**Biltorvet A/S har gang i væksten**

**Selskabet Biltorvet A/S blev stiftet i sommeren 2012, og siden har der været gang i udviklingen. Der er siden stiftelsen ansat 20 nye medarbejdere, så der i dag er 28 mand beskæftigede i selskabet, der holder til i Høje Taastrup**

Forretningen Biltorvet A/S kan egentlig deles op i to underkategorier. Biltorvet.dk, der er en hjemmeside for handel med primært brugte biler, og så AutoDesktop, som er et IT-salgsstyringssystem, Biltorvet udvikler og sælger til branchen for køretøjer. Det er netop udviklings- og vedligeholdelsesdelen af både Biltorvet.dk og AutoDesktop, som er fundamentet i den vækst, Biltorvet A/S har oplevet igennem de seneste par år.

”Da jeg blev ansat tilbage i sommeren 2012, var jeg ansat nummer 10. I dag er vi 28 ansatte, og det er især IT-folk, der er kommet til,” siger Erik Stevns, der er projektleder og salgschef. Han forklarer, hvorfor det har været nødvendigt med den store vækst i antallet af ansatte.

”Vi har heldigvis rigtig travlt, og når det kommer til Biltorvet, så udvikler vi hele tiden hjemmesiden og tilføjer nye produkter. Her er det især den grafiske snitflade og brugervenligheden, som der er en masse arbejde i. I forhold til AutoDesktop så drejer det sig meget om hele tiden at udvikle og tilpasse programmet, så det matcher den enkelte forhandlers behov, og så laver vi også hjemmesider for den enkelte forhandler, siger han.

**Et resultat af frustration**

Netop forhandlerne er en helt fundamental del af Biltorvet A/S, da det er bilforhandlerne, som ejer 69% af selskabet. Ejerkredsen udgøres af 408 aktionærer, som repræsenterer 800 af de største bilforhandlere i Danmark, og bestyrelsen består af otte bilforhandlere. Biltorvet A/S er altså gennemsyret af bilforhandlernes DNA, og det var netop en stigende utilfredshed blandt bilforhandlerne, som førte til etableringen af Biltorvet A/S.

”Der var i 2012 i bilbranchen en stigende frustration over de stigende priser på brugtbilsannoncer. Priserne steg voldsomt, da annonceringen var koncentreret omkring ganske få aktører, og det var denne udvikling, der dannede grundlaget for Biltorvet.dk, som blev etableret med en vision om at være bilforhandlernes foretrukne markedsplads for salg af brugte biler, siger Claus Nyboe, der er direktør i Biltorvet A/S.

Sideløbende så man hos Biltorvet A/S et behov for at udvikle en sælgerarbejdsplads til autobranchen, som var opdateret og moderne. En arbejdsplads, der gjorde bilsælgerne i stand til at agere langt mere professionelt i en verden, hvor en stor del af det at handle bil foregår på internettet.

”Mange af de systemer, der blev anvendt i forvejen, var udviklet i 1990’erne, og slet ikke opdateret til den digitale verden. Derfor udviklede vi AutoDesktop med en vision om at blive det største administrations- eller salgsstyringssystem i branchen. AutoDesktop dækker hele bilforretningen, og det giver meget forsimplet mulighed for at genbruge data, og klare hele bilhandlen lige fra den første prøvekørsel, til finansiering og købsaftale i det samme program, siger Erik Stevns.

**Stadig masser af vækstpotentiale**

Biltorvet.dk er i dag bilforhandlernes foretrukne markedsplads, når de skal annoncere deres brugte biler, mens AutoDesktop er godt på vej til at blive det største salgsstyringssystem i branchen. Programmet er i dag blandt andet integreret hos landets Toyota-forhandlere, mens Opel Danmark har stillet krav til deres forhandlere om, at de senest den 1.marts 2015 skal have programmet i drift.

Hos Biltorvet ser man dog stadig en masse vækstpotentiale og udviklingsmuligheder, som skal sikre, at både Biltorvet.dk og AutoDesktop i fremtiden kan udbygge deres respektive positioner.

”Der er stadig masser af vækstpotentiale, som vi skal udnytte i fremtiden. Der er hele den del af AutoDesktop, der drejer sig om integration af forsikringer, finansiering og leasing. Tre ting, som allerede er integreret, men som der fremadrettet ligger en masse udviklingspotentiale i. Det samme gør der i forhold til hele eftermarkedsdelen, samt i forhold til brugtvognsforhandlerne og deres bogholderi. Det største potentiale er dog i forhold til hele CRM-delen, som giver bilforhandlerne mulighed for at holde styr på deres data og transaktioner med kunderne. Her ligger der stadig en masse muligheder og udviklingsarbejde, siger Erik Stevns.

Det er kun nogle af de muligheder, der eksisterer for udvikling og vækst i forbindelse med Autodesktop. Der er også hele den anden gren af forretningen Biltorvet A/S, nemlig Biltorvet.dk. Her arbejdes der også løbende på forbedringer, som skal gøre oplevelsen af Biltorvet.dk endnu bedre.

”Vi er langt fra i mål endnu, hverken med Biltorvet.dk eller AutoDesktop. Målsætningen er helt klart, at AutoDesktop skal være størst, og Biltorvet.dk, skal positionere sig endnu stærkere. Det arbejder vi hårdt på, og vi har travlt, så derfor er vi heller ikke færdige med at ansætte medarbejdere. Vi er en virksomhed i vækst, og vi har brug for arbejdskraft, hvis vi skal kunne følge med, siger Claus Nyboe.