

# Effektiv Autoservicevirksomhed med Drive-In-Koncept - TEASER

Sagsnummer: SBS0203

## INTRODUKTION

Der udbydes nu en attraktiv virksomhed til salg med speciale i dækskift, hjulopbevaring og mekaniske småreparationer. Virksomheden opererer ud fra et effektivt drive-in-koncept, hvor kunderne kan møde op uden tidsbestilling og få løst deres behov hurtigt og fleksibelt.

Virksomheden har gennem årtier opbygget en stærk position i lokalområdet og betjener en loyal kundebase bestående af både private bilejere og mindre erhverv. Den er placeret i en økonomisk stærk del af Region Hovedstaden, hvor bilejerskabet er højt. Mere end 800 kunder har tilvalgt virksomhedens hjulopbevaringsordning, hvilket skaber gentagne kundekontakter og sikrer forudsigelig omsætning – særligt i forbindelse med sæsonskifte. Hertil kommer ca. 8.000–9.000 øvrige kunder, der løbende benytter sig af dækklapning, småreparationer og autoservice.

Udover dækskift og service tilbyder virksomheden også mindre mekaniske reparationer, aircondition-service samt udlejning af snekæder, tagbokse og pigdæk. Driften er organiseret med fokus på effektivitet og kapacitetsudnyttelse: tre af fire lifte er dedikeret til drive-in-betjening, og reservedelslogistikken understøttes af op til fem daglige leverancer. Virksomheden er tilknyttet en frivillig kæde, hvilket medfører markedsføringsstøtte og indkøbsfordele.

Sælger ønsker at overdrage virksomheden som led i et naturligt generationsskifte og er indstillet på at bistå i en overgangsperiode samt indgå konkurrenceklausul.



Stor andel faste og tilbagevendende kunder skaber stabil indtjening.



Stabil drift og lav kompleksitet uden afhængighed af nøglepersoner.



Mulighed for skalering, udvidede åbningstider og nye services.

## MARKED

Markedet for dæk- og autoservice er stabilt og efterspørgselsdrevet. I store dele af Danmark – særligt i forstads- og pendlerområder – er bilen et uundværligt transportmiddel for både private og mindre erhverv. Det skaber et konstant behov for lokal bilservice, som er tilgængelig, fleksibel og til at stole på.

Kundernes adfærd ændrer sig samtidig i retning af bekvemmelighed: Flere ønsker at få klaret dækskifte, opbevaring og småreparationer hurtigt og uden forudgående tidsbestilling. Det er netop her, drive-in-konceptet står stærkt, som et attraktivt alternativ til den klassiske værkstedsmodel med ventetid og tidsbestillinger.

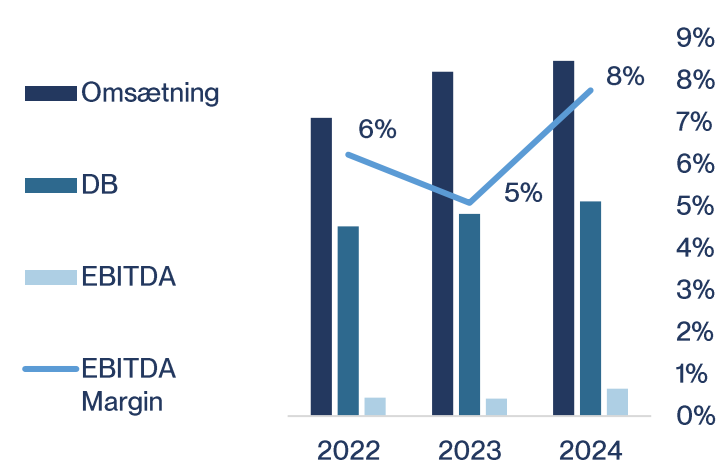
Markedet for hjulopbevaring og dækskift er særligt interessant, da det skaber faste og gentagende kunder, typisk to gange årligt. Det giver både en forudsigelig omsætning og høj kundeloyalitet. Samtidig vokser efterspørgslen på professionelle hjulservices, da mange bilejere ikke længere ønsker eller har mulighed for at håndtere sæsonskifte selv.

## OPKØBSRATIONALE

Virksomheden er særligt velegnet for en fagperson med branchekendskab, der ønsker at blive selvstændig med en veletableret forretning. Driftsmodellen er enkel og gennemprøvet, kundebasen er loyal og tilbagevendende, og overdragelsen understøttes af en ejer, der står til rådighed i overgangsfasen. Forretningsgange, indtjening og organisering gør det muligt at overtage og drive virksomheden videre uden større kompleksitet.

Samtidig rummer virksomheden klare strategiske fordele for kæder eller aktører med vækstambitioner. Modellen er skalerbar, og der er identificeret konkrete vækstmuligheder: prisoptimering, udvidede åbningstider, digitale løsninger og nye services. Virksomheden kan fungere som selvstændig enhed eller indgå i et større set-up med geografiske eller operationelle synergier.

## NØGLETAL



## 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 hemmeligholds aftale (NDA).

Ved interesse i fremsendelse af det komplette prospekt eller ved uddybende henvendelser vedr. sagen skal henvendelse ske til **Henning Juhl Jessen** på **+45 29 43 06 88** eller [henning.juhl.jessen@m-plus-a.com](mailto:henning.juhl.jessen@m-plus-a.com).

