

Bobilforhandler med sterkt konsept og bratt vekstkurve

Bedriften har skutt blink med sin strategiske og mangefasetterte satsing innen bobil og camping. Flotte lokaler med tilstøtende verksted, samt god tilkomst og eksponering.



Beliggenhet:
Østlandet

Prisantydning:
Kr. 6.250.000,-

Budsj. oms. 2025:
60.000.000,-

Budsj EBITDA:
3.000.000,-



Megler:
Per Arne Reiersrud

T: 226 12 100 / M: 917 72 736
E: pa@bedriftsborsen.no

Se mer på bedriftsborsen.no

Bedriftsbørsen har glede av å tilby en av de større bobilaktørene på Østlandet. Selskapet er spesielt sterke på bruktsalg, som har vist seg å være en strategisk god satsing. Omsetningen er mer enn tredoblet fra 2021 til 2024, og veksten ser ut til å fortsette i samme fart i 2025. Nå som alle investeringer er gjort vil også sluttresultatet styrke seg ytterligere.

Virksomheten

Bedriften ble startet i 2018 og hadde sitt første hele driftsår i 2019. I innledende år var det campingvogn som stod i senter, før fokuset gradvis dreide mer over mot bobil. I 2022 begynte selskapet å dreie salget fra nytt til brukt – blant annet ved å spesialisere seg på kommisjonssalg. Forhandleren henvender seg primært til sitt regionale marked, men har kunder fra hele landet. De har godt omdømme, og opplever at mange kommer tilbake og handler hos dem på nytt.

Virksomheten er bygget opp rundt de tre avdelingene *forhandler*, *verksted* og *utstyrs-/nettbutikk*. Staben teller seks ansatte, fordelt på daglig leder, salgssjef, lager- og logistikkansvarlig, to caravanteknikere og én vaskehjelp,

Dagens eier fyller rollen som daglig leder, men har de siste årene brukt mye tid på andre prosjekter. Dette er grunnen til at butikken nå ønskes solgt.

Forhandler

På nybilmarkedet er selskapet merkeforhandler av *Sun Living* og *Solifer* innen bobil, og *Caravelair* og *Polar* innen campingvogn. På bruktmarkedet omsetter de alle merker.

I 2023 og 2024 fordelte salget seg på omtrent 80% brukt og 20% nytt. Dette følger også trenden i markedet, der mer anstrengt forbrukerøkonomi har gitt en dreining mot flere bruktkjøp. Samtidig velger også flere å gå til anskaffelse av bobil når de får romsligere økonomi. Dermed er satsingen kommisjonssalg strategisk god, uansett hvilken vei konjunktorene svinger. Parallelt ser man også en tendens til at bobiler skiftes ut hyppigere enn tidligere, da bruken av dem varierer med livets ulike faser og interesser. Også dette bidrar til å øke volumet i segmentet.

Verksted

Verkstedet har avtaler med de fleste forsikringsselskap om skadereparasjon på bobil og campingvogn, og er godkjent som autorisert mykkarosseri-verksted av Statens vegvesen. De monterer det meste av ekstrautstyr inkludert solcellepaneler og vannkraner, og utfører også NBC-godkjent fukt- og gasstest, som kan bookes direkte fra nettsiden.

Avdelingen opplever stor pågang og kan vise til solid vekst. De to ansatte teknikerne er dyktige og holder høyt faglig nivå.

Verkstedet er også en sentral del av bedriftens salgsvirksomhet og garantiarbeid. Siden bobilen for mange representerer en stor investering, er trygghet avgjørende, både for kjøper og selger. Forretningen gjennomfører derfor alltid en grundig teknisk kontroll før en bobil legges ut for salg. Eventuelle feil eller mangler utbedres på verkstedet, noe som gjør det mulig å tilby garanti på brukte enheter. Denne prosessen sikrer kundene en godt vedlikeholdt bobil, samtidig som det bidrar til å bygge tillitsfulle kundeforhold, som i neste omgang kan føre til nye oppdrag både innen salg og service.

Nettbutikk

Virksomheten omfatter en nettbutikk for utstyr, som også har en fysisk avdeling i salgslokalene. Her tilbys diverse tilbehør til kjøretøyene, men primært er sortimentet knyttet opp til selve campinglivet, slik som fortelt, solceller, gassgrill, vindskjerm, brannslukker, gassalarm og kjøkkenprodukter. Blant leverandørene er *Skanbatt*, *Kama Fritid*, *Max Fritid* og *Caravan Supply*.

Utstyrsegmentet omsetter til sammen for 1.3 MNOK. Det brukes i dag lite ressurser på denne avdelingen, så her ligger det store muligheter for videreutvikling og omsetningsvekst.

Lokaler

Lokalene er godt plassert langs hovedveien til en av Østlandets større byer, med høy synlighet og lett tilkomst. Rundt 20.000 biler passerer her hver dag, og blir dermed fristet av forretningens varer og minnet på at det ligger et verksted her.

Salgslokale og kontor

Bedriften flyttet inn i nyoppussede lokaler på tampen av 2024. Interiøret er lyst og trivelig, og godt tilpasset bruksområdet. Det er plass til i 22 bobiler/campingvogner i lokalet. I tillegg har de plass til ca. 14 på forsiden av bygget – noe som forsterker eksponeringen ut mot veien. De har i tillegg parkering både på siden og bak bygget. Totalt har de kapasitet på ca. 50 bobiler/campingvogner inne og ute.

I høy sesong sprenges parkeringskapasiteten for bobiler, og da leier de parkeringsplass i nærområdet for å håndtere dette.

Lokalet har takhøyde på 6 meter, som gjør at det ikke føles trangt selv når det fylles godt opp med bobiler. Det er kjøreport i front av butikken, som gjør det lett å ta kjøretøy inn og ut.

Bygget har tre gode kontorer, samt et rommelig møterom og spiserom over kontorene.

Verksted

Verkstedet ligger i bakre del av lokalet, med to kjøreporter inn fra baksiden.

Bygget omfatter også lager, samt ansattparkering og avfalls-container på plassen utenfor.

Økonomi

Bedriften har fra tilpasning av konseptet i 2022 hatt en fantastisk vekst. De har tatt driften fra en omsetning på i overkant av 10 MNOK i 2021 til 45 MNOK i 2024. I 2025 er det budsjettert med 60 MNOK noe som de foreløpig ligger veldig godt an til å oppnå.

På resultatsiden endte EBITDA i 2024 på 1.5 MNOK, mens det i år er budsjettert med en EBITDA på 3 MNOK. Eier har i tillegg tatt ut full lønn, selv om hans bidrag på vinterhalvåret er redusert til en 50% stilling, grunnet andre prosjekter.

Det er også viktig å merke seg at alt av basiskostnader nå er tatt, og at høyere omsetning vil gi minimalt med økte kostnader. Dermed vil også EBITDA vokse krappere ved høyere omsetning. I foregående år har det i tillegg vært gjort en del investeringer i lokalet som er tatt over driften, som det ikke vil være behov for i årene som kommer.

Fordeler og muligheter

Virksomheten har et velfungerende konsept, som har levert sterke resultater. Det kan ventes svært gode inntekter i årene som kommer, samtidig som en aktiv eier vil kunne utvikle selskapet på flere områder og forløse ytterligere potensial. Det er god struktur i selskapet, som gir rom for videre vekst.

Blant oppsidene vil Bedriftsbørsen spesielt trekke frem følgende:

Økt butikksalg

Det kan tas inn et større volum med bobiler som vil dekke en større etterspørsel og generere økt salg. Om ønskelig kan man da styrke nybil-segmentet. Det er rom for å ta inn flere leverandører, og bedriften har allerede positiv dialog om dette med *Adria*, som er et meget anerkjent merke i bransjen.

Butikken har i dag fokus på biler i mellomprisklassen fra 600.000–1 MNOK. Et alternativ kan være å øke prisspennet til også å omfatte dyrere biler – eller å flytte hele fokuset til dyrere biler. Begge deler vil gi høyere inntjening per bil.

Økt nettsalg

Nettbutikken har et godt potensial for videreutvikling, da det i dag brukes lite tid på denne delen av virksomheten. Markedet er stort, og vekst kan skje både gjennom mer aktiv markedsføring og ved utvidelse av sortimentet.

Flere avdelinger

Aktøren har et konsept som beviselig fungerer og gir gode inntekter. Det vil derfor være spennende å utforske muligheten for å åpne en ny lokasjon.

Ressursutnyttelse

Bedriften har meget egnede og effektive systemer for utarbeidelse av annonser, markedsføring og oppslag i biltilsynet. Dette er med på å redusere tidsbruken til daglig leder på disse områdene. Dermed er det i dag mulig å drive virksomheten med en stillingsprosent på ca. 75%. En fulltidsengasjert eier/daglig leder vil på samtidig kunne få langt mer ut av driften, og dette er en fleksibilitet ny eier kan utnytte.

Bedriften er i tillegg bygget med minimal kapital. Ved økning av kapitaltilgangen vil veksten komme i enda raskere tempo.

Økt markedsføring

Det gjøres lite markedsføring utover annonsering av salgsobjekter. Et mer aktivt forhold til dette vil kunne føre til økt omsetning og høyere omløpshastighet på salgsobjektene. En svært lavthengende frukt er å begynne å sende ut nyhetsbrev til de registrert 3.500 personene som har tegnet seg for dette.

Verkstedet opplever god vekst og ordreinngang – mye takket være avtalene de har med forsikringsselskapene. De har imidlertid god kapasitet, og kan gjennom økt annonsering nå ut til et større og bredere marked.

Verdivurdering

Virksomheten er en bedrift i vekst som samtidig skaper gode resultater. Selskapet er lettdrevet og kan administreres av en 75% stilling. Lokalene er meget velegnede, og kombinasjonen verksted og nettbutikk er en god rigg.

Bedriftsbørsen vurderer verdien av virksomheten til 6.250.000 kr. + varelager.

For overtakelse av aksjeselskapet justeres prisen for virksomheten etter prinsippet «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.