

Idar Slatlem (t.v.) har jobbet for sin far, Anton Slatlem, i mange år. Nå har han formelt fått driftsansvar for familiebedriften, slik at Anton kan gjøre det han trives best med; å selge bil. Foto: Henning Hope Rønne



# Fjerde generasjon Slatlem

Hos Slatlem i Kristiansund har Idar Slatlem formelt fått driftsansvar for den 90 år gamle familiebedriften. Han blir fjerde generasjon bak rattet hos bilforhandleren.

Anette Berve

På kontoret til Idar Slatlem henger et svart-hvitt bilde av bestefar Slatlem. Det var han som i sin tid begynte Slatlem-familien sitt bil-eventyr. Handelsvirksomheten begynte allerede i 1920, men selve bileventyret dateres til 1958. Idar sin far, Anton, var med sin pappa på jobb fra femårsalderen. Det var selvsagt ved å ha sin tid ble involvert, på ett eller annet vis.

Tross av at han i dag er langt unna pensjonsalder, i den nette alder av 54, førte Anton i november driftsansvaret over til sønnen Idar. Idar har også vært involvert i bedriften «så lenge han kan huske», og forteller at å få formalisert ansvarsrollen var en familieavgjørelse.

Som familie framprovoserte vi omorganiseringen. Vi så behovet og så at noe måtte gjøres. Vi måtte samle oss, og se på hva som gagnet selskapet.

Som Anton selv forteller:

– Jeg kan ikke sitte med kortene tett til brystet helt til jeg en dag sitter der alene, og er klar for å trekke meg tilbake. Jeg er såpass privilegert at jeg har en som kan ta over, og jeg håper jo at

– Jeg har jo jobbet her lenge, og kjenner bedriften godt. Det betyr at jeg ser ting på en annen måte. Pappa vet hva jeg står for, så det er ikke uten grunn at jeg har fått komme til. Han har jo stolt på den jobben jeg har gjort.

**Blir det noen gang full krasj?**  
– Jeg har heldigvis ingen syvende far i huset. Vi er veldig uenige, men det må man kunne være. Han er trygg på at jeg gjør avgjørelser som gagnar den lang-

tidige strategien, selv om han kanskje ikke er helt enig. Nå som Idar har fått ansvaret med å styre skuta har Anton gått tilbake til sin foretrukne rolle blant kundene.

– Pappa har ikke likt den administrative delen av jobben. Han er den høytstående selgeren mens jeg er litt blanding; både selger og har interesse på det økonomiske nivået.

**Flere søsken**  
Selve verdioverføringen og det faktiske eierskiftet har ikke vært aktuelt enda ettersom Anton selv har lang fartstid igjen, og at Idar

har tre søsken som også potensielt kan være interessert i å jobbe i familiebedriften.

Både Anton og Idar mener at dersom søsknene velger å gå inn i bransjen må interessen være til stede, for helhjertet å kunne være med å drifte familiebedriften.

– Man må tenke seg skikkelig gjennom før man tar noe avgjørelse. Det er ikke verdt at man skal ta over hvis det blir konflikter, og det er jo en fare for det med fami-

**Jeg kan ikke sitte med kortene tett til brystet helt til jeg en dag sitter der alene, og er klar for å trekke meg tilbake.**

– Jeg kan ikke sitte med kortene tett til brystet helt til jeg en dag sitter der alene, og er klar for å trekke meg tilbake.

– Man må tenke seg skikkelig gjennom før man tar noe avgjørelse. Det er ikke verdt at man skal ta over hvis det blir konflikter, og det er jo en fare for det med fami-

– Man må tenke seg skikkelig gjennom før man tar noe avgjørelse. Det er ikke verdt at man skal ta over hvis det blir konflikter, og det er jo en fare for det med fami-

## Fakta

**Slatlem** ble etablert som kolonialforhandler på Averøy på 1920-tallet av Anton Slatlem. På 1950-tallet startet Iver Slatlem med salg av mopeder og gråstasstraktorer, og startet i 1958 med bruktbilsalg. Nybilsalg startet de med i 1961. Er forhandler for BMW, Hyundai, Mazda, Opel, Peugeot og Skoda, og er den største aktøren i Møre og Romsdal på bilutleiemarkedet. Har i dag avdelinger i Kristiansund, Molde og Surnadal samt verksted på Averøy. Omsatte i 2013 for totalt 206 millioner kroner.

# Vil ut av bil – men hvordan?

**Bjørn Kjøraas står foran sin bilbutikk i Horten. Her har han solgt Peugeot siden 1997. Nå er han snart 70 år, og vil bli pensjonist. Men hva skal han gjøre med bilbutikken?**

Knut Moberg d.e. (tekst og foto)

Kjøraas spiller med helt åpne kort og er i tenkeboksen for hva han skal gjøre med bilbutikken. Han er i konstruktiv dialog med Peugeot-importøren, men Kjøraas sier han er åpen for flere muligheter.

– Kommer det en som er interessert så er bilforretningen med verkstedet til salgs. Vi har en god markedsandel og bilforretningen er anerkjent og har en meget god lokal forankring.

– Jeg eier selve eiendommen i et eget selskap og det har jeg tenkt å fortsette med. Men den ligger ypperlig til som bilforretning og verksted. Med gangavstand til sentrum.

– Jeg har jo sett over lang tid at lønnsomheten ved å drive med salg av biler går nedover. Det er press på marginer og det er nesten ikke noe igjen. Jeg tør si at

marginene for å drive med salg av nye biler i dag nesten ikke er til å leve av. Jeg mener det gjelder alle merker, og vi svømmer over av kampanjer og supertilbud som gjør det vanskelig å følge med.

– Det samme gjelder mye av vedlikeholdsarbeidet. Når kunder ringer i dag er det ikke for å bestille service. Nei, de fleste jakter på hva servicen koster – sikkert for å sammenligne med andre verksteder. Slik var det ikke før.

– Derfor ville et annet alternativ å leie ut lokalene til noe som ville drive bilverksted. De siste årene er det kommet flere frie verkstedkjeder til Horten. Det ser nesten ut til at jo færre merkeforhandlere det blir i en by, jo flere kjedeverksteder etablerer seg.

– Det er en av grunnene til at vi er med i Meca og i Auto-gruppen.

**Hva er forhandler verdt?**

– Det store spørsmålet er; hva er en bilforhandler i dag verdt? spør Kjøraas.

– Vi sitter som alle andre på en kontrakt importøren kan velge å ikke fornye eller bare si opp. Og uten merkerepresentasjon – hva er da verdien?

– Og jeg ser jo at bilkundenes handelsmønster har endret seg kraftig. Bilen har jo gjort folk mobile. De handler ikke nødvendigvis lokalt, men shopper rundt. Vi har stor handelslekkasje til Tønsberg (der Bertel O. Steen har egen filial for Mercedes-Benz og Peugeot). Det samme har de i Drammen og i Moss, så på mange måter er vi omgitt av import-reide forhandlere. I det daglig har det gått helt fint, men er det plass i fremtiden til små, lokale merkeforhandlere? Eller må vi bare innse at bil blir en bransje for store aktører med det mange mener er «stordriftsfordeler»?

**Ønsker seg mest noen som kan fortsette**

Bjørn Kjøraas har to sønner som ikke ønsker å overta bilforretning. De har valgt andre yrker.



Bjørn Kjøraas ønsker å trekke seg tilbake fra bilbransjen og bruke sin velfortjente pensjonstilværelse til mer enn bare å arbeide som bilforhandler.

Det skinner igjennom at Kjøraas aller helst ønsker å finne en person som ønsker å fortsette som merkeforhandler.

– Jeg har stor tro på Peugeot, sier han. Utenfor står varebiler klare for levering til Posten-Bring og han jobber med å selge sin første elektriske varebil.

– Produktutvalget har nesten aldri vært bedre enn nå, sier han. Gjennom årene har det vært importører som har banket på,

men Kjøraas har valgt å være lojal til Peugeot.

I Horten kjenner alle Kjøraas Bil. Alle snakker med respekt om bedriften, og om verkstedet og servicegraden. Men nå vil eieren, salgssjefen, daglig leder med mere, nyte sitt pensjonistliv. Bruke mer tid på barnebarn og slippe å være den første på jobben om morgenen, og den som slukker lyset om aftenen.

NÅ GIR VI DEG KAMPANJEPRISER PÅ  
**AC HYDRAULIC**  
- Kvalitet på verkstedet!

AUTOMATERIELL  
**75**  
ÅR  
1939-2014

**Garasjejekk fra AC Hydraulic**  
Robuste og sikre garasjejekk for personbiler, varebiler og SUV'er. Minimumshøyde kun 80 mm.



**Kr 1.950,-**  
**AC Hydraulic garasjejekk DK20**  
(ACH 36 000 00)  
2 tonn løftekapasitet. Maks. høyde 495 mm.

**Kr 2.100,-**  
**AC Hydraulic garasjejekk DK20Q**  
(ACH 36 015 00)  
2 tonn løftekapasitet. Maks. høyde 495 mm. Med Quicklift-pedal for hurtig løft til løftepunktet.



**Kr 2.990,-**  
**AC Hydraulic garasjejekk DK13HLQ**  
(ACH 36 020 00)  
For lave biler. 1,3 tonn løftekapasitet. Med Quick-lift pedal for hurtig løft til løftepunktet. Maks. høyde 735 mm.

**Kr 3.890,-**  
**AC Hydraulic garasjejekk DK20HLQ**  
(ACH 36 050 00)  
2 tonn løftekapasitet. Med Quick-lift pedal for hurtig løft til løftepunktet. Maks. høyde 795 mm.

**Hydrauliske presser fra AC Hydraulic**  
Solide håndhydrauliske presser fra AC Hydraulic. Fotbetjent pneumatisk hurtigbevegelse av pressestempel for rask innretting av verkøy. Sideveis flyttbar sylindere. Kan leveres med pressverktøyssett (tilbehør).



**Kr 7.500,-**  
**AC Hydraulic presse P116H**  
(ACH 77 000 00)  
16 tonn kapasitet. Slaglengde 150 mm.

**Kr 9.850,-**  
**AC Hydraulic presse PJ25H**  
(ACH 78 025 00)  
25 tonn kapasitet. Slaglengde 150 mm.

**Kr 28.900,-**  
**AC Hydraulic presse P60H**  
(ACH 70 155 00)  
60 tonn kapasitet. Slaglengde hele 300 mm. Kjettingtrekk for heving/senking av pressebord via pressesylindere.

**Hjulløfter fra AC Hydraulic**  
Fleksibel og ergonomisk hjulløfter for hjulskift. Kan også utstyres med kranarm for bruk ved f.eks. skift av brems.



**Kr 7.990,-**  
**AC Hydraulic WTA500 hjulløfter**  
(ACH 60 050 00)  
Hydraulisk hjulløfter for varebil, lastebil og buss. Kapasitet 500 kg.

Prisene gjelder til 20.06.14 eller så langt beholdningen rekker. Alle priser er eks. mva. Frakt og leveringskostninger kommer i tillegg. Med forbehold om trykkfeil.

BILDELER • MASKINER • VERKSTEDUTSTYR

HOVEDKONTOR TLF.: 32 84 77 00 • E-POST: FIRMAPOST@AUTOMATERIELL.NO • WWW.AUTOMATERIELL.NO

**AutoMateriell**