

Vækstkomet får bilhusenes

Byens Billeje.com startede for 23 år siden med klargøring, men er vokset til en af de førende

Af Kim Lesanner

PORTRÆT Hvor tit ser vi direktør og adm. direktør ude på værkstedet med værktøj i hånden?

Måske ikke hver dag. Men hos Byens Billeje.com sker det. Her er det ikke uvant, at adm. direktør Dennis Odgaard og hans partner, direktør Morten Kollerup Nielsen griber polermaskinen af og til og går i gang på værkstedet.

De to driver den succesfulde vækstvirksomhed Byens Billeje.com med efterhånden over 80 afdelinger landet over, hvoraf en række er mindre satellitværksteder hos en række store bilforhandlere.

For selv om de to nu sammen leder en virksomhed med over 450 medarbejdere, vil de stadig selv personligt have fuldstændig hånd i hanke med nye produkter i markedet, der eventuelt skal indføres i arbejdet på kædens værksteder. Det handler om effektivitet og optimering, selv på de mindste marginaler.

De to har været makkerpar i 20 år i virksomheden, som Dennis Odgaard startede for 23 år siden. Begge ejer nu hver 15 procent af kapitalkæden, der i 2018 fik deltagelse af den svenske kapitalfond Procuritas, som ser internationalt potentiale i den unikke konstellation af en onestop-leverandør inden for autolakering, rustbehandling, autoglas, smart repair og ikke mindst polering og klargøring, som det hele startede med.

Første skridt uden for landets grænser skete for nylig med overtagelse af den svenske klargøringsvirksomhed Diamant Carwash Segeltorp AB, der skal udvikles under det internationale navn Concept Carcare.

Ny domicil nedbrændte

Motor-magasinet besøger Byens Billejes hovedkontor i Fredericia i beskedne, men hyggelige, lejede lokaler – årsag; et spritnybygget hovedkvarter udbændte totalt 9. januar 2019, kun seks dage efter indflytningen. Alle måtte forlade bygningen midt i arbejdstiden. En efterreparation af taget var skyld i branden.

Et nyt domicil er på tegnebrættet – altså når der bliver tid, måske næste år. For lige nu er der fuldt fokus på udviklingen af virksomheden.

Dennis Odgaard og Morten Kollerup Nielsen har drevet Byens Billeje frem på 23 år og nu er makkerparret klar til at indtage Europa. (Foto: Carsten Bundgaard)

Sådan startede Byens Billeje

Dennis Odgaard er udlært reservedelsmand hos Bjarne Nielsen i Herning og fik her interesse for billeje. Da der var en del billeje-virksomheder i Herning, og kun en enkelt Tidycar-afdeling i Vejle, startede han Byens Billeje.com her i 1997 med at stemme dørklokker hos bilforhandlerne i området.

Virksomheden tog fart, da samarbejdet begyndte med BCA bilauktioner i 1998.

Morten Kollerup Nielsen, også herningenser, ville hellere polere biler end at fortsætte på kontor, som han var uddannet til, og blev partner med Dennis Odgaard i 2000.

Hvordan vil I karakterisere jeres virksomhed, Byens Billeje?

Dennis Odgaard: Vi tilvejebringer hurtig omsætning for vores kunder og er værdiskabende som unik onestop leverandør på et område med alt omkring bilens kosmetik, som er yderst vigtigt for bilforhandlerne. De

bliver målt på kosmetikken af både bilens brugere, bilens ejere og bilimportørerne – og sågar straffet både økonomisk og image-mæssigt, hvis det ikke spiller godt nok. Vi overtager dermed en af ”øretavernes holdeplader”, som bilhusenes værkfører ellers står for.

indtjening til at skinne

onestop-leverandører. Bilerne skinner – ligesom indtjeningen hos Byens Billeje og i bilhusene.



gennem 23 år er vi blevet en attraktiv partner for bilhuse, leasingselskaber og flådeejere generelt, der konsoliderer og bliver større og større og er afhængige af evnen til at kunne håndtere stor volumen samt høj grad af stabilitet. I en knapt så konsolideret klargøringsbranche, hvor mange nye virksomheder popper op og lukker kort efter – ofte drevet uden at overholde de krav, der findes til sådan en type virksomhed i Danmark – er vi en compliant partner med stabilitet og ensartethed i kvalitet, pris og ikke mindst miljøindsatsen, som også er vigtig for bilhusene.

Måske karrosseri-arbejde

Hvor vil I gerne vækste – og vil I gå ind i karrosseri-skadesarbejde som nyt indsatsområde for at blive komplet onestop-leverandør?

Morten Kollerup Nielsen: Mange ved ikke, at vi i Byens Billeje i dag er landets næststørste operatør på lak med 22 egne lakererier. Vi har haft lak lige siden 2001, fordi vi indså, at ligegyldigt hvor godt man polerer en bil, så bliver den aldrig helt perfekt, hvis der stadig er stenslag, ridser og buler, som bør udbedres. Hvad angår antal afdelinger på tværs af vores serviceydelser

” Vi vil ikke udelukke, at vi også bliver underleverandør på karrosseri-området.

Dennis Odgaard, adm. direktør og partner i Byens Billeje

har vi ikke en strategi for antal, men vurderer efter geografiske behov og organisk vækst. Vi vil gerne fortsat overtage virksomheder inden for alle vore forretningsområder, hvis kemien passer, og vi får jævnligt henvendelser fra virksomhedsejere, der ønsker at blive en del af vores rejse. På Sydsjælland mangler vi lidt. Generelt fragter vi en del biler med vores egne 50 autotransportere til vores 25 større Onestop-afdelinger i landet, der kan det hele – vi har ikke planer om at drive eksempelvis lakererier i samtlige byer.

Dennis Odgaard: Som næstformand i AutoBranchen Danmarks bestyrelse kan jeg se, at det er svært at tjene penge på karrosseri-arbejde på grund af forsikringsselskabernes prispres. De er virkelig behårde samtidig med, at de forlanger høj service i kraft af lånebiler, hentebringe-service med mere. Men muligvis vil vi kunne tilvejebringe værdi ved at overtage karrosseri-værksteder – mange bilforhandlere har jo i forvejen outsourcet denne del, og lige nu ser vi nye aktører med smarte mobile koncepter udvikle sig på

Morten Kollerup Nielsen: Som onestop leverandør på området med flere varer på hylderne giver vi bilhusene fleksibilitet og sparer dem penge, når de bruger vores ydelser i stedet for, at de selv er bundet op mandskabsmæssigt. Idet vi er et klokkeklart kædekoncept med stordrift, er det win-win for

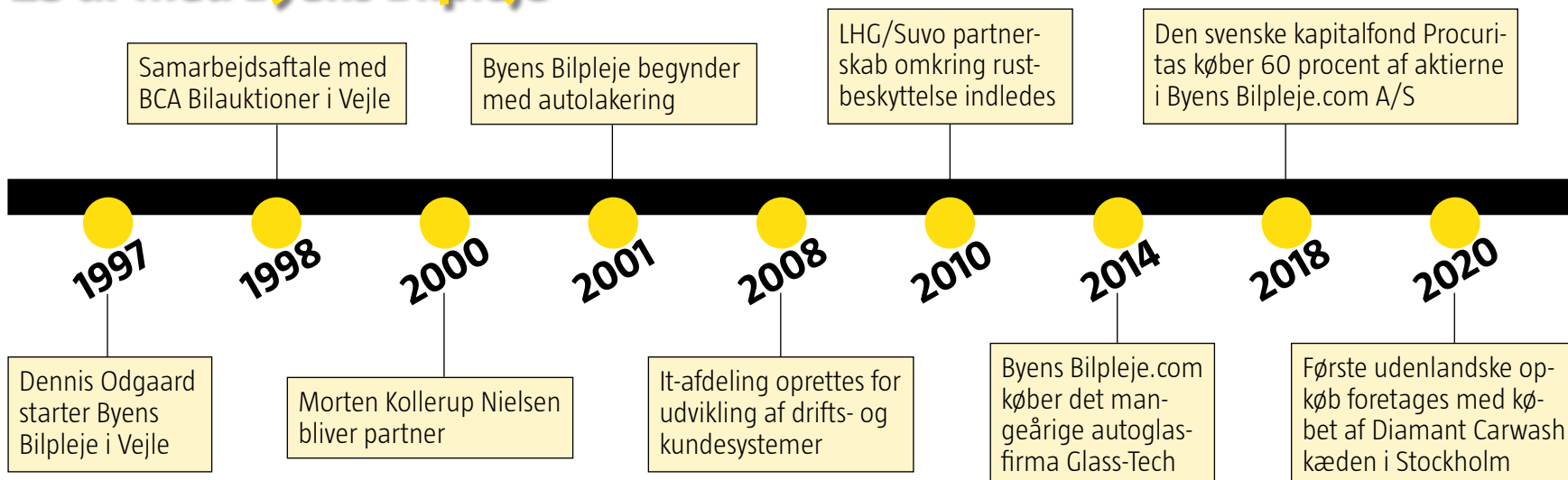
alle – undtagen vores konkurrenter. Vi har en meget lav afgang af kunder, men har tilgang af især store bilforhandler-koncerner og flådeejere såsom leasing, finansierings- og udlejningsselskaber – for nylig eksempelvis Autohuset Vestergaard og Mercedes Benz CPH. Faktisk er næsten al autola-

kering og undervognsbeskyttelse i Danmark efterhånden outsourcet i bilhusene, der gerne vil fokusere på deres kerneforretning, bilsalg og reparation. Der er et øget ønske om også at outsource klargøringen.

Dennis Odgaard: I kraft af vores efterhånden store volumen og erfaring

Fortsættes næste side

23 år med Byens Billeje



Det begyndte med klargøring - nu er Byens Billeje onestop-leverandør til bilhusene i også autolakering, rustbeskyttelse, smartrepair og autoglas. (Foto: Carsten Bundgaard)

Fortsat fra forrige side

grund af stigende efterspørgsel, ligesom vi også har haft mobil klargøring i mange år. Så vi vil ikke udelukke, at vi også bliver underleverandør på karrosseriområdet – men selvfølgelig ikke med direkte arbejde for forsikrings-selskaberne i konkurrence med vores egne kunder. Generelt kræver drift af også karrosseriværksteder i dag stor-drift, som vi jo mestrer.

Indsats i it og data

Hvad vil I gerne blive bedre til?

Dennis Odgaard: Vores digitale rejse er slet ikke færdig. For eksempel har vi et nyt ordresystem på tegnebrættet. Generelt vil vi gerne gøre kommunikationsvejen så kort som muligt for både kunder og os selv, og udvikle systemer, der effektiviserer med så få hæn-

der på elementerne som muligt.

Morten Kollerup Nielsen: Desuden vil vi i højere grad gerne ”McDonald’ficere” og styrke vores koncept. For eksempel skal nye medarbejdere kunne få oplæring via videoer. Som kæde tilstræber vi høj grad af ensartethed uanset sted i landet – af hensyn til vores kunder, men også så vi som kæde kan være fleksible og rokere personale rundt. Hvis en medarbejder må flytte 150 kilometer privat, skal han eller hun føle sig hjemme i en an-

den Byens Billeje-afdeling og arbejde med de samme produkter – vi skal have et stærkt Byens Billeje-DNA overalt. Det kommer til at kræve stor investering i ressourcer.

Dennis Odgaard: Vi har selv udviklet vores it-system siden 2008 via et eksternt it-hus og egne it-folk. Vores mission er at give vores kunder værdi og mersalg via datadreven adfærd. Vi kan for eksempel lave statistik på tid og forbrug i arbejdet, og dermed omkostninger samlet pr. bil på lager, og

levere sparring på performance i forhold til markedet generelt – men naturligvis aldrig direkte op mod data fra vores kunders konkurrenter. Vores app Autoinspector, med billeder af en bils skade og reparationsforslag, giver en pris ud fra en prismatrix aftalt med vores kunde. Kunden godkender arbejdet og kan herefter følge bilen, indtil den er leveret på kundens gårdsplads.

Stabile leverandør-aftaler

Hvorfor valgte I samarbejde med LHG/Suvo til rustbeskyttelse, og hvilke produkter og leverandører benytter I ellers?

Dennis Odgaard: Suvo er en stærk dansk partner med eget laboratorium. Sammen har vi taget en betragtelig

80 corona-fyrede genansat

I begyndelsen af corona-krisen i marts måtte Byens Billeje afskedige cirka 100 medarbejdere, men har nu genansat omkring 80 – heraf flest tidligere ansatte, men også nye.

Virksomheden har fået lidt del i regeringens hjælpepakker og momslån og kan nu se overskud på nybilsalgets opblomstring i en tid, hvor markedet generelt mangler brugte biler.

Fortsættes på side 36

Fortsat fra side 34

del af markedet for rustbeskyttelse på 10 år. Nu repræsenterer LHG Group jo også Tectyl, og generelt ønsker vi at agere så bredt som muligt. Andre aktører var ikke interesseret i samarbejde, da vi gik ind i markedet, og var bundet af forhandlerkontrakter. Pierre.dk har for nylig investeret i Dinitrol, men kun købt agenturet og ikke centrene – vi ejer vores centre som kapitalkæde og har dermed den fordel, at vi kan agere som en fælles enhed med stor ensartethed. Og netop det vil vores kundesegment gerne have; ensartet kvalitet samtidig med at kunne spare ressourcer.

Morten Kollerup Nielsen: Vi vil indgå langvarige leverandøraftaler med stor volumen. På lakdelen benytter vi SPS/Nexa-produkter samt Standox. Klar-

” **Med flere varer på hylderne, giver vi bilhusene fleksibilitet og sparer dem penge.**

Morten Kollerup Nielsen, direktør og partner i Byens Billeje

gøringsdelen tæller en række mindre faste leverandører, hvorfra vi håndplukker og samler de bedste produkter i arbejdet på løbende at sammensætte den rigtige produktpalet i forhold til kvalitet, tidsforbrug og ikke mindst miljø. Vi tester selv produkterne i nogle af vores centre.

Ingen markedsdominans

I er jo ganske få aktører på lak og rustbehandling i branchen, der er blevet undersøgt for markedsdominans og karteldannelse?

Dennis Odgaard: Vi har benhårde konkurrenter, og konkurrencen er ikke blevet mindre. Der er ikke noget at komme efter. Desuden spænder vi jo bredt med kun en tredjedel af vores aktivitet på lakering, der er prissat hårdt, ligesom vi er i konkurrence med bilforhandlerne egne klagøringsafdelinger. Vi skal være mere effektive end dem og være knivskarpe, ellers bliver vi kørt over – og kan ikke lægge benene op for en middagslur. Men konkurrencen gør os dygtigere, vi står op hver morgen og er spændte

på, hvad dagen bringer af udfordringer.

Morten Kollerup Nielsen: Vi er store, javist, men vil gerne være lokalt stærke via afdelingsledere med et godt

netværk lokalt. I øvrigt betyder ”cluster-tendensen”, med samling af bilforhandlere i bydele, at vi kan flyde rundt i de forskellige bilhuse med vores folk, hvor vi lejer os ind i lokalerne.

De fleste forhandlere har ikke noget imod, af vi arbejder på tværs i branchen, for de sparer jo penge på at bruge os. På den måde kan vi være den ”halve mand”, der tit er en vigtig brik i

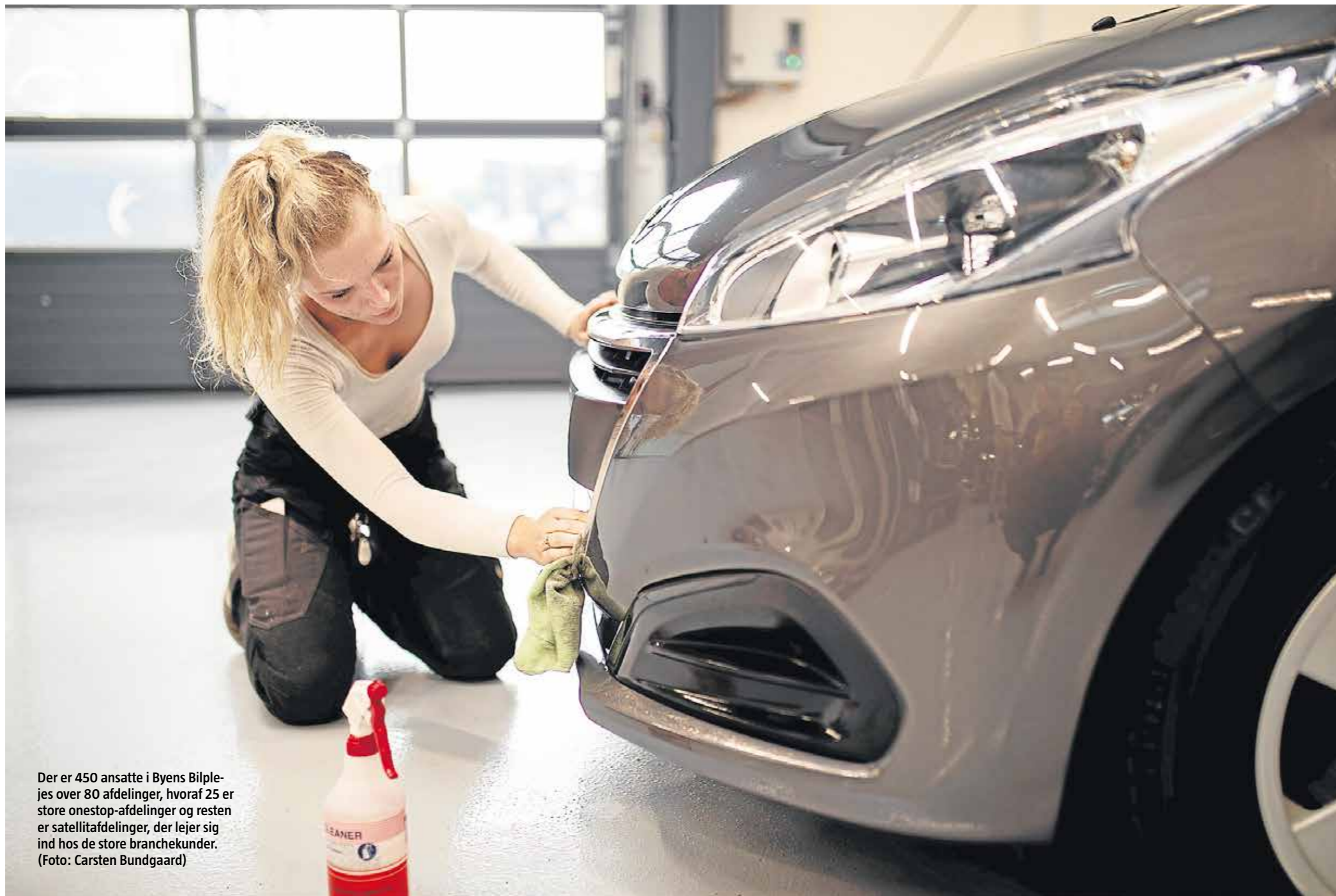


Carnext er Leaseplans nye salgskoncept af frikørte leasingbiler, hvor Byens Billeje er partner til klargøring og istandsættelse af salgsbilerne. (Foto: Carsten Bundgaard)



Byens Billejes nye domicil nedbrændte totalt i 2019, og et nyt er på vej. Her er det Carnexts nye defleet-center tæt på, der er under opførelse. (Foto: Carsten Bundgaard)

Der er 450 ansatte i Byens Billejes over 80 afdelinger, hvoraf 25 er store onestop-afdelinger og resten er satellitafdelinger, der lejer sig ind hos de store branchekunder. (Foto: Carsten Bundgaard)



Vi tror på vækst men risikerer klø

Byens Billeje får god hjælp af kapitalfonden Procuritas til at starte indtog på nye markeder.

Af Kim Lesanner

MARKEDER Byens Billeje er vækset med godt 25 procent på topplinen de sidste par år fra 243 millioner i 2018 til 302 millioner i årlig omsætning. Resultatet før finansielle poster blev godt otte millioner kroner i 2019, og direktionen i Byens Billeje forventer et resultat i samme niveau i coronaramte 2020.

I 2018 blev Karsten Brøchner ansat som CFO efter 26 år ved revisionsfirmaet PWC. Han har været revisor for selskabet fra dag et og dermed været en vigtig rådgiver gennem hele rejsen. I 2018 blev også en ny COO hentet ind i kraft af Kim Mølgaard, der kommer med lang erfaring som leder i flere af de ledende bilforhandler-koncerner i Danmark. Byens Billeje er dermed blevet styrket med en person der kender kundernes behov særdeles godt indefra.

Ikke raket-affyring eller stress

Bag Byens Billeje.com står den svenske kapitalfond Procuritas og det dobbelte moderselskab Monza Bidco ApS og Holdco ApS. Procuritas har investeret i cirka 20 selskaber i Norden, blandt andet DSI, Nature, og Sofacompany, foruden Byens Billeje.

Ifølge adm. direktør i Byens Billeje, Dennis Odgaard, har kapitalfondens investering styrket såvel organisation som vækst i en selskabskonstruktion, hvor også en række partnere får en bid af kagen.

- Procuritas har en god historik som traditionel kapitalfond, der har valgt at investere i os som nicheleder med en tro på udvikling herhjemme og i udlandet. Vi har udarbejdet en fælles plan og strategi om at gå på nye markeder, men kan selvfølgelig risikere at få klø i udlandet, selv om vores koncept som onestop-leverandør i klargøring, lakering, rustbehandling, smart repair og autoglas er unikt – for vi har ikke opfundet en kur mod kræft, men er en produktionsvirksomhed præget af hårdt arbejde, forklarer Dennis Odgaard og fortsætter:

- Vi har et godt samarbejde både i bestyrelse og direktion og er gode til at vurdere markedet samt træffe beslutninger i enighed. Det handler om kontrolleret vækst og ikke en raket, der skal fyres af. Vi afsøger nye markeder uden panik og er ikke pressede. Vores vækstplan afdækker helt naturligt visse behov i markedet og angiver behovet for vores gearing og omstilling til også at være mere it-drevet. Det er vores styrkede direktion med CFO og COO med til. Mange tror, at kapitalfonde er lig med pisk – vi har kun oplevet yderst professionelle topfolk i god dialog.

- Fonden har ikke rystet på hånden under corona-krisen, men givet professionel sparring. Om det ender med, at vi bliver solgt for et stort beløb efter at have basket med vingerne i Europa og fået fodfæste, må tiden vise, siger Dennis Odgaard.

puslespillet – ofte er behovet 1,5 eller 2,5 mand.

Markedet ændret sig

Hvordan ser I branchen udvikle sig, og kan I blive overhalet af konkurrenter?

Dennis Odgaard: Ejerskabet af bilflåden ændrer sig, og markedet med vores kunder konsoliderer sig samtidig med, at vi ser, at banker, finansieringsinstitutter og ikke mindst bilproducenterne selv ønsker en større del af værdikæden i bilsalg og reparationsmarkedet. Heldigvis for os rider vi med på bølgen af, at bilerne i stigende grad leases – i England for eksempel er hele 80 procent af bilsalget gået igennem en flådelejer, som står med ejerskabet af bilen ved endt kontraktperiode, mod 40 herhjemme nu. Således er bilen væsentlig kortere tid på hver bilists hænder, og dermed skal bilerne klargøres oftere. Tiden nærmer sig, hvor man kan forestille sig, at fabrikkerne ikke vil sælge deres biler, men i stedet kun tilbyder dem på en leje- eller leasing-løsning og dermed

selv ejer og vedligeholder bilerne, måske på egne værksteder. Det vil påvirke vores kunder – bilforhandlerne – der må finde andet at drive forretning på.

Morten Kollerup Nielsen: Vi kan glæde os over, at vi er blevet underleverandør til for eksempel Europas største leasingsselskab, Leaseplans, nye bilsalgsselskab Carnext, hvor vi skal opføre og klargøre hele deres flåde af frikørte leasingbiler i deres nye defleet-center tæt på os her i Fredericia. Og at ALD i nu 12 år har haft fuld outsourcing af den kosmetiske istandsættelse til os. Der er ikke en bilvirksomhed i branchens Top 20, vi ikke laver noget for. Trenden er, at mange leasingsselskaber selv vil sælge leasingbilerne til slutbrugerne, hvor de tidligere blev solgt engros. Carnext er i voldsom ekspansion på at hjemtage salg af leasingbiler til sig selv herhjemme og i Europa. Så der er sket – og sker stadig – en del i markedet, siden starten af Byens Billeje i 1997.



Makkerparret bag væksten Byens Billeje, Morten Kollerup Nielsen og Dennis Odgaard, spiller fint bold med den ejende kapitalfond om udbredelse til udlandet. (Foto: Carsten Bundgaard)