

INVESTERINGSPUNKTER

Kategori

Europeisk kokosvann USD 1,57 mrd, 13–20% CAGR; Norge betaler ~2,2× svenske priser for identisk ledende produkt.

Merkevare

KILDE — «Natures andre kilde». Nordisk design, Direction A-emballasje, isbreblå kork som hylleaktivum.

Modell

Kapitallett: kvalifiserte co-packere, delt 3PL i Oslo, ingen kjølekjede, null investeringer i anleggsmidler.

Vei til marked

DTC-abonnement → trening & badstu → dagligvare med omsetningsbevis. 47,6% DTC-dekningsbidrag.

Finansiering

NOK 2,0m såkorn — spesifisert til siste krone; 18+ mnd runway; månedlig EBITDA break-even M11; kapital-tilbakebetaling M30 (basis).

MARKEDSMULIGHET

USD 1,57 mrd

VERIFISERT

europesk kategori 2025

13–20%

VERIFISERT

kategori-CAGR

2,2×

VERIFISERT

prisgap Norge vs Sverige



FORRETNINGSMODELL

Kvalifisert co-packer → KILDE merkevare & spesifikasjon → delt 3PL i Oslo → DTC · utsalg · dagligvare. Én temperert varestøm; hver kartong gjenlukkbart med den isbreblå skrukorken.

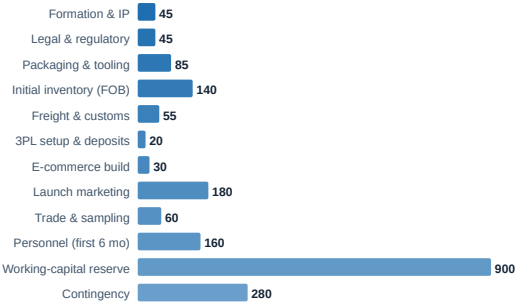
MILEPÆLER

M0–2	Leverandør- og produktvalidering
M2–4	Første varelager
M4	DTC-lansering
M5–12	60+ utsalgssteder
M16	Dagligvarepilot
M24+	Nordisk ekspansjonsport

FINANSIELLE HOVEDTALL (BASISSCENARIO)

NOK 2.0m	18+ mnd	NOK 2.1m
KAPITALBEHOV	RUNWAY	OMSETNING ÅR 1*
NOK 32.0m	68%	M11 / M30
OMSETNING ÅR 3*	BRUTTOMARGIN ÅR 3*	EBITDA BE / TILBAKEBET.*

BRUK AV MIDLER · NOK 2,0M



KONTAKT



Sebastian Lie-Helgesen · Gründer / daglig leder

invest@kildekokosvann.no

+47 · på forespørsel

kildekokosvann.netlify.app



INVESTORBIBLIOTEK

*Ledelsens estimer, ureviderte; leverandørsiterede tall er før kontrakt. Ikke et tilbud om verdipapirer; ingen garanti for avkastning. Ernærings- og helsepåstander avventer laboratoriebekreftelse og EU/EØS-vurdering.