

Säljprospekt: bilverkstad i Skåne

Sammanställt av Bohuslind Solutions

Sammanfattning

Bolaget driver en fristående verkstad för service och reparationer av personbilar i Skåne. Verksamheten har drivits i nuvarande bolagsform sedan 2014 och sköts av ägaren och en anställd mekaniker. Medelantalet anställda var 2 både 2024 och 2025.

Det här visar årsredovisningen för 2025:

- Nettoomsättningen var 4 060 tkr. Den har ökat från 3 650 tkr 2021 men minskade 2025 från toppnoteringen 4 410 tkr 2024.
- Rörelseresultatet var 490 tkr, en rörelsemarginal på 12,1 %. Rörelseresultatet före avskrivningar var 570 tkr.
- Bolaget har inga lån hos kreditinstitut. Den justerade soliditeten är ca 80 % och kassan 840 tkr.
- Utdelning har lämnats varje år under perioden 2021–2025.

Ägarberoendet är verksamhetens största risk. Vi antar att verksamheten i hög grad vilar på ägaren, och vi föreslår därför en strukturerad övergångsperiod. Omsättning och resultat minskade också under 2025. Säljaren behöver förklara den nedgången för en köpare.

Uppgifter som inte framgår av årsredovisningen är markerade som platshållare i hakparentes eller som uttryckliga antaganden. De är inte fakta.

Verksamheten

Bolaget utför service, reparationer och felsökning på personbilar. [Uppgift från säljaren: exakt tjänsteutbud, till exempel service enligt tillverkarens program, bromsar, hjul och däck, avgasrelaterade arbeten, AC, besiktningsförberedelser.] [Uppgift från säljaren: verksamhetens historik före 2014.]

Omsättningen växte från 3 650 tkr 2021 till 4 410 tkr 2024, en ökning med drygt 20 %. Under 2025 minskade den till 4 060 tkr, knappt 8 % lägre än året innan.

Marknad och konkurrens

Marknaden för bilservice är bred och beroende av fordonsparkens storlek och ålder. Den som äger en bil behöver regelbunden service, och reparationsbehovet följer med bilens ålder och körsträcka. Efterfrågan är

därför relativt stabil över konjunkturen, även om hushåll kan skjuta upp större reparationer när ekonomin är ansträngd.

Verkstadsbranschen domineras av tre typer av aktörer: märkesverkstäder som är anslutna till biltillverkare, verkstadskedjor och fristående verkstäder. De fristående konkurrerar främst med närhet, flexibilitet, personlig kontakt och ofta lägre timpriser än märkesverkstäderna. Konsumenter har enligt gällande regler rätt att anlita en oberoende verkstad utan att nyfordonsgarantin förloras, förutsatt att service och reservdelar följer tillverkarens krav.

Några förändringar påverkar branschen på längre sikt:

- Elbilar och hybrider växer som andel av fordonsparken. De har färre slitedelar och kräver inte samma servicebehov som bensen- och dieslbilar, men de kräver annan kompetens och annan utrustning.
- Fordonen blir alltmer beroende av elektronik och programvara. Diagnosutrustning och åtkomst till tillverkarens tekniska information blir därför viktigare för mindre verkstäder.
- Det råder brist på utbildade bilmekaniker. Det gör det svårare att rekrytera och höjer lönekostnaden.

[Uppgift från säljaren: lokal konkurrenssituation, antal verkstäder i upptagningsområdet, bolagets position.]

Kunder och erbjudande

Kundfordringarna var 210 tkr per 2025-12-31, vilket motsvarar knappt tre veckors omsättning. Det tyder på en blandning av privatkunder som betalar direkt och företagskunder som betalar mot faktura. Det är ett antagande som säljaren behöver bekräfta.

[Uppgift från säljaren: fördelning mellan privatkunder och företagskunder, andel återkommande kunder, största kunder, eventuella serviceavtal, hur kunder hittar verkstaden.]

[Uppgift från säljaren: prisnivå, timpris och hur det utvecklats, bokningssystem och öppettider.]

Handelsvaror, det vill säga reservdelar och material, utgjorde 38 % av omsättningen 2021 och 32 % 2025. En större del av intäkterna kommer alltså från arbete. [Uppgift från säljaren: förklaring, till exempel ändrad prissättning, fler kunder som tar med egna delar, ändrad mix av uppdrag.]

Organisation och ägarens roll

Medelantalet anställda var 2 både 2024 och 2025. Personalkostnaderna var 1 470 tkr 2025 och 1 450 tkr 2024.

Ägarberoendet är den största risken i affären. I exemplet antar vi att ägaren arbetar i verkstaden på heltid, har den huvudsakliga kundkontakten och ansvarar för inköp och administration, medan den anställda mekanikern utför en stor del av servicearbetet. [Uppgift från säljaren: ägarens faktiska roll och arbetstid, och den anställdas roll, anställningstid och om hen vill stanna.]

Om så är fallet följer kundrelationer, lokal kännedom och verkstadens rykte med ägaren, inte med bolaget. En köpare övertar då en verksamhet vars viktigaste tillgång inte ingår i köpet.

Vi föreslår därför en övergångsperiod. Den bör vara tillräckligt lång för att kunderna ska hinna knyta an till den nya ägaren. [Uppgift från säljaren: vilken övergångsperiod ägaren kan åta sig, till exempel tre till sex månader med successivt minskad arbetstid.] Ägaren kan ha en anställning eller ett konsultuppdrag under perioden. Parterna bör också komma överens om konkurrensbegränsning och kundöverlämning, till exempel gemensamma kundkontakter och en gemensam presentation av den nya ägaren.

En köpare som själv är utbildad mekaniker eller har erfarenhet av verkstadsdrift minskar risken avsevärt. Att den anställda mekanikern stannar kvar är också viktigt för kontinuiteten.

Lokal och utrustning

[Uppgift från säljaren: lokalens storlek, antal bilplatser och lyftar, hyresvärd, hyresavtalets löptid, hyresnivå, uppsägningstid, möjlighet till övertagande av avtalet.]

Bolaget redovisar maskiner och inventarier till 310 tkr. Avskrivningarna har legat på 60–80 tkr per år. [Uppgift från säljaren: lista över lyftar, diagnosutrustning, verktyg och specialverktyg, med ålder och skick.]

I exemplet antar vi att lokalen hyrs av en extern hyresvärd. Det är ett antagande. Om hyresavtalet kan överlåtas, och på vilka villkor, är en av de viktigaste frågorna för en köpare.

[Uppgift från säljaren: tillstånd och miljöfrågor, till exempel hantering av spillolja och farligt avfall, oljeavskiljare och eventuell anmälan till kommunen.]

Ekonomisk historik

Belopp i tkr. Uppgifterna kommer från årsredovisningarna.

	2021	2022	2023	2024	2025
Nettoomsättning	3 650	4 120	4 380	4 410	4 060
Handelsvaror	1 390	1 520	1 560	1 470	1 300
Bruttomarginal efter handelsvaror	61,9 %	63,1 %	64,4 %	66,7 %	68,0 %
Övriga externa kostnader	520	560	590	680	720
Personalkostnader	1 210	1 290	1 380	1 450	1 470
Avskrivningar	60	60	70	80	80
Rörelseresultat	470	690	780	730	490
Rörelsemarginal	12,9 %	16,7 %	17,8 %	16,6 %	12,1 %
Rörelseresultat före avskrivningar	530	750	850	810	570

Några iakttagelser:

- Omsättningen ökade varje år 2021–2024 och minskade med knappt 8 % 2025. Kostnaden för handelsvaror minskade mer, med drygt 11 % 2025.
- Bruttomarginalen har stigit från 62 % till 68 %. [Uppgift från säljaren: förklaring, till exempel ändrad prissättning, ändrad mix mellan arbete och delar, eller ändrad redovisning.]
- Övriga externa kostnader steg från 590 tkr 2023 till 720 tkr 2025, en ökning med 130 tkr. [Uppgift från säljaren: vilka poster som ökat, till exempel hyra, förbrukningsmaterial, inhyrd arbetskraft, administration, engångsposter.]
- Rörelseresultatet före avskrivningar har sjunkit från 850 tkr 2023 till 570 tkr 2025.

Resultatet efter finansiella poster var 494 tkr 2025. Bolaget satte av 100 tkr till periodiseringsfond (2024: 150 tkr). Skatten var 81 tkr och årets resultat 313 tkr (2024: 463 tkr).

Normaliserat resultat

För att jämföra verksamhetens förmåga att generera resultat oberoende av nuvarande ägarens val brukar man justera det redovisade resultatet. Tabellen visar metoden. **Alla belopp i justeringsraderna är exempel eller platshållare och inte fakta.** De ska ersättas med säljarens uppgifter och granskas av köparen.

Belopp i tkr.

Post	Belopp	Kommentar
Rörelseresultat 2025	490	Årsredovisningen
Avskrivningar 2025	80	Årsredovisningen
Rörelseresultat före avskrivningar (EBITDA), redovisat	570	
Återläggning av ägarens faktiska lön inkl. avgifter [exempel: 40 000 kr per månad, 480 tkr per år]	+631	480 × 1,3142
Marknadsmässig lön för en verkstadschef som ersätter ägaren [exempel: 45 000 kr per månad, 540 tkr per år] inkl. arbetsgivaravgifter 31,42 %	−710	540 × 1,3142
Engångskostnader [exempel]	+25	Ska styrkas med underlag
Privata kostnader som belastat bolaget [exempel]	+15	Ska styrkas med underlag
Justerat rörelseresultat/EBITDA (exempel)	531	

Några förbehåll:

- Om ägaren i dag tar ut en lön som ligger över marknadsnivå blir justeringen positiv, och om den ligger under blir den negativ, som i exemplet.
- Om verksamheten kräver ytterligare en person i verkstaden för att omsättningen ska hållas uppe blir personalkostnaden högre och det justerade resultatet lägre.
- Justerat EBITDA tar inte hänsyn till framtida ersättningsinvesteringar i utrustning. En köpare bör granska utrustningens ålder och skick.
- Justeringarna är beroende av underlag. Poster som inte kan styrkas bör inte accepteras.

Balansräkning och vad som ingår i affären

Balansräkningen per 2025-12-31, belopp i tkr:

Tillgångar	Eget kapital och skulder		
Maskiner och inventarier	310	Eget kapital (varav aktiekapital 25)	880
Varulager	120	Periodiseringsfonder	450
Kundfordringar	210	Kortfristiga skulder	210
Övriga kortfristiga fordringar	60		
Kassa och bank	840		
Summa tillgångar	1 540	Summa eget kapital och skulder	1 540

Den justerade soliditeten, där 79,4 % av periodiseringsfonderna räknas som eget kapital, är ca 80 %. Bolaget har inga lån hos kreditinstitut.

Kassa. Den del av kassan som inte behövs i den löpande verksamheten regleras normalt före tillträdet, till exempel genom utdelning, eller så hanteras den i köpeskillingen. Hur det ska ske avgörs i förhandlingen.

Periodiseringsfonder. Fonderna på 450 tkr är obeskattade reserver. De innehåller en latent skatteskuld som köparen bör ta hänsyn till vid en aktieaffär.

Varulager. Lagret av reservdelar och material på 120 tkr bör inventeras inför tillträdet. [Uppgift från säljaren: lagrets sammansättning och inkurans.]

Utdelning. Föreslagen utdelning för 2025 är 250 tkr. För tidigare år var den 300 tkr (2024), 280 tkr (2023), 250 tkr (2022) och 200 tkr (2021). [Uppgift från säljaren: om utdelningen betalas före tillträdet.]

Aktieaffär eller inkrämsaffär. I en aktieaffär köper köparen aktierna och därmed hela bolaget, med dess avtal, historik, skatter och skulder. Det ger kontinuitet men innebär att köparen tar över även risker som inte syns i bokföringen. I en inkrämsaffär köper köparen utvalda tillgångar och avtal, till exempel utrustning, varulager, goodwill och hyresavtal. Det ger bättre kontroll över vad som övertas, men kräver att avtal förs över särskilt. De anställda kan följa med enligt reglerna om verksamhetsövergång. Skattekonsekvenserna skiljer sig för säljaren och köparen. Båda parter bör anlita egna rådgivare för valet.

Skäl till försäljning

[Uppgift från säljaren: skäl till försäljningen, till exempel ålder, ändrade livsplaner, andra åtaganden, vilja att lämna över verksamheten till en ny ägare.]

Möjligheter för en ny ägare

- **Skuldfri start.** Bolaget har inga lån hos kreditinstitut och en stark balansräkning.
- **Hög bruttomarginal.** Marginalen efter handelsvaror var 68 % 2025.

- **Ökad kapacitet.** Med utökade öppettider eller ytterligare en mekaniker [Uppgift från säljaren: nuvarande kapacitetsutnyttjande] kan omsättningen öka igen mot 2024 års nivå.
- **Utökat utbud.** Service av elbilar och hybrider, hjul och däck, AC eller förberedelse inför besiktning kan komplettera utbudet. [Uppgift från säljaren: vilka tjänster som i dag erbjuds.]
- **Bättre prissättning och försäljning.** Bokning online, påminnelser om service och tydliga prislistor kan öka återkommande kunder. [Uppgift från säljaren: nuvarande rutiner.]
- **Fler företagskunder.** Serviceavtal med lokala företag med fordonsflottor kan ge jämnare beläggning. [Uppgift från säljaren: nuvarande företagskunder.]

Risker

- **Ägarberoende.** Verksamheten bygger sannolikt i hög grad på ägaren. Se avsnittet om organisation.
- **Minskande omsättning och resultat.** Omsättningen och rörelseresultatet minskade 2025. Orsaken måste klarläggas.
- **Stigande kostnader.** Övriga externa kostnader har ökat sedan 2023.
- **Lokalen.** Hyresavtalet kan ha villkor som ändras vid ägarbytet. [Uppgift från säljaren: hyresavtalets löptid och villkor.]
- **Utrustning.** Ersättningsinvesteringar kan behövas, särskilt för diagnosutrustning.
- **Branschens omställning.** Fler elbilar kan minska servicebehovet och kräva ny kompetens och utrustning.
- **Personal.** Det är svårt att rekrytera bilmekaniker, och verksamheten är sårbar om den anställda slutar eller vid sjukdom.
- **Tillstånd och miljö.** Köparen bör kontrollera att verksamheten uppfyller kraven för avfallshantering och miljö.

Process och nästa steg

1. **Sekretessförbindelse.** Intresserade köpare skriver under en sekretessförbindelse innan de får det fullständiga underlaget.
2. **Frågor.** Köparen går igenom underlaget och ställer frågor till säljaren, som svarar skriftligt.
3. **Platsbesök.** Köparen besöker verkstaden och träffar säljaren. Besöket bör planeras så att kunder och personal inte påverkas.
4. **Avsiktsförklaring.** Parterna skriver under en avsiktsförklaring med huvudsakliga villkor, tidplan och exklusivitet under en begränsad tid.
5. **Företagsbesiktning.** Köparen granskar verksamhetens ekonomi, avtal, utrustning, tillstånd och skatter, vanligen med hjälp av egna rådgivare.
6. **Köpeavtal.** Parterna förhandlar och skriver under köpeavtalet, inklusive villkor för övergångsperiod, konkurrensbegränsning och reglering av kassa.
7. **Tillträde.** Verksamheten övergår till köparen. Övergångsperioden börjar.

Detta dokument är ett fiktivt exempel som visar upplägget i ett säljprospekt. Det är inte en värdering, inte ett erbjudande och inte juridisk, skattemässig eller finansiell rådgivning. Uppgifterna har inte granskats av revisor. I ett verkligt uppdrag bygger underlaget på säljarens uppgifter och offentliga handlingar, och köparen ansvarar för sin egen företagsbesiktning och bör anlita egna rådgivare.

EXEMPEL – fiktivt företag. Siffror och uppgifter är påhittade eller kraftigt ändrade och beskriver inget verkligt bolag. Vissa uppgifter är platshållare, och bolaget är inte till salu.

Anonym teaser: Lönsam bilverkstad i Skåne

- **Verksamhet:** service och reparationer av personbilar, för både privatkunder och lokala företag. Bolaget har drivits i nuvarande form sedan 2014.
- **Läge:** Skåne.
- **Omsättning:** ca 4,1–4,4 MSEK per år de senaste tre åren.
- **Lönsamhet:** rörelseresultat ca 0,5–0,8 MSEK per år de senaste tre åren före normalisering. Bruttomarginalen efter reservdelar och material är ca 65–68 %.
- **Balansräkning:** inga lån hos kreditinstitut och en justerad soliditet på ca 80 %.
- **Organisation:** ägaren och en anställd mekaniker. Vi föreslår en övergångsperiod med nuvarande ägare.
- **Utdelning:** lämnats varje år under de senaste fem åren.

Vad köparen får

Ett etablerat bolag med en fungerande verkstadsverksamhet, egen utrustning, kundrelationer och goodwill i form av verksamhetens rykte. Vilka tillgångar som ingår framgår av det fullständiga prospektet. [Uppgift från säljaren: lokal, utrustning, kundbas.]

Vem som passar som köpare

- Utbildad bilmekaniker eller verkstadschef som vill driva eget.
- Befintlig verkstad som vill växa i regionen.
- Investerare som kan tillföra en kompetent verkstadsledare.

Köparen bör vara beredd på att verksamheten sannolikt är beroende av nuvarande ägare, och på att omsättning och resultat minskade det senaste året.

Nästa steg

Kontakta oss för sekretessförbindelse och fullständigt prospekt.

Bohuslind Solutions

Detta dokument är ett fiktivt exempel som visar upplägget i ett säljunderlag. Det är inte en värdering, inte ett erbjudande och inte juridisk, skattemässig eller finansiell rådgivning. Uppgifterna har inte granskats av revisor. I ett verkligt uppdrag bygger underlaget på säljarens uppgifter, och köparen ansvarar för sin egen företagsbesiktning och bör anlita egna rådgivare.

EXEMPEL – fiktivt företag. Siffror och uppgifter är påhittade eller kraftigt ändrade och beskriver inget verkligt bolag. Vissa uppgifter är platshållare, och bolaget är inte till salu.

Frågor och svar för köpare

Svar som baseras på årsredovisningen för 2025 är angivna. Där uppgifter saknas hänvisas till säljaren.

1. Säljs aktierna eller verksamheten? [Svar från säljaren] Exemplet utgår från en aktieaffär, men en inköpsaffär kan vara ett alternativ. Valet påverkar vad som övertas och hur affären beskattas, och båda parter bör rådgöra med egna rådgivare.
2. Hur har omsättningen utvecklats? Omsättningen var 3 650 tkr 2021, 4 120 tkr 2022, 4 380 tkr 2023, 4 410 tkr 2024 och 4 060 tkr 2025. Den ökade alltså varje år fram till 2024 och minskade med knappt 8 % 2025. [Svar från säljaren: orsak till minskningen.]
3. Varför har bruttomarginalen ökat? Marginalen efter handelsvaror steg från 61,9 % 2021 till 68,0 % 2025, samtidigt som kostnaden för handelsvaror minskade. [Svar från säljaren: om det beror på prissättning, ändrad mix mellan arbete och delar eller annat.]
4. Varför ökade övriga externa kostnader? De steg från 590 tkr 2023 till 680 tkr 2024 och 720 tkr 2025. [Svar från säljaren: vilka poster som ökat och om någon är engångspost.]
5. Vilka är kunderna? Kundfordringarna var 210 tkr vid årets slut, knappt tre veckors omsättning. Det tyder på en blandning av privatkunder och fakturerade företagskunder. [Svar från säljaren: kundfördelning, återkommande kunder, största företagskunder.]
6. Hur många anställda finns och vem utför arbetet? Medelantalet anställda var 2 både 2024 och 2025, alltså ägaren och en mekaniker. Personalkostnaden var 1 470 tkr 2025. [Svar från säljaren: den anställdas roll och anställningstid, och om hen vill stanna efter ett ågarbyte.]
7. Hur beroende är verksamheten av ägaren, och hur ser övergången ut? Vi antar att beroendet är stort. Vi föreslår en övergångsperiod, till exempel tre till sex månader. [Svar från säljaren: vilken period ägaren kan åta sig och i vilken form.]
8. Hur ser lokalen och hyresavtalet ut? [Svar från säljaren: lokalens storlek, hyresvärd, löptid, hyra, uppsägningstid och om avtalet kan överlåtas.]
9. Vilken utrustning finns? Maskiner och inventarier redovisas till 310 tkr. [Svar från säljaren: utrustningslista med ålder och skick, och planerade investeringar.]
10. Vad händer med kassan? Kassan var 840 tkr vid årets slut. Den del som inte behövs i den löpande verksamheten regleras normalt före tillträdet eller hanteras i köpeskillingen. [Svar från säljaren: hur mycket rörelsekapital som behövs och hur resten ska hanteras.]

11. Finns det skulder eller lån? Bolaget har inga lån hos kreditinstitut. De kortfristiga skulderna var 210 tkr. Periodiseringsfonderna på 450 tkr är obeskattade reserver med latent skatt.

12. Ingår varulagret? Varulagret redovisas till 120 tkr. [Svar från säljaren: lagrets sammansättning, eventuell inkurans och om det ska inventeras vid tillträdet.]

13. Hur har utdelningen sett ut? Föreslagen utdelning för 2025 är 250 tkr. För tidigare år var den 300 tkr (2024), 280 tkr (2023), 250 tkr (2022) och 200 tkr (2021). [Svar från säljaren: om utdelningen betalas före tillträdet.]

14. Finns det varumärkesanslutning, leverantörsavtal eller särskilda tillstånd? [Svar från säljaren: anslutning till verkstadskedja eller varumärke, avtal med reservdelsleverantörer, tillstånd och miljöanmälningar, och om de kan övertas.]

15. Hur går processen till och hur lång tid tar den? Processen består av sekretessförbindelse, frågor, platsbesök, avsiktsförklaring, företagsbesiktning, köpeavtal och tillträde. [Svar från säljaren: önskad tidplan och önskat tillträdesdatum.]

Dokument som köparen brukar begära (datarum)

- Årsredovisningar och bokslut för de senaste fem åren
- Huvudbok och resultat- och balansräkning för innevarande år, helst per månad
- Kundreskontra och leverantörsreskontra
- Hyresavtal och eventuella avtal med närstående
- Anställningsavtal och uppgifter om löner
- Lista över utrustning med ålder och skick
- Leverantörsavtal, serviceavtal och eventuell varumärkesanslutning
- Tillstånd och miljöanmälningar, avfallsavtal
- Försäkringsbrev
- Moms- och skattedeklarationer samt skattekonto
- Bolagsordning, aktiebok och bolagsstämmaprotokoll
- Inventeringslista för varulagret
- Prislistor och anonymiserad uppgift om kunder och uppdrag
- Uppgifter om garantiärenden och reklamationer

Detta dokument är ett fiktivt exempel som visar upplägget i ett underlag med frågor och svar. Det är inte en värdering, inte ett erbjudande och inte juridisk, skattemässig eller finansiell rådgivning. Uppgifterna har inte granskats av revisor. I ett verkligt uppdrag bygger underlaget på säljarens uppgifter, och köparen ansvarar för sin egen företagsbesiktning och bör anlita egna rådgivare.