

Bilernes Hus

Bizz Up Silkeborg - 26. april 2017

Vind under varebilerne

Hos Bilernes Hus i Silkeborg er erhvervscentret det seneste tiltag, som er kommet godt ud af start-hullerne med køb og leasing af biler til erhverv.

Tekst: Majbritt Mikkelsen
Fotos: Preben Stentoft Fotografi

I front står Thomas Stougaard, der har sin helt egen facon at 'ikke-sælge' på. Og det sælger!

Du kan få dem, som du vil, uanset hvor i landet, du befinder dig – erhvervsbilerne. De kan købes eller leases både i real life og

online, uanset om du er murer, parkbetjent eller pizzabud. Der findes altid en varebil til dit behov. Sådan er det også i Silkeborg, hvor Bilernes Hus toner frem som en af de seriøse spillere på markedet. "Vores satsning på erhvervsområdet har vist sig at være en succes, og vi har en forventning om, at det i

fremtiden bliver et solidt forretningsområde i Bilernes Hus," siger erhvervschef, Thomas Stougaard.

Et afgørende Turn around

Bilernes Hus blev stiftet i 2006 og har indtil for få år siden haft en lidt omtumlet historie.

I dag er bilhuset ejet af Bjarne Nielsen, Herning. Ejerskiftet blev vendepunktet: "At Bilernes Hus er blevet del af en større organisation har haft positiv effekt på udviklingen og væksten generelt.

Der er både struktur og økonomisk råderum til at lave de rette investeringer, hvilket i første omgang kunne mærkes på privatebilsdelen," siger Thomas og tilføjer: "derfor gav det også rigtig god mening at gå all in på erhverv, hvor især eftermarkedet med service- og værkstedsdelen har fået den nødvendige opmærksomhed, for at vi nu står som en af de stærke spillere på banen."

Et bredt program

I Bilernes Hus finder du et bredt program med VW og Nissan som nye mærker. Derudover tilbyder centret en lang række nyere brugte varebiler i andre mærker, som blandt andet hentes via Leasing dk, der også er ejet af Bjarne Nielsen. Thomas siger: "Det er en enorm fordel at være del af et større setup med 16 forretninger fordelt over landet samt eget leasingselskab, Leasing dk. Konkret betyder det, at jeg kan sidde sammen med kunden og finde præcis den bil, vedkommende har brug for ved at søge i systemet. Kreditvurderingen kan vi også lave på stedet, hvilket giver optimal grad af fleksibilitet i forhold til at give den bedste service."

På værkstedet er der sammensat et erhvervsteam, som udelukkende beskæftiger sig med varebiler. Her findes store lifte, som kan håndtere alle biltyper og ikke mindst lånebiler, som afspejler vigtigheden af, at folk skal kunne være kørende med det samme.

Fordele ved at 'ikke-sælge'

Her er plads til både store og små kunder. Den største har måske 30 biler kørende, imens den mindste har en enkelt. Uanset størrelse er tillid og tæt kontakt kendetegnende for relationen til kunden. Thomas siger: "Jeg tror på den personlige kontakt som værende essentiel. Når jeg kan hjælpe en kunde fredag sidst på dagen, hvor lokummet står i flammer, så er det ham, der stikker hovedet forbi til en kop kaffe for at



snakke, når han har ti minutter. Det betyder, at jeg har mange gamle kunder, der hænger ved og værdsætter, at vi kender hinanden og spiller med åbne kort."

For Thomas handler det gode salg om selvspekt: "Du kan måske snildt tjene 10.000 mere på en handel, men netop det træk kan være med fare for, at det bliver den sidste handel med kunden. Det svarer til at stå foran en slikskål og vide, at du kun må tage to stykker, men skal lade alt det andet ligge. Der har jeg en filosofi om at nøjes og 'ikke-sælge' og i stedet have fokus på mange bække små. Det, tror jeg, betaler sig på den lange bane."

Svært at være et røvhul

Tilliden, den uformelle tone og den gensidige interesse resulterer for Thomas ofte i, at kunder bliver til gode bekendte eller ligefrem venner: "Nogen vil måske mene, at det kan være farligt at komme for tæt på sine kunder, men jeg sætter stor pris på at kende folk til bunds og kunne mødes i forskellige sammenhænge.

Sagt kort, så er det altså svært at være et røvhul, når man først kender hinandens familie," siger Thomas og slutter: "det vigtigste, jeg har lært gennem årene, er at

være oprigtig glad på kundernes vegne, når det går dem godt. Det er hele omdrejningspunktet for, at min forretning også går godt – at vi hjælper hinanden, også med ting, som rækker udover købet af en bil. Derfor mit råd til andre, der beskæftiger sig med salg; interessér dig oprigtigt for dine kunder. De kan mærke, når du gør det – og også når du ikke gør det!"

Se mere på www.bilerneshus.dk

Fakta

- Bilernes Hus blev stiftet i 2006 af Holger Helle, og er i dag ejet af Bjarne Nielsen, Herning
- Huset er 38.000 m² og har ca. 300 nye og brugte biler i den indendørs salgsudstilling
- Vulcan Silkeborg, som har lejet sig ind i Bilernes Hus, står for salget af nye VW og Skoda
- Bilernes Hus er autoriseret forhandler af Kia og Nissan samt autoriseret servicepartner for Audi, BMW, Fiat, Hyundai, Kia, Nissan, VW og Skoda
- Bilernes Hus har 160 ansatte herunder 90 mand på værkstedet og reservedelslageret
- Erhvervscenteret er forbundet med Leasing dk og har derigennem adgang til et stort udvalg af nyere brugte varebiler.