

Kostnadseffektiv bruktbilaktør med smarte nisjer

Drøbak Bil kombinerer outlet- og veteranbilsalg med verkstedtjenester i for- og ettermarkedet. Det er potensial for taktiske grep og økt volum på samtlige områder.



Beliggenhet:
Drøbak

Prisantydning:
2.900.000 Kr.

Omsetning:
13.800.000 Kr.

Husleie:
420.000 Kr.



Megler:
Lars-Gunnar H. Martinsen

T: 226 12 100 / M: 959 84 724
E: Lg@bedriftsborsen.no

Se mer på bedriftsborsen.no

Drøbak Bil ligger optimalt plassert midt i byens mest trafikkerte kryss. Siden etableringen i 2012 har de levert over 1000 biler til kunder over hele landet. Virksomheten har en særdeles kostnadsoptimalisert drift, og opererer i segmenter preget av stabilitet og høy etterspørsel.

Driftskonsept

Kjernevirksomheten til Drøbak Bil dreier rundt tre akser: Hovedvekten ligger på omsetning av brukte biler i den populære prisklassen mellom 50.000 og 200.000 kr, ofte omtalt som *outlet-salg*. Derneft har de et solid renommé for salg av veteranbiler, med gjennomgående høy kvalitet og dokumentert historikk. Den tredje pilaren i virksomheten er et mindre verksted, som hovedsakelig utfører reparasjon og vedlikehold av tidligere solgte biler, samt klargjøring før salg. Dette er spesielt formålstjenlig da både outlet-biler og veteranbiler gjerne trenger litt ekstra fiks og stell. Den helhetlige driftsmodellen er svært effektiv og kostnadsoptimalisert, og godt skalerbar i forhold til fremtidig volumøkning eller vekstambisjoner.

Virksomheten har høyt fokus på kvalitet, og sjekker opp alle bilene grundig før levering til kunden. Det utarbeides tilstandsrapport ved mottak, slik at de kan ta stilling til hva som må repareres. Det utføres i tillegg EU-kontroll, dersom fristen for dette utløper innen 6 måneder.

Drøbak Bil selger over hele landet, samt også noe for eksport.

Bedriften har 2 ansatte som til sammen utgjør halvannen stilling. Verkstedet driftes av en mekaniker som arbeider 9 dager i måneden. I løpet av denne perioden utføres nødvendige arbeider både på egne og kundekjøpte biler.



Bedriftsbørsen AS Lørenveien 44, 0585 OSLO
Tlf 22 61 21 00 NO994697447 post@bedriftsborsen.no

Bedriftsbørsen AS frasier seg ethvert ansvar for mulige feil i oppgitte opplysninger i dette prospektet. Selger og gårdeier må ikke kontaktes uten meglers godkjenning, en slik overtredelse kan påføre selgers forretning skade noe vi innstendig ber om at respekteres.

Marked

Bilbransjen har alltid vært konjunkturutsatt og preget av varierende utfordringer, men samtidig med sterk tilpasningsevne til de skiftende forhold. I det norske markedet utgjør spesielt geografien en særskilt faktor, med høy biltetthet i privatsegmentet som en naturlig følge.

I de senere årene har økt konsolidering gjort seg gjeldende i bransjen, og dette har åpnet opp for flere og til dels nye nisjer. Spesielt ser man en signifikant og pågående økning i markedet for rimelige bruktbiler. Som følge av ny lovgivning og flere endringer i bransjereguleringene, har markedsforholdene endret seg slik at stadig flere kunder foretrekker å både kjøpe og selge gjennom autoriserte forhandlere. Det private, uregulerte markedet taper andeler og er derfor i sterk nedgang.

Denne utviklingen har resultert i fremveksten av stadig flere aktører som spesialiserer seg på salg av biler i den rimeligere prisklassen, og særlig har det typiske outlet-konseptet fått solid fotfeste. Med sine lange tradisjoner og gode omdømme, befinner Drøbak Bil seg i en unik posisjon i dette segmentet. Erfaringsmessig er denne nisjen mindre konjunkturutsatt enn biler i høyere prisklasser.

Veteranbilmarkedet er også noe mer skjermet mot svingninger i kjøpekraften. Det er ikke mer enn et par år siden det norske veteranbilmarkedet opplevde en betydelig oppgang i prisnivået, og dette har i stor grad vedvart. Særlig i Europa opprettholdes de høye prisene, og man har også sett en betydelig økning i eksporten dit de siste årene. Dette påvirker naturligvis også markedsforholdene i Norge, ved at ettertraktede veteranbiler får redusert tilgang og økt pris. For mange modeller øker også prisen i takt med alderen.

For reparasjon og vedlikehold av biler, samt salg av deler, har markedet forholdt seg relativt stabilt over mange år. Særlig for biler i lavere prisklasser vil behovet for reparasjon og vedlikehold alltid være til stede, og i dette segmentet har Drøbak Bil en effektiv og konkurransedyktig løsning for kundekjøpte biler. Kundekontakten er allerede etablert, og mange finner det naturlig og/eller hensiktsmessig å søke tilbake til salgspunktet når bilen trenger vedlikehold eller reparasjon.

Beliggenhet

Drøbak har nærmere 15.000 innbyggere, og byr dermed på et solid kundegrunnlag. Den gunstige beliggenheten midt i byens mest trafikkerte kryss gir god tilkomst for både kunder og leverandører, og bidrar slik til effektiv drift. I tillegg gir det svært god eksponering for de mange forbigående.

Drøbak fungerer som et knutepunkt for flere hovedfartsårer, og med kun 30 minutters avstand til Oslo sentrum og en drøy time til Oslo Lufthavn, er Drøbak Bil svært tilgjengelig både for kunder fra andre landsdeler, og for utenlandske kjøpere.



Bedriftsbørsen AS Lørenveien 44, 0585 OSLO
Tlf 22 61 21 00 NO994697447 post@bedriftsborsen.no

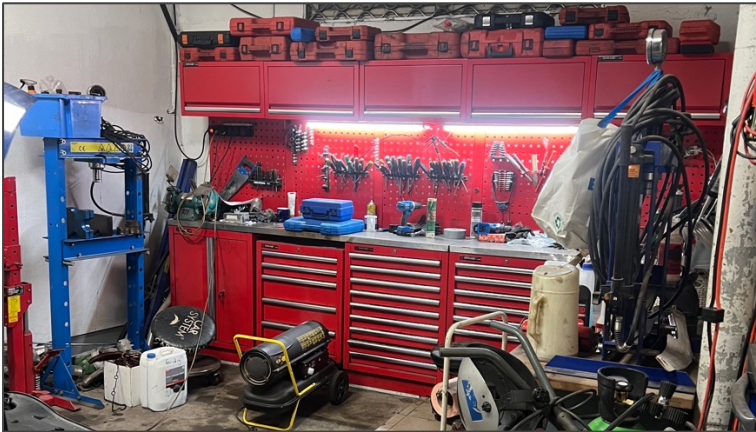
Bedriftsbørsen AS frasier seg ethvert ansvar for mulige feil i oppgitte opplysninger i dette prospektet. Selger og gårdeier må ikke kontaktes uten meglers godkjenning, en slik overtredelse kan påføre selgers forretning skade noe vi inntendig ber om at respekteres.

Lokaler

De 210 kvm store lokalene rommer både bilutstilling, verksted, klargjøringsplass og kontorfasiliteter. Med kapasitet til ca 8 biler innendørs, bidrar dette vesentlig til effektiv drift, spesielt i vintermånedene. Det gir samtidig kundene mulighet til å vurdere bilene under optimale lysforhold og uavhengig av vær og vind.

Lokalitetene inkluderer også et betydelig uteareal – hovedsakelig anvendt til utendørs bilutstilling og kundeparkering. Området har en samlet kapasitet på omtrent 50 oppstillingsplasser, noe som muliggjør at hele virksomhetens varebeholdning er synlig og tilgjengelig til enhver tid.

Verksteddriften har en avdeling i bakkant av lokalet, med direkte tilknytning til både klargjøringsområdet og utstillingen. Dermed kan de utføre de fleste operasjoner sømløst på biler som står innendørs.



BedriftsBørsen AS Lørenveien 44, 0585 OSLO
Tlf 22 61 21 00 NO994697447 post@bedriftsborsen.no

BedriftsBørsen AS frasier seg ethvert ansvar for mulige feil i oppgitte opplysninger i dette prospektet. DSC04039 BedriftsBørsen AS mva. Selger og gårdeier må ikke kontaktes uten meglers godkjenning, en slik overtredelse kan påføre selgers forretning skade noe vi innstendig ber om at respekteres.

Fordeler og muligheter

Drøbak Bil har etablert en helhetlig driftsmodell der divisjonene både utfyller hverandre og gir økonomisk sikkerhet, gjennom dynamisk fleksibilitet.

Bedriftsbørsen vil i tillegg spesielt fremheve følgende fortrinn og oppsider:

1. Oppskalert verksteddrift

Drøbak Bil har allerede implementert en kostnadseffektiv løsning for reparasjon og vedlikehold av innkjøpte og videresolgte biler. Mekanikeren har lang fartstid i bilbransjen og har jobbet store deler av sin karriere hos Bertel O. Steen.

Gitt dagens virksomhetsmodell, der verkstedet kun er i drift ni dager i måneden, ligger det vesentlig potensial i å utnytte eksisterende kapasitet bedre. I dag tilbys service og reparasjoner kun for kundekjøpte biler. En utvidelse av åpningstidene, kombinert med tilbud om service og reparasjoner til eksterne kunder vil kunne gi betydelig vekst på verkstedssiden. Gjennom flere eksterne oppdrag vil også salg av deler øke, og det vil være nærliggende å vurdere implementering av delesalg over disk som en naturlig ekspansjon.

2. Outlet-konsept

Outlet-konseptet har fått solid fotfeste i bransjen, og både små og store forhandlere har opplevd betydelig suksess med dette. For rett aktør kan Drøbak Bil representere en ferdigutviklet outlet-ekspansjon med løpende virksomhet fra dag én.

Dersom kjøper ikke er tilknyttet en større kjede, kan det være nærliggende å vurdere muligheten for å re-brande virksomheten under konseptet *Drøbak Bil Outlet*.

3. Taktiske innkjøp

En vesentlig del av bilinnkjøpene er under dagens drift knyttet til innbytte. Innenfor dette segmentet fins det flere tilgjengelige kanaler for å gjøre gode innkjøp, bl.a. import, auksjoner og oppkjøpsavtaler med større kjeder. Videre er det betydelige muligheter for direktekjøp av biler i privatmarkedet. Gjennom en mer systematisk tilnærming til denne delen av virksomheten kan man potensielt oppnå vekst både på topp- og bunnlinjen.

4. Spisset veteranbilsatsing

De senere årene har det utviklet seg flere undersegmenter innen veteranbransjen – blant annet knyttet til restaurering og eksport. Både kjøp og salg har blitt bedre regulert, og det er rimelig å anta at markedet vil fortsette å holde seg stabilt i mange år. Dette åpner for at enkeltaktører gjennom tydelig satsing vil kunne vinne gode andeler i disse segmentene.

Drøbak Bil har allerede etablert en tydelig posisjon og et solid fundament innenfor veteranbilmarkedet. Gjennom ytterligere å spisse fokuset på hvilke undersegmentet man ønsker å operere i, vil det være mulig å oppnå faglig ekspertise på spesifikke modellrekker og/eller merker utover det man innehar i dag. Dette vil på litt sikt styrke Drøbak Bils posisjon og anseelse innenfor veteranbilmarkedet ytterligere.

Pris og verdivurdering

De siste 7 årene har Drøbak Bil oppnådd en gjennomsnittlig årlig omsetning på 15 MNOK. Virksomheten har en svært gunstig kostnadsstruktur som legger til rette for en effektiv drift med få ansatte. Det fins potensial både innenfor dagens virksomhet og i flere nærliggende mulighetsrom, samt kapasitetsutnyttelse som kan utløse ytterligere vekst.

For 2023 viser det foreløpige regnskapet en omsetning på 12.3 MNOK, med et negativt driftsresultat på 314.000 kr. Det foreligger imidlertid helt klare årsaker til hvorfor både omsetning og resultat for 2023 er svakere enn tidligere år. Dette knytter seg direkte til kostnadsposter som er ekstraordinære for 2023, og som ikke vil være relevante fremover. Blant annet gjelder det et utviklingsprosjekt som ikke har tilknytning til Drøbak Bil. Detaljer om dette kan gis på forespørsel.

Ved beregning av normalisert EBITDA for 2023 viser dette et positivt driftsresultat på ca. 550.000 kr.

Foregående år viser følgende utvikling:

2022: Omsetning 13.832.000 kr / driftsresultat 1.330.000 kr.

2021: Omsetning 12.721.000 kr / driftsresultat 992.000 kr.

Det er tatt ut i snitt ca. 970.000 kr i eierlønn de siste tre årene.

Med bakgrunn i dette vurderer Bedriftsbørsen verdien av virksomheten til 2.900.000 kr + varelager.

Ved overtagelse av aksjeselskapet vil transaksjonen gjennomføres på kontant- og gjeldfri basis.

Bedriftsbørsen AS er Norges største bedriftsmegler. Totalt står vi for 60-70 transaksjoner i SMB-markedet hvert år. Vi har unik kompetanse på salg av bedrift og bred transaksjonserfaring. Våre verdivurderinger er «markedsrettede», og forteller gjennom vår erfaring hva markedet burde være villig til å betale for virksomheten.

Generell informasjon:

Selskapets navn: Drøbak Bil AS
 Etablert: 2012
 Bakgrunn for salg: Andre prioriteringer
 Antall ansatte: 2
 Årsverk: 1.5
 Web: Drobakbil.no

Husleie/lokalitetene:

Husleie: 35.000 kr/mnd + mva
 Areal: 210 kvm
 Husleiegaranti: –
 Løpetid leiekontrakt: 01.05.2025
 Felleskostnader: –
 Adresse: Osloveien 63, 1443 Drøbak
 Parkering: Romslig område

Drift:

Konsept: Bruktbilforretning
 Åpningstider: Man-fre: 10–17 (18 torsdager)
 Lør: 11–15

Finansiell informasjon:

Omsetning 2023: 12.299.570 kr
 Lønnsprosent: 6.3%
 Varekostnad: 81.5%
 Verdi inventar:

Diverse informasjon

Kompaniskap: Nei
 Offentlige pålegg: Ingen kjente
 Tilgjengelige vedlegg: Regnskap, leiekontrakt, m.m.