



Gründer og styrets leder av Milrab, Finn Magnus Torall, tror 500 millioner kroner i omsetning innen 2021 er fullt oppnåelig.

HAR TREDOBLET VEKSTEN PÅ 3 ÅR:

Milrab.no omsatte for 100 millioner i fjor - nå skal det femdobles

Slipper inn eksterne investorer for første gang.

AV: THERESE KARLSRUD HAUGEN | PUBLISERT: 15. FEB. 2019 - 10:48

Den norske nettbutikken Milrab.no satt for 3 år siden opp en 3 årsplan om å tredoble omsetningen, noe som på tidspunktet virket hårete og uoppnåelig. Nå som tallene for 2018 er talte kan selskapet meddele at målet er nådd med god lønnsomhet.

- For tre år siden satt vi et mål om å tredoble veksten til 100 millioner, og måten vi nådde målet på var å bryte det ned og jobbe strategisk. Vi har et godt operasjonelt selskap i bunn som har håndtert vekst og gitt gode kundeopplevelser, sier gründer og styrets leder av Milrab Finn Magnus Torall, til eHandel.com.

Milrab ble startet opp av Torall for å levere taktisk utstyr til spesialstyrker i forsvaret i 2005, da han selv hadde bakgrunn fra militæret. Etterhvert viste også specialsoldater ute av tjeneste samt andre privatpersoner en interesse for utstyret til hverdagslig bruk. Netthandelen rullet derfor ut konseptet også i B2C-markedet.

Torall eier selskapet sammen med daglig leder Lars Andreas Grønningsæter Aglen.

Åpner opp for eksterne investorer

Vekstraten og lønnsomheten i selskapet har heller ikke gått under radaren for investorer, og investeringslysten i selskapet har ikke latt vente på seg. Milrab har imidlertid takket nei

til eksterne investorer helt frem til i fjor, da netthandelen valgte å gi det en sjanse for første gang.

- Netthandel har vært i vekst i mange år, og kommer sannsynligvis til å bli flere ganger større i årene som kommer, spesielt i B2B segmentet. I den anledning har Milrab over lang tid blitt kontaktet av mange investorer hvor vi frem til nå har takket nei, men denne gangen var det noen investorer som kunne bringe en svært god strategisk verdi for oss. Vi så at disse kunne være bra å ha med på laget, sier Torall.

Blant de nye aksjonærene som nå er blitt tatt inn er det flere tidligere eiere av programvareselskapet Drofus samt sjakkentusiasten Kjetil Myril Aasen, som eide Melin Medical.

Skal nå 500 MNOK

For den suksessfulle nettbutikken skal B2C-segmentet i seg selv ha vokst med 100 prosent i desember, samtidig som veksten totalt sett landet på 77 prosent.

Lønnsomheten økte med 171 prosent. Nå forventer selskapet å ta den høye vekstraten videre også i tiden som kommer.

Neste 3 årsplan kan nemlig ikke omtales som mindre ambisiøs enn den selskapet hadde for tre år siden, men Torall tror målet er fullt oppnåelig.

- Neste 3 årsplan er å femdoble omsetningen til 500 millioner norske kroner i 2021, sier Torall.

🔗 B2B | Milrab.no | Nettgründere | Sportsbransjen

0 kommentarer

Sorter etter

Eldste

Legg til en kommentar ...

[Programtillegg for Facebook-kommentarer](#)