

Dækkæde holder skindet på næsen

■ Ovethi tjener stadig penge i et presset marked

Pænt men ikke prangende. Sådan kan man i få ord beskrive det seneste regnskab fra den fynske dækkæde Ovethi. Selskabet, der har hovedsæde i Gelsted på Vestfyn kom ud af det seneste regnskabsår med en resultat på knap 2,3 millioner kroner. Det er et beskedent fald i forhold til året før, hvor årets resultat landede på 2,4 millioner kroner.

Bruttofortjenesten steg med ganske vist med en lille halv million, så den i det seneste regnskab ender på 33,4 millioner kroner - alligevel betegnes resultatet som "ikke tilfredsstillende". Ifølge ledelsens beretning skal det ses i lyset af den udvidelse, der er sket antallet af medarbejdere og antallet af afdelinger.

Hovedaktiviteterne består i salg af dæk og fælg til både private og erhvervsdrivende



■ På den professionelle del af dækmarkedet henvender Ovethi sig især til landmænd og vognmænd. Foto: Hans Østergaard

fra i alt 13 afdelinger over hele landet.

Døgnet rundt kan Ovethis servicevogne tilkaldes, og det er en ydelse som især efterspørges af landbruget og vognmandsbranchen. Tidligere på året overtog den fynske virksomhed Vestjysk Vulkanisering i Holstebro, og per 1. marts åbnede afdelingen med fire ansatte. Men indkøbet har endnu ikke givet det resultat, som ledelsen håbede på.

- Når man ser på tallene, ser det ud som om, at vi ligger stabilt, men resultatet er ikke, hvad vi havde forventet. Og slet ikke når man ser på antallet af medarbejdere, siger økonomidirektøren og henviser til bilbranchens Top 100, der udkom tidligere på måneden.

- En virksomhed som Toyota havde sidste år et nettoresultat per medarbejder på 975.000 kroner. Vores er på 36.000 kroner. Nu er det ikke

helt samme branche, men det giver en fornemmelse af, at der er lang vej op, siger Lars Schmidt.

I 2008 og 2009 tog markedet et gevaldigt dyk, og selv om det især er gået hårdt ud over de store aktører på dækmarkedet, så har Ovethi alligevel formået at holde skindet på næsen de sidste fire år. Men konkurrencen bliver stadig hårdere.

- Vi har haft vores at se til. For vi er i en situation, hvor vi ikke bare kæmper med kollegerne i branchen. Vi konkurrerer også med vores egne leverandører, der sælger direkte til slutbrugerne, siger han.

Virksomheden forventer, at aktivitetsniveauet kan fastholdes i det kommende år - både hvad angår medarbejdere og afdelinger.

- Som det ser ud lige nu, har vi ingen planer om at udvide yderligere. Men omvendt siger vi heller ikke nej, hvis en god mulighed byder sig, siger økonomidirektøren. (tbl)