



BAKER KUNSTFORVALTNING

Strategisk investeringspresentasjon

Nina J Habberstad
2026

Jan Baker

ET PREMIUM KULTURBRAND
BYGGET RUNDT ET
ETABLERT NORSK KUNSTNERSKAP.

KUNSTNERISK POSISJON



Jan Baker (f. 1939) er en norsk billedkunstner og grafiker, kjent som en pioner innen eksperimentell metallgrafikk og pregeteknikk.

Gjennom flere tiår har Baker utviklet et særegent kunstnerskap preget av surrealistiske motiver, sterke farger og innovative materialteknikker. Hans arbeider har vært vist ved internasjonale biennaler og utstillinger i blant annet Paris, Venezia, Tokyo, New York og Beijing.

Baker er mottaker av Kongens fortjenestemedalje i gull og regnes som en av Norges mest etablerte og bestselgende grafikere.

Kongens Fortjenestemedalje i gull

TIMING/KNAPPHET

*Tilbudet reduseres.
Historisk verdi øker.*

Det vurderes som et særlig interessant tidspunkt å videreutvikle kunstnerskapet fordi:

- produksjonen naturlig reduseres
- markedstilbudet blir lavere
- samlerfokuset styrkes
- knappheten øker

Det planlegges samtidig en større 90-årsutstilling ved et av Norges ledende kunstgallerier.

Utstillingen forventes å styrke den institusjonelle og kommersielle posisjoneringen ytterligere.

FORRETNINGSMODELL

Baker Kunstforvaltning bygges rundt flere parallelle innteksstrømmer

editions

community

publishing

designprodukter

samlemarked

langsiktig verdioppbygging

Baker Signert

Medlemskap, community og forhåndsetterspørsel

Begrensede grafiske utgivelser

High-end contemporary print market

Biografi

Dokumentasjon av et betydelig kunstnerskap

Design- og serviseserie

Etablering innen premium designsegment

EMISJON OG BRUK AV KAPITAL

Aktivering av eksisterende verdier

Baker Kunstforvaltning eier allerede en betydelig kunstportefølje (ca. 5,5 MNOK). Emisjonen skal brukes til å aktivere og kommersialisere disse verdiene gjennom flere parallelle inntektsstrømmer.

Verdigrunnlaget er etablert. Emisjonen skal finansiere neste fase av utviklingen.

Mål for emisjonen

3 MNOK

20% nye aksjer

Planlagt kapitalanvendelse

Område

	Andel
Grafiske utgivelser	30 %
Biografi	25 %
Baker Signert	20 %
Design- og serviseserie	15 %
Markedsføring	10 %

Emisjonsvilkår

Nye aksjer:	20 %
Verdisettelse før emisjon:	12 MNOK
Verdisettelse etter emisjon:	15 MNOK

BAKER SIGNERT

Medlemskap, community og forhåndsetterspørse

Et kunstnært medlemskap utviklet for å bygge:

- samlermiljø
- ambassadører
- langsiktig kundelojalitet
- forhåndsetterspørse ved lanseringer

- tidligere kunder
- kunstinteresserte
- kunstforeninger
- offentlige institusjoner
- private bedrifter
- familie og nettverk

Medlemsmodellen er strategisk viktig fordi den skaper forutsigbar etterspørse og reduserer risiko ved nye produksjoner.

BAKER SIGNERT

Dette er ikke kun et medlemskap.

Det er samtidig:

CRM

community

launch-platform

relasjonsbygging

og salgsstruktur



BEGRENSEDE GRAFISKE UTGIVELSER

High-end contemporary print market

Planlagt produksjon:

5 motiv

90 eksemplarer per motiv

totalt 450 trykk

21.000 kr per trykk

På dette nivået kjøper markedet ikke bare et bilde — men objektstatus, knapphet, produksjonskvalitet og historisk verdi.

Spesifikasjoner

60 x 80 cm - 6-lags silketrykk - archival/fransk papir - signert og nummerert - produsert profesjonelt i Norge - certificate of authenticity (COA)

BEGRENSEDE GRAFISKE UTGIVELSER

Potensiell brutto omsetning

9,45 MNOK

450 trykk × 21.000 kr

Produksjonskostnad estimeres til
ca. 400–500.000 kr totalt.

Strategien bygger rundt:

objektstatus

knapphet

samlerverdi

*Det avgjørende blir kvalitet på utførelse,
edition-strategi og kunstnerisk posisjonering.*

BIOGRAFI

Dokumentasjon av et betydelig kunstnerskap

Det utvikles en omfattende biografi mens kunstneren fortsatt er aktiv.

Prosjektet har både:

kulturell verdi

kommersiell verdi

historisk verdi

Distribusjon planlegges via:

egen nettside - utstillinger - kunstforeninger -
arrangementer - gallerier

Biografien vil samtidig fungere som:

brandforsterker

langsiktig verdiutvikling

*Ambisjonen er å utvikle et verk med både
kulturell tyngde og langsiktig historisk verdi.*

BIOGRAFI

INTRODUKSJON

Dokumentasjon av et betydelig kunstnerskap mens kunstneren fortsatt er aktiv. Prosjektet skal resultere i en biografi med kulturell, historisk og langsiktig kommersiell verdi.

Prosjektet har både:

- kulturell verdi
- historisk verdi
- kommersiell verdi

REDAKSJONELL PROFIL

Målet er å finne en profil med:

- litterær kvalitet
- kulturell forståelse
- historisk perspektiv

PUBLISERINGSTRATEGI

- eget forlag
- nisjeforlag
- etablerte forlagsmiljøer

PRODUKSJON

Innledende dialog er etablert med profiler fra norske dokumentar- og publiseringsmiljøer.

Biografien er dokumentasjon, merkevarebygging og langsiktig verdiutvikling.



DESIGN- OG SERVICE SERIE

Etablering innen premium designsegment

År 2000 ble det produsert en egen serviseserie hos Figgjo:

- kopper
- tallerkener
- fat
- serveringsdeler

Serien ble produsert i begrensede opplag og ble utsolgt.

Ny versjon planlegges med smalere sortiment, begrenset opplag og kontrollert premiumdistribusjon.

Dette muliggjør:

- lifestyle-segment
- designinteresserte kjøpere
- bredere kommersiell rekkevidde
- høyere brand awareness

Strategien er ikke volum — men premiumposisjonering og kontrollert eksklusivitet.

MARKEDSMESSIG POTENSIAL

Flere parallelle innteksstrømmer

Baker Kunstforvaltning bygges med flere komplementære inntektsområder:

Område	Potensial
Originalkunst	Høy margin
Signerte trykk	Skalerbar premium
Baker Signert	Recurring revenue
Biografi	Brand- og legacybygging
Servise/design	Lifestyle og retail
Arrangementer	Premium opplevelser
Lisensiering/IP	Langsiktig potensial

*Selskapet bygges ikke rundt ett produkt —
men rundt et samlet kulturbrand.*

INVESTERINGSSTRUKTUR OG EMISJON

Planlagt emisjon

Selskapet har i dag:

- 30.000 eksisterende aksjer

Det planlegges å utstede:

- 7.500 nye aksjer

Totalt antall aksjer etter emisjon:

- 37.500 aksjer

De nye aksjene vil representere:

- 20 % eierskap etter emisjonen

Verdsettelse

Ved emisjonskurs på 500 kr per aksje:

Pre-money valuation

12 MNOK

Kapitaltilførsel

3 MNOK

Post-money valuation

15 MNOK

Kapitalstruktur

Emisjonen planlegges gjennomført med:

- lav pålydende verdi
- og overkurs

Tilrettelagt for videre vekstfaser.

Kapitalen skal brukes til å bygge et langsiktig premium kulturbrand med skalerbare inntektsstrømmer.

STRATEGISK SAMARBEID

Mer enn en finansiell investor

Det søkes strategiske investorer som:

- forstår premium brands
- ser langsiktig verdi i kultur og IP
- bidrar kommersielt og strategisk
- ønsker å bidra til å bygge et langsiktig norsk kulturbrand

Strategisk kompetanse vurderes særlig innen:

- kommunikasjon
- merkevarebygging
- visuell identitet
- premiumposisjonering
- kommersiell skalering

Ambisjonen er å bygge et ledende norsk premium kulturbrand rundt et etablert kunstnerskap.

NESTE FASE AV UTVIKLINGEN

Strategiske prinsipper:

- premium-posisjonering
- kontrollert eksklusivitet
- langsiktig merkevarebygging
- flere parallelle inntektsstrømmer
- direkte relasjon til samlermarkedet

Langsiktige mål:

- sterk markedsposisjon
- økt markedsanerkjennelse
- langsiktig verdiutvikling
- forutsigbar etterspørsel
- skalerbar kommersiell struktur

Verdi skapes gjennom kvalitet, knapphet, merkevarebygging og langsiktig markedsposisjon.

2030 VISJON

Fremtidsbildet

Baker Kunstforvaltning skal utvikles til et ledende norsk premium kulturbrand bygget rundt et av Norges mest etablerte kunstnerskap.

- en sterk samlersbase
- flere lønnsomme inntektsstrømmer
- etablert merkevareverdi
- langsiktige relasjoner til kunder og medlemmer
- en tydelig posisjon i premiumsegmentet

Verdidrivere

- begrensede utgivelser
- Baker Signert
- biografi og dokumentasjon
- design- og serviceserie
- arrangementer og samarbeid

Målet er ikke kortsiktig omsetning – men å bygge et premium kulturbrand med varig verdi.

INVESTERINGSTESEN

Et sjeldent timingvindu

Hvorfor Baker Kunstforvaltning?

- Et etablert kunstnerskap med dokumentert historikk
- Omfattende kunstnerisk produksjon med betydelig kommersielt potensial
- Eksisterende samler- og markedsgrunnlag
- Flere parallelle inntektsstrømmer under utvikling
- Begrenset emisjon for å aktivere eksisterende verdier
- Langsiktig premium-posisjonering med betydelig vekstpotensial

Hvorfor nå?

- Kunstnerskapet er allerede etablert
- Markedet og samlerbasen eksisterer
- Knappheten øker naturlig over tid
- Nye inntektsområder kan utvikles mens kunstneren fortsatt er aktiv
- Emisjonen finansierer kommersialisering av eksisterende verdier

Et sjeldent investeringsvindu hvor et etablert kunstnerskap fortsatt kan struktureres, dokumenteres og videreutvikles mens kunstneren er aktiv.

Kontrollert eksklusivitet.

Langsiktig verdi.

Kulturell tyngde.

Baker Kunstforvaltning AS
Nina J Habberstad
nina@bakerkunstforvaltning.no
+47 45 88 58 00

Investeringsdokumentasjon tilgjengelig ved forespørsel.
Investeringsrunden planlegges gjennomført innen august 2026.

