

# FART PÅ VÆKSTEN

Af Sean Fitzgerald Coard



**Værkstedskæden CarPeople har i det seneste år næsten fordoblet antallet af forretninger fra 24 til 40, og det forventes at man er oppe på 70 forretninger i 2021.**

Den massive tilgang af nye forretninger kommer efter en periode på fem år, hvor antallet af medlemmer har ligget nogenlunde konstant. Med to tredjedele flere værksteder i folden, er ambitionerne for fremtiden store på den frivillige kædes hovedkontor i Odense.

*“Vi forventer at få skrevet under med endnu flere værksteder i fremtiden. Målet ligger helt klart – vi ønsker at være 70 medlemsforretninger inden udgangen af 2021. I dag er det samlede bilsalg i CarPeople-kæden på ca. 10.000 biler årligt”,* forklarer en stolt og målrettet Finn Thomsen, der er kædechef i CarPeople.

En stor del af de værksteder, som i de seneste måneder har skiftet til CarPeople-skilte, kommer fra mærkeverden og værksteder med bilsalg. Fokus på bilsalget og kompetencerne hos indehaverne fylder rigtig meget i CarPeople-kæden, hvor man værner om de indbyrdes nære og stærke relationer i kæden.

## Millionbesparelse som bilhus

Bilsalgsmarkedet er i opbrud. Salget af nye biler bliver i højere grad kanaliseret gennem færre og større bilhuse og i stigende grad i de store byer. Denne udvikling samt et stigende krav om øgede investeringer presser indtjeningen hos mange mærkeforhandlere og -værksteder, der derfor søger efter andre fællesskaber at være en del af.

*“Kravene fra importørerne til mærkeforhandlere og -serviceværksteder er i de seneste år vokset til et niveau, hvor mange af dem har svært ved at drive en sund forretning. Og i dette forretningsklima er den pakke, som CarPeople kan tilbyde, yderst lukrativ. Jeg har besøgt adskillige bilhuse, og når de hører, at et værksted med 8-10 mand kan spare cirka en million om året ved at overgå til CarPeople, er de ofte parat til at indgå i et samarbejde med CarPeople-kæden”,* fortæller Finn Thomsen, der har mange års personlig erfaring fra mærkeforhandler- og importørledet og kender branchen indgående.

## Går på arbejde for at tjene penge

I 72 år har virksomheden Vest-Biler Syd i Tønder været dedikeret Opel-forhandler, men i januar 2020 var det slut. Afskeden med det tyske traditionsmærke er dog ikke noget, der gør ejer og daglig leder, Jan Feifer, tung om hjertet. Vest-Biler Syd er et af de mange bilhuse, der har indgået en aftale med CarPeople.

*“Vi har været glade for det mangeårige samarbejde med Opel, men vi går altså på arbejde for at tjene penge, og hos CarPeople bliver det markant nemmere. Vi får adgang til et velfungerende it-system, og vi kan helt afskaffe varelageret, da samarbejdet med CarPeople og FTZ betyder, at vi kan få leveret reservedele op til otte gange om dagen”,* fortæller Jan Feifer, der er tidligere formand for Opel-forhandlerforeningen. Han glæder sig til at blive en del af CarPeoples netværk, så virksomheden nu kan servicere alle bilmærker.

*“Elbilerne kommer, og vi skal være klar til at kunne reparere og servicere dem. CarPeople tilbyder professionel uddannelse af vores medarbejdere i al ny teknologi, og særligt inden for elbiler, hvor CarPeople har landets stærkeste videreuddannelse”,* siger Jan Feifer.



Finn Thomsen, Kædechef i CarPeople