

INVESTOR PITCH 2025

Honning AS

Vi skalerer bærekraftig importhonning og glutenfrie kvalitetsprodukter til hele Norge – med et erfarent team, sterke kjederelasjoner og en tydelig plan for lønnsom vekst i Norden.

50 %

ANDEL
IMPORTHONNING
I
NORGESGRUPPEN

26+

SKU I NORSK
DAGLIGVARE

800 000

ENHETER
LEVERT ÅRLIG

22

PRODUKTER I
STORHUSHOLDNING

20kg

Investeringscase i korte trekk

Marked i medvind

70 % av honningen som spises i Norge er importert. Honning AS er posisjonert til å eie denne vekstkurven med premiumprodukter og dokumentert leveransedyktighet.

- Dagligvaremarkedet: ca. 200 mrd. NOK i 2024
- Storhusholdning: ca. 70 mrd. NOK – Asko/NG Servering kontrollerer 70 %
- Etterspørsel fra NorgesGruppen etter nye SKU og kampanjeprogrammer i 2026

Tydelig vekstplan

Vi tar ut 30–50 % topplinjevekst ved å låse inn volum, nye distribusjonsflater og et effektivisert markedsapparat.

- NG kampanjeprogrammer: 150 000+ planlagte enheter i 2026
- Skalerbar avtale med NHO Innkjøpskjeden (18 % av SHH-markedet)
- Planlagt nordisk ekspansjon via Arvid Nordquist (Sverige)

Traksjon og posisjon

Beviste resultater

- Største leverandør av importhonning til NorgesGruppen med 50 % kategoriandel.
- Utvidet sortiment fra 6 til 26 SKU i dagligvare siden 2021.
- 22 produkter tilgjengelig for 20 000 storhusholdningskunder – hovedavtale med NHO Innkjøpskjeden.
- Årlig leveranse på ca. 800 000 enheter med dokumentert kvalitet og leveringssikkerhet.

Unik relasjonskapital

- 40 års bransjeerfaring pakket i ett team – dype beslutningstakerrelasjoner i NorgesGruppen, Asko og Servicegrossistene.
- Bevisst prisstrategi har bygget tillit – stabile prisøkninger og høy rotasjon gir oss flere sortimentskoder.
- Leverandørpartnerskap i Ukraina, Serbia og Norge sikrer råvaretilgang og fleksibilitet i volum.

Produktportefølje

Etablerte bestselgere og etterspurte nyheter gir solid bruttomargin og bredde.
Kampanjeklar design og dokumenterte salgsargumenter fra kjedene.



Akasiehonning Økologisk 300 g

Økologisk akasiehonning fra Ukraina med silkemyk tekstur som holder seg flytende og gir naturlig sødme i te, bakverk og dressinger.



Kuvert Akasiehonning Øko 45 x 20 g

Premium porsjonspakker til hotell, kantine og catering som leverer økologisk akasiehonning i et hygienisk, klart-til-servere format.



Sommerhonning 750 g Ukraina

Standard 750 g sommerhonning for volumdistribusjon, levert i displaypakninger klare for butikkgulvet og planogrammer.

Alternativer: Kuvert 45 x 20 g, 360 g, 500 g (standard og display), 750 g smøremyk og 900 g halvpalle dekker kampanjer, storhusholdning og premiumpresentasjoner.



Vår-honning Flytende 300 g

Lys og frisk vårhonning i praktisk squeeze-flaske som treffer te, frokostblandinger og marinader i premium-segmentet.



Øko Honning med Valnøtter 230 g

Økologisk honning kombinert med sprø valnøtter som leverer premium verdi til ostebord, gavepakker og delikatessehyller.



Øko Akasiehonning med Hasselnøtter 230 g

Økologisk akasiehonning med hasselnøtter som skaper innovasjon og margin i premiumhyllene for både dagligvare og duty free.



Akasiehonning Serbia 300 g

Lys og delikat serbisk akasiehonning i squeeze-flaske som dekker kjedens volumbehov gjennom året med stabile marginer.



Lynghonning 250 g Solliafarmen

Norsk lynghonning fra Solliafarmen som styrker lokalprofilen i MENY og SPAR med kraftig smak til ost, te og dessert.



Spirebrød Skåret Glutenfri 500 g

Ekstra grovt spirebrød med brokkolispirer – fri for gluten, melk og egg – gir magevennlig fiberbredde i Pure Food-porteføljen. Distribuert via MENY, KIWI, SPAR, Bunnpris og nett (Oda, MENY).



Surdeig Chiabrød Skåret Glutenfri 500 g

Mellomgrovt surdeigsbrød med 30 % chiamel leverer lav FODMAP og tilsatt kalsium/vitamin D, fri for gluten og melk – klar for fri-for hyller nasjonalt og online.



Havre-Chia Skåret Glutenfri 500 g

Lyst lav-FODMAP brød bakt med havre og chia for saftig tekstur, helt fri for gluten og laktose. Etablert i MENY, SPAR, Bunnpris, KIWI og digitale kanaler.



Familiebrød Glutenfri 500 g

Klassisk lav-FODMAP familiebrød som treffer hele husholdningen med mild smak, samtidig som det er fritt for gluten, melk og soya. Rulles ut i fri-for fryseskapet nasjonalt.



Rundstykker Fine Glutenfri 240 g

Lyse, lav-FODMAP rundstykker med mild smak – fri for gluten, melk og egg – gir serveringsklare løsninger til frokost- og cateringflater hos kjedene.



Rundstykker Grove Glutenfri 240 g

Saftige grove rundstykker med 7 % kostfiber, helt fri for allergener som gluten og laktose, sikrer variasjon i fri- for kategorien i både dagligvare og nett.



Potato Roll Light Vegan 90 g

Lys, vegansk potetbolle med saftig crumb og skorpe som tåler tining og oppvarming – leveres i 80-stk esker for storhusholdning og convenience.



Potato Roll Dark Vegan 90 g

Mørk potetroll med rik smak og vegansk ingrediensliste, gir premium sandwich-base til hotell, kantine og QSR-kunder i 80-stk displayklar kartong.



Rugbrød Fullkorn m/Solsikke Vegan 805 g

Fyldig tysk-inspirert rugbrød med solsikkekjerner, 100 % plantebasert og klart for foodservice i 805 g form – ideelt for skiver, tapas og buffet.



Lye Spelt Roll Vegan 100 g

Speltbasert pretzel-roll med blank overflate og tradisjonell lutbaking, vegansk og porsjonert for premium burger- og sandwichkonsepter.



Pretzel m/Salt 100 g

Klassisk bayersk pretzel med sjenerøs saltsprinkling – vegansk, stekeklar og levert i 60-stk esker for rask servering i barer, kantiner og event.



Pretzel Boller i Krans

Myk pretzel-krans med delbare boller – vegansk og perfekt til sharing, buffet og catering, levert i 18-stk kartong med høy wow-faktor.



Kremtopping Sjokolade Vegan 200 ml

Vegansk sjokoladetopping fra Schlagfix, leveres i 12 × 200 ml spraybokser og gir barista- og dessertservering et melkefritt premiumalternativ.

Vekstløp 2025–2028

Strategiske milepæler

- **Q4 2025:** Sikre akasiehonning-volum fra Serbia (forhåndsbetalt batch) og styrke kampanjekapasitet.
- **2026:** Aktivere NG kampanjeprogram, utrulle nytt Pure Food rundbrød-konsept og øke bemanning med én selger.
- **2027:** Operativ skalering over drift, rekruttering av ny daglig leder – Bent Kittelsen går inn som salgsdirektør.
- **2028:** Konsolidere 49 mill. NOK omsetningsmål i Norge og 20 mill. NOK pipeline i Sverige via Arvid Nordquist-nettverket.

Pipeline og prognoser

- Sommerhonning 210 g i kronemarked: 100 000 enheter – bruttomargin ~20 %.
- Ny akasiehonning etterspurt av KIWI, SPAR og MENY: minimum 50 000 enheter – bruttomargin ~23 %.
- Glutenfritt rundbrød (Pure Food): 25 000 poser – bygger flere kategori-innpass og innkjøpspoeng.
- Sverige: mål om 4 mill. NOK i kampanjesalg 2026 via Arvid Nordquist – 14 % bruttobidrag.
- Skaleringsplan: 1,1 mill. enheter i 2026 → 1,6 mill. enheter i 2028 med 5 % prisøkning allerede innkalkulert.

Finansiell utvikling

Selskapet har lave faste kostnader og høy operativ gearing. Kapitaltilførsel brukes til varelager og skaleringsressurser – ikke tapsdekning.

År	Omsetning	EBIT	Resultat før skatt	EBIT-margin	Planlagt utbytte	Nøkkelforutsetninger
2025 (est.)	27 mill. NOK	2,2 mill. NOK	–	8 %	0	Sikre akasiehonningvolum, redusere leverandørgjeld til 2,5 mill. NOK
2026 (budsjett)	33,8 mill. NOK	2,0 mill. NOK	3,6 mill. NOK	6 %	50 % av EBIT	Kampanjer i NG, 1,1 mill. enheter i pipeline, prisjusteringer på 5 %
2027 (prognose)	43,7 mill. NOK	4,1 mill. NOK	6,1 mill. NOK	9 %	50 % av EBIT	Nordisk ekspansjon, 1,4 mill. enheter levert, ny salgsressurs i full drift
2028 (mål)	48,9 mill. NOK	1,6 mill. NOK	5,2 mill. NOK	3 %	75 % av EBIT	Full kjedeutbredelse Norge/Sverige, markedsinvesteringer som akselererer 1,6 mill. enheter

Resultat før skatt oppgis fra 2026 i henhold til oppdatert budsjettgrunnlag.

Resultatdriv

- Resultat før skatt vokser fra 3,6 mill. NOK i 2026 til topp på 6,1 mill. NOK i 2027 før målrettet reinvestering i 2028.
- Volumprognosen legger opp til +450 000 enheter levert gjennom kjedepartnere innen 2028 sammenlignet med 2026.

Kostnadsdisiplin

- Sum driftskostnader inkl. varekost og toll øker kontrollerte 31,8 → 47,3 mill. NOK når landsdekkende utrulling er på plass.
- 5 % prisjustering og EUR/NOK 7,5-forutsetning er allerede sikret mot råvare- og valuta-volatilitet.

Kapitalbehov og vilkår

Kapital 2025

- **1,0 mill. NOK** lån for forhåndskjøp av serbisk akasiehonning (oktober–desember 2025). Tilbakebetalt innen 12 måneder via ASKO-volum.
- **Avkastning:** 100 000 NOK fast + 5 % av utbytte 2026 (forhandlingsbart).
- **0,5 mill. NOK** kassakreditt for å håndtere sesongtopper og redusere kortsiktig leverandørgjeld.
- **Avkastning kassakreditt:** 10 % rente + 2,5 % av utbytte 2026.

Skaleringskapital 2026

- **1–2 mill. NOK** vekstkaptital for å finansiere kampanjevare, marketing og én ny salgsressurs.
- Mulighet for konvertibelt lån eller preferert egenkapital med mål om utbytte fra 2026.
- Kapital disponeres direkte mot varer med dokumentert returordre og markedsaktiviteter med kjent margin.
- Mål: Egenkapital minimum 1,2 mill. NOK ved utgangen av 2026, gjeld < 2 mill. NOK.

Teamet

Bent Kittelsen – Gründer & daglig leder

- 40 år i dagligvare og storhusholdning – tidligere salgsdirektør i Delikat/Mills.
- Bygget Honningcentralen fra 28 til 95 mill. NOK på åtte år.
- Skalert flere agenturer (Pure Food, Råstad Foods) med triple-digit vekst.
- 54 % hovedeier – sterkt personlig engasjement og nettverk.

Cecilie Hyllseth – Salg, demo & kundeteam

- 20 års erfaring fra butikkdemo, salgsoppfølging og kjededialog.
- Ansvar for gjennomføring i butikk og opplæring av butikkpersonale.
- Driver løpende koordinering mot produsenter og logistikkpartnere.
- 6 % medeier – bidrar til langsiktig stabilitet i organisasjonen.

Styrking av styre og ledelse

Vi søker én ekstern styrekandidat med FMCG-kompetanse og én investorrepresentant. Planlagt ny daglig leder i 2027 – Bent går inn som salgsdirektør for å sikre videre vekst sammen med et utvidet kommersielt team.

Risiko og mitigering

Nøkkelerisikoen

- Høy avhengighet av nøkkelperson (Bent) i daglig drift.
- Valuta- og råvarepris for importhonning.
- Kjeditgang og sortimentskoder må vedlikeholdes.
- Kortsiktig leverandørgjeld (4 mill. NOK per september 2025).

Konkrete tiltak

- Planlagt rekruttering av daglig leder og selger, samt tydelig styreoppgradering.
- Lange råvarekontrakter i Ukraina og Serbia, med prisoverveltning gjennom kjedene.
- Økt kampanje- og annonsestyring gir raskere rotasjon og bedre koder.
- Kapitalinnhenting brukes primært til varelager og nedbetaling av leverandørgjeld.

La oss skape honningeventyret sammen

Bent Kittelsen og teamet står klare til å skalere Honning AS med riktige investorer på laget. Vi har pipeline, margin og kunder – nå handler det om kapital og kapasitet.

Book et investor-møte

© 2025 Honning AS – Investor pitch utarbeidet for potensielle partnere. Konfidensiell informasjon, vennligst ikke distribuer uten samtykke.