

VVS-Forretning med Stærk Indtjening - TEASER

Sagsnummer: SBS0223

INTRODUKTION

En veletableret og veldrevet VVS-forretning i Trekantsområdet præsenteres som en attraktiv akkvisitionsmulighed for en strategisk brancheaktør eller en VVS-installatør, der ønsker et solidt grundlag for selvstændig drift. Virksomheden har en mangeårig historie, et stærkt lokalt renommé og en loyal kundekreds blandt både private og erhverv.

Aktiviteterne omfatter almindeligt VVS-arbejde, service og reparationer, gasfyr, varmepumper og badeværelsesopgaver. Forretningen er kendetegnet ved en høj andel af løbende serviceopgaver, timebaseret afregning og en konsekvent prioritering af kvalitet og lønsomhed. Kundeporteføljen er bredt sammensat uden væsentlig afhængighed af enkelte kunder.

Virksomheden har gennem de seneste år dokumenteret en stabil omsætning og stærk indtjening. Ejer er den eneste arbejdende i virksomheden og varetager selv hele den daglige drift. For en køber giver det en enkel og overskuelig forretning, hvor yderligere kapacitet kan understøtte den fremtidige udvikling.

Transaktionen gennemføres som en aktivhandel. Domicilet indgår ikke i handlen, men kan lejes efter nærmere aftale. Ejer ønsker at fortsætte som ansat VVS-installatør hos køber, hvilket understøtter en smidig overdragelse og kontinuitet i kunderelationerne.



Virksomheden er lokaliseret i Trekantsområdet.



Den stærke lokale position giver en køber adgang til veletablerede kunderelationer i et marked, hvor omdømme, tilgængelighed og tidligere erfaringer har stor betydning.



Den dokumenterede indtjening er skabt gennem en enkel drift, en høj andel af serviceopgaver og en konsekvent prioritering af lønsomt arbejde.

MARKED

VVS-markedet er modent og lokalt forankret med en løbende efterspørgsel efter service, reparation og vedligeholdelse hos både private og erhverv. Disse opgaver er generelt mindre afhængige af nybyggeriet end større installationsprojekter og bidrager derfor til et stabilt aktivitetsgrundlag. Samtidig skaber energioptimering, udskiftning af varmekilder og den grønne omstilling fortsat behov for kvalificeret VVS-faglighed.

Virksomheden står stærkt i sit lokalområde gennem et mangeårigt renommé, hurtig respons og tætte kunderelationer. Positionen giver en køber et attraktivt afsæt for at øge kapaciteten og udvide aktiviteten uden først at skulle opbygge en ny kundebase.

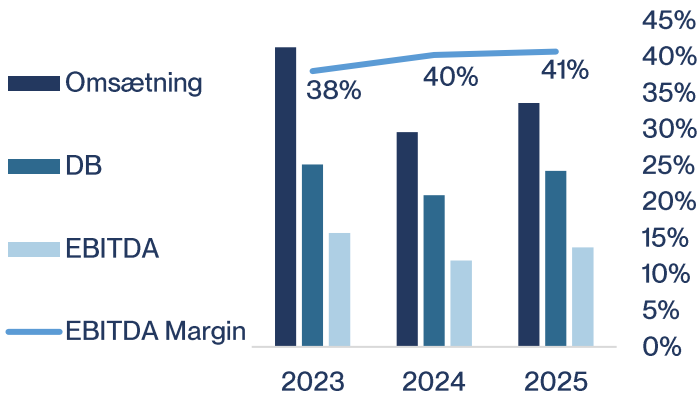
OPKØBSRATIONALE

Akkvisitionsmuligheden er særligt relevant for en etableret VVS-aktør, der ønsker lokal ekspansion, øget markedsdækning og adgang til en loyal kundekreds. Aktiviteterne kan integreres i en eksisterende organisation, hvor ledig kapacitet, fælles administration og en bredere markedsføring kan skabe driftsmæssige og kommercielle fordele. For en VVS-installatør giver virksomheden samtidig en veldrevet platform for selvstændig drift.

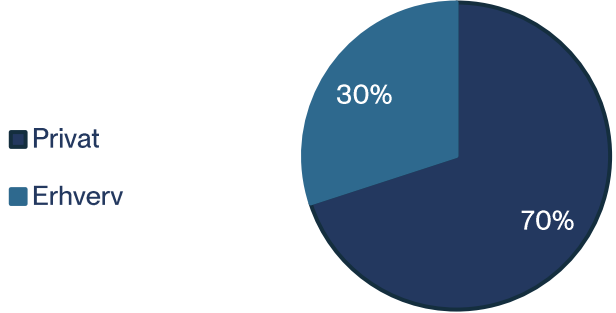
Vækstpotentialet ligger især i yderligere bemanning, større lokal synlighed og digitalisering af administrationen. Ejers fortsatte rolle understøtter overdragelsen og bidrager til at fastholde autorisation, kundekendskab og praktisk erfaring. Salget skyldes ejers ønske om at træde ud af den administrative rolle og fortsætte med det faglige VVS-arbejde.

- Dokumenteret stærk indtjening
- Loyal lokal kundebase
- Konkret vækstpotentiale
- Ejerunderstøttet overgang

NØGLETAL



OMSÆTNINGSFORDELING



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 **Gert Andersen** på gert.andersen@m-plus-a.com eller **+45 48 80 31 29**.

