

Veletableret B2B-rengøringsvirksomhed i Trekantområdet - TEASER

Sagsnummer: SBS0220

INTRODUKTION

Der udbydes en veletableret og veldrevet rengøringsvirksomhed med et stærkt afsæt i Trekantområdet.

Virksomheden har gennem en længere årrække opbygget en solid position inden for erhvervsrengøring og leverer primært faste rengøringsløsninger til B2B-kunder, suppleret af relaterede services.

Virksomheden er kendetegnet ved en stabil og aftalebaseret omsætning, en bred kundeportefølje med ca. 130 aktive kunder og en professionel organisation med administrative funktioner, serviceledelse og en større gruppe timelønnede medarbejdere.

Der er indgået overenskomst med en fagforening og aftale med Dansk Erhverv, ligesom virksomhedens ESG-rapport dokumenterer virksomhedens fokus på arbejdsmiljø, social ansvarlighed og ansvarlig drift.

Sælger ønsker eventuelt at fortsætte i et ansættelsesforhold med fokus på den videre drift af virksomhedens største kunde, hvilket kan understøtte en smidig overgang og fastholde kontinuiteten i en central kunderelation.



Virksomheden har en attraktiv position i Trekantområdet, som er et B2B-tungt geografisk område med mange erhvervs-kunder og gode muligheder for yderligere vækst.



Kundeporteføljen er bred og loyal med ca. 130 aktive kunder, hvor flere kunder har været tilknyttet gennem en længere årrække.



Virksomheden har et tydeligt udviklingspotentiale, da historisk vækst primært er skabt gennem anbefalinger og relationer fremfor en markant salgs- og markedsføringsindsats.

MARKED

Markedet for erhvervsrengøring er kendetegnet ved stabil og vedvarende efterspørgsel, da virksomheder har øget fokus på godt arbejdsklima og herunder god rengøring. Rengøring er en tilbagevendende driftsydelse, som mange virksomheder outsourcer for at sikre kvalitet, fleksibilitet og professionel håndtering.

Efter coronaperioden er der kommet øget fokus på hygiejne, rengøring og sundt indeklima, hvilket har styrket branchens relevans. I Trekantområdet findes en bred vifte af lokale og regionale udbydere, som konkurrerer på pris, kvalitet, fleksibilitet og nærhed. Samtidig differentierer stærkere aktører som den pågældende virksomhed sig gennem dokumenterede arbejdsgange, ordnede forhold og bredere serviceydelse.

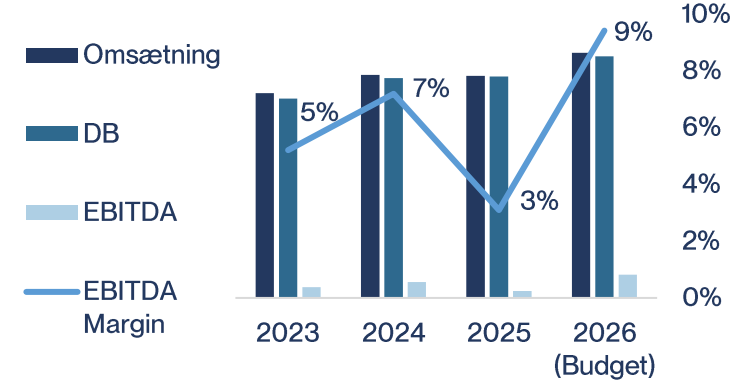
OPKØBSRATIONALE

Muligheden er relevant for både strategiske købere og stand-alone købere med brancheerfaring. En strategisk køber kan styrke sin position i Trekantområdet, tilføje en etableret kundebase og opnå synergier inden for administration, indkøb, planlægning og organisation. Den eksisterende kundeportefølje giver samtidig mulighed for mersalg af bredere facility services.

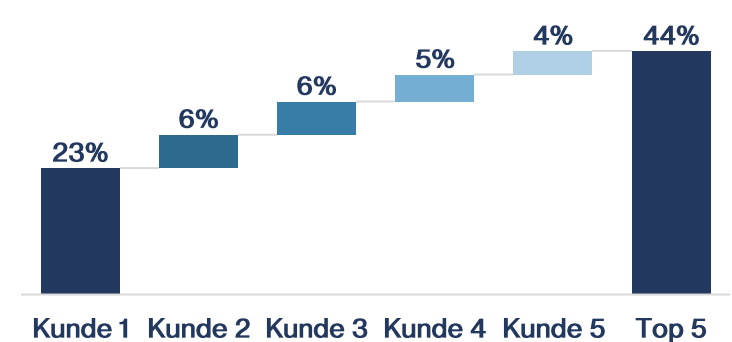
For en stand-alone køber giver virksomheden adgang til en veldrevet platform med faste aftaler, indarbejdede rutiner og et stærkt lokalt renommé. Virksomheden har historisk skabt vækst gennem anbefalinger og relationer, hvilket indikerer et kommercielt potentiale ved en mere aktiv salgs- og markedsføringsindsats.

Investeringsmæssigt fremstår virksomheden attraktiv gennem kombinationen af stabil og aftalebaseret omsætning, en bred og loyal kundebase, stærk position i Trekantområdet, dokumenterede arbejdsgange, ordnede forhold og mulighed for en smidig overgang. Samtidig giver forretningen et naturligt afsæt for mersalg, kommerciel skalering og videre udvikling under en ny ejer.

NØGLETAL



OMSÆTNINGSFORDELING – TOP 5 KUNDER 2025



Disclaimer

Nærværende teaser er udarbejdet af Virksomhedsbørsen A/S efter samtale med virksomhedens ejer, oplysninger fra virksomhedens regnskab og offentligt tilgængelig information.

Uddybende information eller deling af det komplette prospekt, forudsætter indgåelse af hemmeligholdelsesaftale (NDA).

Ved interesse i fremsendelse af det komplette prospekt eller ved uddybende henvendelser vedr. sagen skal henvendelse ske til **Helle Ghodt** på helle.ghodt@m-plus-a.com eller +45 30 80 85 20.

