkter på markedet og generert mer enn 7,5 MNOK i salgsinntekter årlig. Teamet har opparbeidet seg unik kompetanse innen produktutvikling, produksjon, salg og markedsføring av håndverksbasert bakst.

Skalering

Etablert eget utsalg, distribusjon gjennom de ledende butikkene i Valdres, samarbeid med hoteller og arrangører av kulturarrangementer

Samarbeid med "Mat SoKklart" på Gol ved konditor Vilde Nistad fra konditorlandslaget. Mat So Klart selger Bakeriet i Valdres sin bakst og BIV selger produktene deres.

Investeringsmulighet

Investering: 2-4 MNOK. Verdiurdering (pre money): 2 MNOK.

Mål: Bygge økt etterspørsel, øke produksjonsvolumet for å møte etterspørsel, effektivisere driften. Bygge merkevaren og styrke markedsføringen. Utvikle nye produkter og forbedre eksisterende produkter.

/10

Produkt- portefølje

- Kanelsnurr
- Mandelsnurr
- Wienerbrød
- Boller m/uten rosiner
- Skolebrød
- Croissanter
- Julekake
- Kringle
- Groubrød
- Kornbrød
- Landbrød
- Havrebrød
- Grout speltbrød
- Dansk rugbrød
- Loff
- Rundstykker
- Frosne bakervarer
- Napoleonskake

Nye produkter:

- Et nytt fullkornbrød
- Flere varer fra andre leverandører i utsalget (syltetøy, pålegg, gaveartikler)
- Påsmurte rundstykker og baguetter i Aurdal
- “Ferdigbakt lunsj”
 - bake inn kjøtt/fyll i rundstykker



Modell 1: B2C salg gjennom eget utsalg og nettbutikk.
Markedsføring på egen nettside og SOME



Modell 2: Salg til regionale butikker



Modell 3: Salg til kulturarrangementer



Modell 4: Salg til HORECA












Modell 5: Salg til offentlige virksomheter



Modell 6: "Bolle på buss"

Bakeriet
I VALDRES

<p style="text-align: center;">8</p> <h3>Partnere</h3>  <ul style="list-style-type: none"> De ansatte Styreleder Geir Myrøld Styremedlem Erland Espelien Ecit på regnskap Revisor Aksel Kopperud Valdres Nærings-hage. Hemsingfestivalen Frikar Trollrock <p>Leverandører:</p> <ul style="list-style-type: none"> Nils Erik Eggum (Utleier) Pals Idun Industrier Stangeland Mølle Thor Vegar Woxen (Egg) Tine Industrier Nørengros Bekken og Strøm Valdres Kjøleservice 	<p style="text-align: center;">7</p> <h3>Kjerneaktiviteter</h3>  <p>Hvilke kjerneaktiviteter må vi selv utføre for å levere verdiløftet?</p> <ul style="list-style-type: none"> Produksjon, markedsføring, distribusjon, salg, utvikling <p style="text-align: center;">6</p> <h3>Ressurser</h3>  <p>Hvilke ressurser trengte vi for å oppfylle verdiløftet?</p> <ul style="list-style-type: none"> Opplæring/ Kompetanse Nøkkelpersonell Økonomisk rygggrad God ledelse 	<p style="text-align: center;">2</p> <h3>Verdiløfte</h3>  <p>Hva slags verdi gir vi kundeselementene våre?</p> <ul style="list-style-type: none"> Magiske øyeblikk skapes når baksten deles på alle verdens bord. <p>Hvilket problem løser vi for kundene?</p> <ul style="list-style-type: none"> Stiller sult Gir gode smaksopplevelser 	<p style="text-align: center;">4</p> <h3>Kunderelasjon</h3>  <p>Hvilken type relasjon har vi til våre kundeselement?</p> <ul style="list-style-type: none"> Fanklubb = de beste kundene web, facebook <p style="text-align: center;">3</p> <h3>Kanaler</h3>  <p>Gjennom hvilke kanaler når vi våre kunder?</p> <ul style="list-style-type: none"> Direktesalg fra eget utsalg Gjennom utvalgte dagligvareforretninger 	<p style="text-align: center;">1</p> <h3>Kundeselement</h3>  <p>Hvem skaper vi verdi for?</p> <ul style="list-style-type: none"> Hel- og deltidsinnbyggere som er opptatt av kvalitet <p>Hvem er våre viktigste kunder?</p> <ul style="list-style-type: none"> Hyttevaldrisen <p>Hva er behovene?</p> <ul style="list-style-type: none"> Kvalitetsbrøduarer basert på gode råvare
<p style="text-align: center;">9</p> <h3>Kostnader (2023)</h3> <ul style="list-style-type: none"> Lønn 45% Husleie 5% Råvarer 27,5 % Osu. 	<p style="text-align: center;">5</p> <h3>Inntektsstrøm</h3> <p>Hva tar vi oss betalt for i dag? Salg av produkter</p> <p>Hvordan tar vi oss betalt? Stykkpriser per produkt</p> 			

/12

Eksterne kanaler

Joker: Etnedal, Fjellbu, Vaset, Ryfoss, Heggenes

Matkroken: Reinli, Etnedal

Spar: Bagn, Beitostølen

Eurospar: Fagernes

Rema: Leira

Fagernes Landhandel

Sesong: Gjendeoset Kiosk

Potensial: HORECA

/13

Eksterne kanaler

Samarbeidspartnere som har bidratt i produktutvikling, produksjon, markedsføring, salg og finansiering.

- Åpent Bakeri
- Bakeriet i Lom

- Pals
- Norengros
- Ecit Valdres
- Eggums Bakeri
- Jonas Bøe Transport
- Valdres Næringshage
- Valdres Natur- og Kulturpark

- Stangeland Mølle
- Idun Industri
- ASKO

/14

Lokaler

Produksjon

Vi har tilhold i lokaler på Fagernes som har vært hovedbakeriet for Valdres fram til begynnelsen av 2000 - tallet. Vi har potensiale til å øke produksjonen til mange-dobbelst størrelse.

Utsalg Aurdal

Ligger strategisk for hele Valdres. "Alle" passerer forbi og ved å oppgradere vil vi kunne oppnå en stadig bedre stoppeffekt. Vi har i dag en stopp-prosent på ca 2,5 av passerende trafikk på de dagene vi har åpen. Vi mener at vi skal kunne stoppe vesentlig flere ved å gjøre oss bedre synlig ute og ved å oppgradere lokalene slik at vi kan framstå som mer attraktive.

/15

Hvorfor skalere nå?

- Etter fire krevende år har vi klart å rette opp økonomien. Nå er tiden kommet for å satse for å vokse. Dette skal gi økt inntjening og gi en mer robust bedrift.
- Vi vet at vi kan øke salget. Dette skal vi klare gjennom å gi kundene enda bedre opplevelser i kontakten med oss ved å stadig utvikle utsalget vårt og å gi våre selgere bedre opplæring i kundebehandling. *Vi skal også satse i enkelte områder hvor det åpner seg muligheter for det.*
- Vi skal spisse kvaliteten gjennom rutiner og tettere oppfølging.
- Vi skal styrke digital markedsføring.
- Vi skal knytte nærmere bånd til enkelte av utsalgsstedene for at de skal bli enda bedre ambassadører for oss.
- Vi har et potensielt marked i HORECA. Dette markedet har vært fraværende gjennom pandemien.



/16

*Kapital-
behov:*

1-2 MNOK

Vekst

Skalering av drift

Øke produksjonen for å møte markedets behovet

Utvikling

Utvikle nye produkter

Investere i produksjonsverktøy for å redusere kostnader

Markedsføring og salg

Utvikle eget utsalg

Innholdsproduksjon

Annonser og sosiale medier

Samarbeid med flere ambassadører

Inngå avtaler med flere eksterne salgskanaler

1/17

Prognose

NOK	2023	2024	2025	2026
Omsetning	8,2*	11	13,5	15
Kostnader	7,8*	10,2	12,5	13,7
Drifts- overskudd	0,7	0,8	1	1,3

Dobling av omsetning over 4 år

*prognose per august 2023

/18

Verdi- setting

I forbindelse med salg av Bakeriet i Valdres AS velger styret å tilby aksjer i selskapet til det styret mener er en rabattert aksjekurs. På bakgrunn av dette velger styret å sette en verd på NOK 2.000.000 for selskapet før emisjon.

Selskapsverdien på selskapet er basert på bedriftens posisjon i markedet, bransjekunnskap, muligheter i markedet, samt en sammenligning av lignende selskaper i samme fase.

Selskapet har gjennomført betydelig utvikling og egeninnsats for å oppnå dagens markedsposisjon tilgjengelig samt utvikling av samarbeid med dagligvarebutikker og HORECA kunder. Basert på forventningene selskapet har, anser styret i Bakeriet i Valdres AS vurderingen korrekt. Verdiurderingen er basert på fremtidige prognoser til selskapet, samt usikkerheten knyttet til selskapets fremtid.

/19

Kapital- forhøyelser hittil

Type	Dato registr.	Økning aksje-kapital	Over kurs	Sum tilført kapital	Ny aksje-kapital	Antall nye aksjer	Sum antall aksjer	På-lydende	Teg-nings kurs
Stiftet	20.10.14	-			30.000	10.000	10.000	3	
Kapital for-høyelse	14.09.20	120.000	960.000	1080.000	150.000	40.000	50.000	3	27

orgnr. 914 326 745

Enhver investering i aksjer er beheftet med risiko. Potensielle investorer bør vurdere alle risikofaktorene og ikke investere mer enn de har råd til å tape.

Markedsrisiko:

Risiko for at markedssituasjonen skal endre seg vesentlig ift. konkurransesituasjon eller etterspørsel.

Finansiell risiko:

Risiko for at Selskapet ikke oppnår nok vekst kapital eller omsetning- og lønnsomhetsutvikling som gjør at det er i stand til å finansiere videre forretningsutvikling og verdiskaping

Verdisetting:

Verdivurderingen er blant annet basert på budsjetter og prognoser som vil være beheftet med usikkerhet.

Risiko ved investering i unoterte aksjer:

Det vil være ytterligere risiko forbundet med å eie unoterte aksjer, da disse er mindre likvide. Aksjene handles ikke på en regulert børs, og kan dermed bli vanskeligere å omsette hvis man ønsker å selge sin beholdning.

/21

Milepæler

Milepæler oppnådd siden oppstart i 2014

2014	2.oktober åpnet Bakeriet i Bagn. 2 ansatte
2015	Flyttet til nye, større lokaler. Utvidet staben med 3 personer. Omsetningen passerte 700.000,-.
2016	Utvidet staben med 4 personer. Vi passerte 2 mill. i omsetning.
2017	Opplevd vekst og økende behov. Flere lokale butikker vil ha våre varer.
2018	Janos Vargas, ungarsk baker begynte hos oss.
2019	Startet kafe på Fagernes. Tunnelen i Bagn ble åpnet. En katastrofe for bakeriet. Mistet 95% av trafikken forbi.
2020	Starter utsalg i Aurdal. Permitterte alle ansatte i 3 mnd. Stengte kafeen. Leveranse til Stølen kafe på Beitostølen.
2021	Flyttet bakeriet til Fagernes. Endret navn.
2022	Overleude covid!
2023	Betraktelig økt omsetning.

/22

Økonomi per i dag

Totalt 2023 til og med juli: 4,1 MNOK

Veksten har frem til nå blitt finansiert over driften

T.o.m. juli	2022	2023
Totalt	5,940	4,067
Lønn	56%	45%
Varekostnad	27%	27,5 %
Driftsresultat	-250 000	+311 000

/23

Kontakt



Helge Gjerdalen Holte



911 03 631



helge.holte@icloud.com



www.bakerietivaldres.no





Bakeriet
— I VALDRES —