

Flexto A/S

Årsrapport *for 2019*

april 2020



www.flexto.dk / tlf. 9636 5225 / info@flexto.dk



Forord**Derfor skal du interessere dig for dit leasingselskabs økonomi**

Foråret er over os, og kølig rosé på terrassen lyder nok mere tillokkende end leasingselskaber, årsrapporter og økonomi. Alligevel anbefaler vi altid bilinteresserede at se sig godt for og kigge i regnskabstallene, før de vælger leasingselskab.

Ikke fordi de skal vælge os nødvendigvis - der er naturligvis andre gode og pålidelige leasingselskaber derude. Men fordi der desværre også findes mange leasingoperatører, som bevæger sig på kanten af overlevelse. Vi hører jævnligt om kolleger i branchen, som må dreje nøglen om, fordi virksomhedens økonomi ikke har kunnet tåle nogle udsving. Og det er *ikke* til gavn for kunden, som risikerer at miste sin leasingbil og ikke mindst den investering, der er lagt i forbindelse med indgåelse af leasingaftalen.

Derfor: Står du over for at skulle lease, så kig i selskabets økonomi. Positivt resultat og god

egenkapital giver sikkerhed for dig som leasingtager. Nu ville vi naturligvis være et dårligt eksempel for branchen, hvis ikke vi selv fremlagde vores egne tal. Derfor udgiver vi denne årsrapport og giver dig et indblik i vores forretning samt et kig på (regnskabs)året, der er gået.

God læselyst!

Margrethe Brandt og Lars Søgaard
Flexto A/S, Støvring, april 2020

NB: I skrivende stund står Danmark stå midt i en alvorlig økonomisk krise som følge af Covid-19. Det mærker vi også, og vi vil efter alt at dømme komme ud af regnskabsåret 2020 med et forringet resultat ligesom mange andre. Vi har dog rustet os til økonomisk nedgang i 2019 med stærkt reduceret lager, strammere kreditgivning, ligesom vi har opbygget en god likviditet.

Og vi vil ikke gå på kompromis med den gode rådgivning bare på grund af et dårligt regnskabsår.

Så budskabet til næste år vil være det samme:

Studér dit (kommende) leasingselskabs økonomi, inden du skriver under!



Indhold

Side 4

Årsregnskab for Flexto A/S viser vækst og positivt resultat

Side 7

Flexto A/S Gazelle for fjerde år i træk

Side 9

Årest sjoveste Flexto-bil: Simon henter drømme-Porschen i Dresden

Side 10

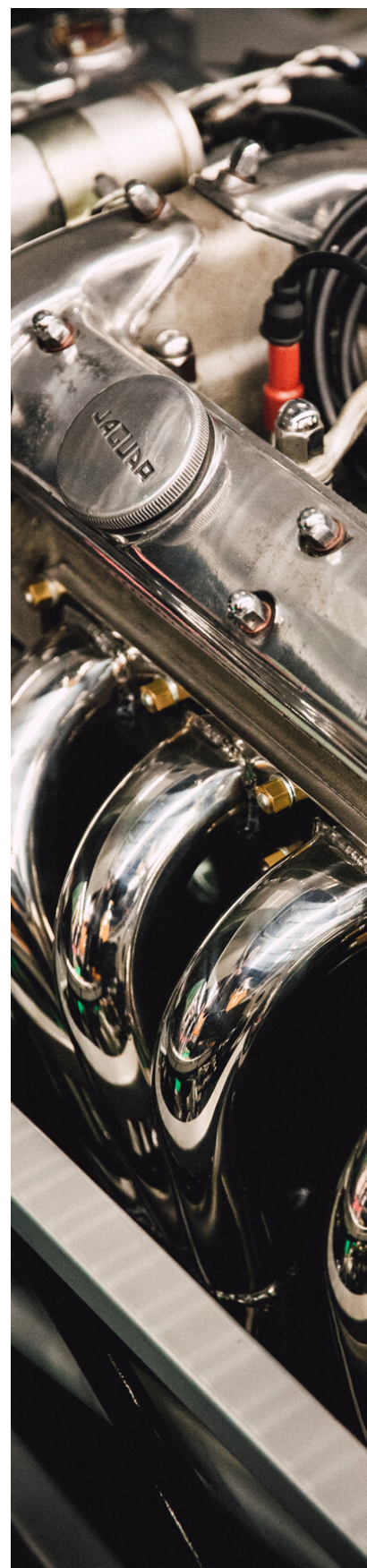
Flexto-teamet på Europas største bilmesse

Side 11

*Flexleasing er en fantastisk mulighed
- men se dig for!*

Side 13

Kort om Flexto



Årsregnskab for Flexto A/S viser vækst og positivt resultat

Flexto A/S har de seneste år oplevet en markant vækst i både omsætning og bundlinje. Væksten er fortsat ind i regnskabsåret 2019, hvor virksomheden runder kr. 50 mio. i omsætning og kommer ud med et positivt resultat på kr. 5,12 mio. før skat

Med godt 500 aktive leasingbiler i premium- og luksussegmentet har Flexto A/S i regnskabsåret 2019 fastholdt de gode takter fra årene forinden. Regnskabet for 2019 viser et positivt resultat på kr. 5,12 mio. før skat samt en egenkapital på kr. 14,62 mio.

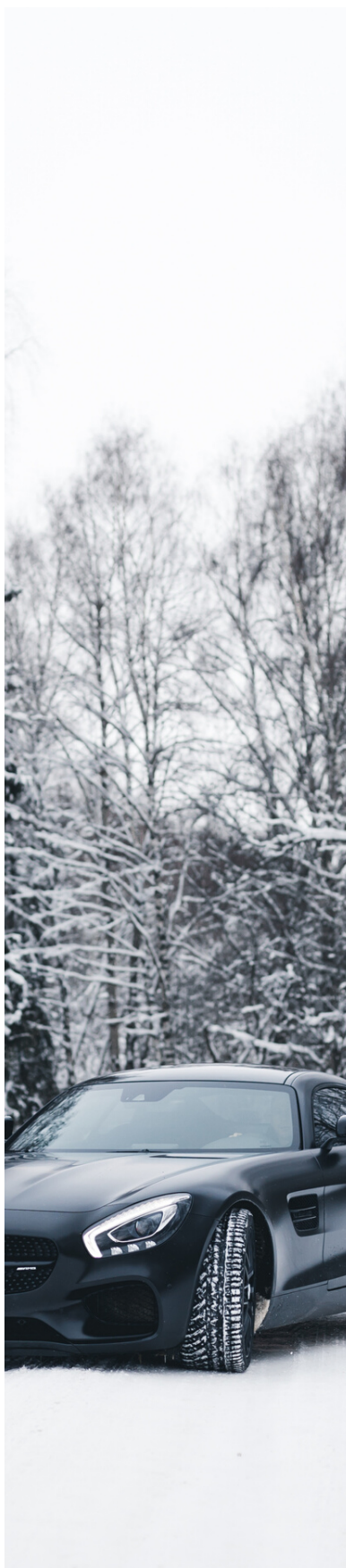
Prioriterer solid økonomi

I Flexto A/S har det altid været af høj prioritet at have en solid økonomi og at være godt polstret til en "rainy day".

"Vi mener og har altid ment, at det bedste, man kan gøre for både virksomhed og kunder, er at sikre sig mod dårligere tider. Vi ser mange andre leasingoperatører, som årligt udbetaler udbytte, og som ikke har noget at stå imod med. Som et resultat har vi set flere kolleger i branchen dreje nøglen om på det seneste", forklarer Lars Søgaard, der er medindehaver af Flexto A/S og har en baggrund som revisor.

Han tilføjer, at den aktuelle corona-krise, som også mærkes i bilbranchen, netop understreger vigtigheden af at gardere sig mod pludselig, uventet nedgang.





Vælg leasingselskab med omhu

I Flexto A/S gør man meget ud af at forklare mulige kunder og andre leasinginteresserede, at de bør bruge 10 minutter på at studere leasingselskabets historik og kapitalforhold.

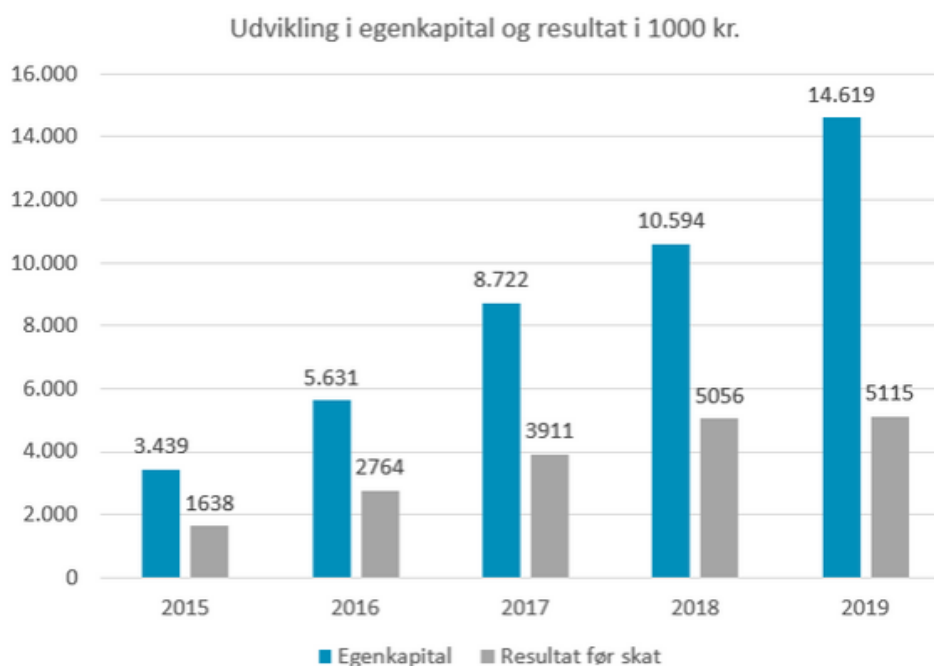
Tjener de penge? Har de opbygget en egenkapital, så der er noget at stå i mod med? Og har de eksisteret i en årrække, så de udviser soliditet, eller er de helt nye på markedet?

"Især egenkapitalen er værd at studere, for den fortæller noget om, hvorvidt man kan drive forretning, og om man trækker penge ud eller holder dem i selskabet. Vi er meget opmærksomme på vores egenkapital, for den er i vores optik den største sikkerhed for både virksomhed og kunder", afslutter Lars Søgaard.

Fakta:

- Siden stiftelsen er 0 kr. udbetalt i udbytte til ejere. For Flexto A/S er det og har det altid været af høj prioritet at have et stærkt kapitalberedskab.
- Regnskabet for Flexto A/S blev indsendt til Erhvervsstyrelsen den 22. februar 2020. Regnskabet er udarbejdet af statsaut. revisionselskab Beierholm uden anmærkninger.

Udvikling i egenkapital og resultat



Regnskabsmæssige nøgletal for 2019:

Resultat før finansielle poster EBIT:
kr. 7.669.000

Resultat før skat:
kr. 5.115.000

Egenkapital
kr. 14.619.000 + 10.000.000 kr. i ansvarlig lån

Samlede aktiver:
kr. 95.734.000

Afkastningsgrad:
8,20





På billedet ses Lars Søgaard og Margrethe Brandt, som var inviteret til live-interview om Flextos væksteventyr og tilgang til det at drive forretning under Børsens Gazelle-fejring i Musikkens Hus i Aalborg d. 30/10 2019. Foto: Børsen

Flexto A/S gazelle for fjerde år i træk

For fjerde år i træk modtog Flexto A/S i efteråret Børsens Gazelle-pris som bevis på, at virksomheden er blandt de hurtigst voksende i Danmark.

Børsen Gazelle kårer årligt den danske vækstelite, og Flexto er for fjerde år i træk blandt de udnævnte.

“Vi er enormt stolte af, at det igen i 2018 er lykkedes at skabe så gode resultater. Vi lægger vægt på at give kunderne en god leasingoplevelse første gang, så de får lyst til at komme igen.

Og så kan vi ofte konkurrere på pris og vilkår med de store aktører på området, fordi vi er en forholdsvis lille og agil virksomhed med lave omkostninger”, forklarer direktør og indehaver Margrethe Brandt.

Den gode leasingoplevelse

Ifølge indehaverne af Flexto A/S får kunderne en “ægte bil-nørd” i røret, når de henvender sig. Det kan de godt lide, men det har også den fordel, at medarbejderne kender mærkerne, modellerne og markedet indgående og dermed er i stand til at finde den helt rigtige bil til de ofte lidt kræsne kunder.

“Vores forretning er gennemsyret af ordentlighed, og vi vægter nærvær med den enkelte kunde, den personlige betjening og en høj grad af fleksibilitet. Derfor, tror jeg, kunderne kommer igen”, forklarer Lars Søgaard, som er medindehaver af Flexto A/S.

Hård konkurrence

Bil- og leasingbranchen er kendetegnet ved en række meget store aktører, som har nogle stordriftsfordele, der gør konkurrencen hård.

“Vores forretning baserer sig i høj grad på, at vi på forespørgsel importerer biler fra udlandet. Vi har ikke udgifter til et stort showroom, og vi har ikke de ricisi, der er forbundet med at være lagerførende på et stort udvalg af modeller. Det betyder, at vi er konkurrencedygtige i forhold til de store selskaber”, afslutter Margrethe Brandt.





Simon henter drømme-Porschen i Dresden

"Jeg havde researchet og ledt gennem lang tid. Og lige pludselig var den der bare. Årgang. Farve. Kilometerstand. Det hele var perfekt."

Simon Gilberg fra Nibe har altid været "Porsche-tosset". Da han begyndte at se sig om efter endnu en Porsche til samlingen i begyndelsen af 2019 havde han allerede en af de gode, gamle Porscher stående - en 930 Turbo 3,3 fra '79, som var datidens ultimative modsvar til Ferraris og Lamborghinis topmodeller, og som dengang var den hurtigste serieproducerede gadebil.

I begyndelsen af 2019 blev udsigten til mere hybrid- og el-teknologi for meget for Porsche-entusiasten, så han begyndte at se sig om efter den helt rigtige nyere Porsche, inden alt blev el-drift.

Valget faldt på en 991 Turbo S cabriolet fra maj

'15 med 560 hk og alt, hvad der kan smækkes i sådan én. Kort efter gik turen til Dresden og ud til forhandleren for at hente drømme-Porschen efterfulgt af en fantastisk hjemtur på den tyske autobahn.

Simon har netop fået Porschen forårsklargjort, så den er klar til en ny sæson.

Vi takker Simon for handlen og håber, han fortsat glæder sig over den fedeste bil, Flexto har leveret i regnskabsåret!

Fakta om drømme-Porschen:

- Porsche 911 991 Turbo S cabriolet fra maj '15
- Turbo S'en leverer 560 boxer-heste
- Den helt rigtige farvekombination med hvid lak og mokkafarvet interiør og masser af lækre detaljer i indfarvet hvid
- Kan køres i flere modes: Med diverse hjælpesystemer, der gør kørslen let og komfortabel. Men du kan naturligvis også slå alt fra, så der kun er ren, ubarmhertig sportsvogn tilbage.



Flexto-teamet på Europas største bilmesse

I efteråret rejste Flexto-teamet (igen) til Frankfurt for at overvære Europas største bilmesse, IAA, med det formål at blive opdateret på, hvad der rører sig i bilmarkedet.



Den nye Lamborghini SIAN, der får alle de andre sportsvogne til at ligne artige skoledrenge med sideskilning.



BMW's Concept 4 med den enorme nyreformede frontgrill.



Smuk, gul Ferrari Daytona fra start-70'erne.

Og ellers el-bil, el-bil og el-bil.

Læs vores reaktioner ovenpå studieturen til bilverdenens Mekka.

Flexleasing er en fantastisk mulighed - men se dig for!

"Pas nu på derude..."

Sådan indledte jeg for nyligt en LinkedIn-artikel efter endnu engang at have været vidne til et leasingforløb med alt for høje restværdier, skambud og i sidste ende en enormt ærgerlig leasingtager - endda hos et af landets største leasingselskaber.

Jeg overvejede indledningen grundigt, for jeg har naturligvis ingen interesse i at tegne skræmmebilleder af leasingbranchen, når det også kan have en negativt afsmittende effekt på min egen arbejdsplads.

Men omvendt mener jeg, at vi har en forpligtelse til at sige det højt, når danskere risikerer at blive ført bag lyset. Og det findes der to udbredte metoder til:

- 1) at sætte en for høj restværdi på bilen
- 2) at undlade at fortælle om obligatoriske ekstraydelser.

For høj restværdi gør bilen kunstigt billig

Ved flexleasing er det i langt de fleste tilfælde sådan, at leasingtager selv indestår for bilens restværdi, men at restværdien fastsættes af leasingselskabet. Er



Michael Johansen, salgsdirektør

restværdien høj på en given bil, er der mindre at afskrive på for kunden. Men bliver restværdien sat *for* højt, kommer bilen til at fremstå kunstigt billig - altså med en lavere førstegangsydelse og månedlig ydelse, end bilen bør have.

At fastsætte en bils restværdi 12-48 måneder ude i fremtiden er ikke nogen let øvelse. Det kræver erfaring og kendskab til bilmarkedet.

Så første forudsætning for faktisk at kunne sætte en realistisk restværdi er, at tilbudsgiveren har et indgående kendskab til bilmarkedet og ved, hvilke mærker, modeller, varianter, farver, årgange mv. der holder en god restværdi. Vi skal ikke være for fine til at indrømme, at vi også kan ramme en smule ved siden af i ny og næ. Det sker dog sjældent, fordi vi netop

har det store kendskab til bilmarkedet, og fordi vi altid rådgiver kunderne over i biler, modeller og varianter, hvor restværdien er forbundet med mindst mulig usikkerhed.

Den anden forudsætning for at kunne fastsætte restværdien ordentligt er vilje, og det er her, det for alvor bliver speget. For vi kan se af de priser og tilbud, der bliver afgivet fra nogle sider af branchen, at der simpelthen bevidst spekuleres i at sætte restværdien for højt.

Det er en "smart" måde at lokke kunder ind i butikken på. Problemet er bare, at når bilen - ved kontraktens udløb - viser sig ikke at kunne indbringe den fastsatte restværdi, så kommer kunden til at betale differencen.

Obligatoriske ekstraydelser regnes ikke med

Hjemtagelse, toldsyn, indregistrering, klargøring, administration. Alt for mange selskaber benytter desværre den lidt kedelige finte, at de undlader at fortælle om obligatoriske ekstraomkostninger ved leasing. Skal bilen hentes hjem fra Tyskland (hvilket langt de fleste skal), så udløser det en ekstraregning. Skal bilen have nummerplader på? (ja selvfølgelig skal den det). Så opkræver de også et gebyr for indregistrering. Og så videre.

Vi oplever jævnligt, at leasingselskaber undlader at informere kunden om omkostninger, som kunden reelt ikke kan vælge fra. Man udnytter kundernes uvidenhed, og man spiller måske sågar bevidst på, at flexleasing kan være en smule kompliceret at forstå for den uindviede.

Det mener vi ikke, kunderne kan være tjent med, og derfor annoncerer vi altid vores biler med alle disse omkostninger regnet ind i tilbuddet.

Flexleasing en fantastisk mulighed – men se dig for

Flexleasing giver uden tvivl nogle unikke muligheder for den bilglade dansker, der ikke ønsker at betale for meget, og som sætter pris på en høj grad af fleksibilitet.

Det er ikke bare salgsgas – der er reelt mange penge at spare på især de dyre mærker og store modeller sammenlignet med køb af den samme bil på fuld afgift.

Og selvfølgelig findes der masser af gode og ordentlige leasingselskaber derude.

Men behovet for at se sig for og tage sine forholdsregler kan ikke overdrives.

Kort om Flexto A/S

Flexto A/S blev stiftet af de fortsatte indehavere Margrethe Brandt og Lars Søgaard i december 2010. Virksomheden tilbyder flexleasing, splitleasing og sæsonleasing af premiumbiler til erhverv og private i hele landet.

Virksomheden holder til i Støvring syd for Aalborg. I 2015 blev virksomheden udvidet med et salgskontor i København, hvorfra to leasingrådgivere i dag betjener kunder i hovedstaden samt øvrige Sjælland og Fyn.

Flexto har i dag godt 500 biler i flåden.

Kontakt



Michael Johansen
Salgsdirektør
michael@flexto.dk
tlf. 9636 5221



Casper Lundmose
Leasingrådgiver
casper@flexto.dk
tlf. 9636 5226



Kim Sørensen
Leasingrådgiver
kim@flexto.dk
tlf. 9636 5224



Daniel Mikkelsen
Leasingrådgiver
daniel@flexto.dk
tlf. 9636 5222



Lars Søgaard
Indehaver
lars@flexto.dk
tlf. 9636 5201



Margrethe Brandt
Direktør
margrethe@flexto.dk
tlf. 9636 5225



Morten B. Laursen
Komm./Marketing
morten@flexto.dk
tlf. 9636 5225



Torben Jakobsen
Administration
torben@flexto.dk
tlf. 9636 5225



Bethina H. Krebs
Bogholder
bethina@flexto.dk
tlf. 9636 5225

Flexto Støvring

Juelstrupparken 10A
9530 Støvring

Flexto København

Brogårdsvej 25
2820 Gentofte

flexto.dk / [tlf. 9636 5225](tel:96365225) / info@flexto.dk

Vil du vide mere?

*Har du spørgsmål vedrørende biler,
leasing, økonomi eller denne rapport,
så tøv ikke med at kontakte os.*

tlf. 9636 5225 / info@flexto.dk / flexto.dk

