



BRUKTBILER: Bilforhandler Inge M Johansen foran bilhallen og verkstedet på Røra.

Bilsenter runder 30 år

Den 18. januar 1978 solgte Røra Bilsenter sin første bil. 30 år etter lever bedriften i beste velgående.

STIG LEINAN
stig.leinan@inderoyningen.no

Det var en sparbygg som kjøpte bilen. Den var en Peugeot 504 GL Diesel 1977-modell. Kjøper betalte 74.900 kroner. Eier og daglig leder ved bilsenteret, Inge M Johansen, husker handelen som om den skjedde i går.

– Jeg startet Røra Bilsenter AS sammen med Paul og Vidar Austad. Vi hadde bestemt oss for at vi ikke skulle ta bil i innbytte siden vi solgte bruktbiler. Men det aller første vi gjorde var å ta sparbyggens Mercedes som byttebil. Dermed var vi i gang, selv om vi hadde brutt prinsippet vårt. Den første måneden solgte vi forresten fem biler. Neste måned landet vi på sju, smiler han.

Mange år

Da Inge begynte som bilforhandler på Røra hadde han mange år bak seg i bransjen. Allerede i 1965 startet han sin yrkeskarriere på delelageret hos Bjarne Wist i Steinkjer. To år seinere fikk han jobb hos Prøven Bils lille Steinkjer-avdeling. Etter hvert fikk han oppgaven med å bygge opp og drive Prøven Bils Verdal-avdeling. Her ble han fram til årsskiftet 1977/1978.

– Den første tida på Røra hadde vi delelager og salgsavdeling i samme bygg som bensinstasjonen. Bilene sto ute. Vi solgte fortrinnsvis nesten nye biler av merket Peugeot. Årsaken til det var at jeg hadde god kjennskap til bilmerket fra tida hos Prøven BIL. Mange av bilene vi solgte den første tida hentet vi hos Peugeots importør. De hadde gått som demobiler, forklarer han.

I nærmere to år holdt bilforretningen til i bensinstasjonsbygget. I skiftet 1979/1980 ble satt opp egen bilhall med delelager i hovedetasjen og verksted i kjelleretasjen.

– I 1980 fikk vi forespørsel om vi ville forhandle Subaru. Det var et relativt ukjent bilmerke den gangen. Vi takket ja – ikke minst fordi Subaru hadde personbiler med firehjulstrekk. I 1982 ble vi i tillegg til Subaru også forhandler av Citroën og Skoda. Og for å si det sånn: det var den gang Skoda var Skoda. Om du forstår hva jeg mener? blunker han lurt.

Ekspanderte

På begynnelsen av 1980-tallet ekspanderte bilsenteret voldsomt, og hadde avdelinger både i Steinkjer og i Namsos. I årene 1984 til og med 1986 solgte bedriften rundt 400 biler i året – halvparten nye og halvparten brukte. Bilsenteret hadde 20 ansatte og omsetningen var på rundt 50 millioner kroner i året. I tillegg

kom moms. I 1986 ble bedriften hedret med pris for å ha Norges flotteste Citroën-anlegg. Imidlertid skulle ikke gleden bli langvarig. Året etter, i 1987, satte jappetidas endelikt en effektiv stopper for bilsalget.

– Det ble fullstendig stans på alt bilsalg. Markedet var helt borte. Vi var nødt til å gjøre endringer. I flere år drev vi derfor kun med verksted og bruktbilsalg. Det ble det ei endring på da vi overtok som Suzuki-forhandler i 1996. Vi forhandlet Suzuki til 2002. Etter den tid har det blitt satset på verksted-drift og bruktbilsalg ved anlegget, sier Inge, som med årene overtok bedriften alene.

Utvidet

I 1998 ble anlegget på Røra utvidet nok en gang. Da ble det bygd ny bilhall og delelageret fikk ny plassering. I den gamle bilhallen har Bunnpris de siste årene hatt tilhold.

– Den som skal være bilforhandler og satse på bruktbilsalg må være innforstått med at det vil variere fra år til år. Det skyldes blant annet valuta og avgiftspolitik. Rammebetingelsene er fullstendig endret fra den gangen bilsenteret ble etablert og fram til i dag. Nå krever bilimportørene at forhandlerne skal ha stort salgsvolum. Det er ikke plass til de små i distriktene. Vi forhandlet både Suzuki og Subaru. Nå er det en bilforretning på Verdal som for-



MERCEDES: Mercedes er for tida et meget populært bruktbilmerke, forteller Inge M Johansen.

handler merkene sammen med Opel og Saab. Personlig syns jeg det er litt synd at utviklingen har gått den vegen, men det er det lite jeg kan gjøre noe med, ettertenker han.

Nyere biler

Inge M Johansen satser nå på å tilby sine kunder bruktbiler av nyere dato. Flere biler importeres fra Tyskland.

– Hvis vi skal lykkes, så krever det at vi følger med og ser hva kundene vil ha. Den siste tida har vi forresten mottatt bestillinger fra kunder som vet nøyaktig hvilken bil de skal ha. Da blir det opp til oss å innfri kundens ønsker. Det fordret et stort og godt kontaktnett. De

siste årene har dieslbiler med firehjulstrekk vært på salgstoppen hos oss, men i det aller siste har dette endret seg noe. Nå merker jeg en tendens til at kundene etterspør Mercedes av E eller C-klasse, Volvo V 70 stasjonsvogn og BMW. Og markedsføringen skjer stort sett på nettstedet www.rorabil.no. Vi opplever ofte at folk leter på nettet etter biler i nærområdet og at de deretter kommer for å se på utvalget, sier han og forteller at utsalgsprisen på bilene i 2007 lå på mellom 300 og 350.000 kroner.

– Visst har det skjedd store endringer, men bil er fortsatt like morsomt. Selv etter 43 år i bransjen har jeg ennå ikke gått lei, smiler en fornøyd jublant.