

■ **SATSET.** Bildeler i lange reoler hos gasselvinner Romnes Rogaland, fra venstre Ole Austdal, Rune Bjelland og Knut Roald Larsen.
Foto: Tomas Alf Larsen



Vinner på dårlige veier

Dårlige veier og flere fartsdumper er gull verd for årets gasselvinner i Rogaland som leverer slitedeler til biler.

ASGAUT NÆSS
SANDNES

Rune Bjelland (48), Ole Austdal (45) og Knut Roald Larsen (60) har alle tre jobbet hos en annen aktør innen slitedeler – et samleord for bildeler som fjærer, støtdempere, bremseklosser, eksosanlegg og batterier. Da bedriften ble solgt, fant de ut at de ville starte for seg selv.

– Vi ville ha mer innflytelse på det vi gjorde og gi våre kunder en kortere beslutningsvei. Når du jobber med kunder, må avgjørelsene skje der og da, sier Bjelland, som er daglig leder i Romnes Rogaland.

Han forteller at de først hadde tenkt å etablere et helt nytt selskap fra grunnen av.

Da de fikk høre at Romnes i Skien hadde overtatt en avdeling med slitedeler i Sandnes, kontaktet de innehaver Gjert Romnes.

Stor etterspørsel

I 2007 kjøpte de seg inn med 50 prosent i Romnes Rogaland, og etter fire år kan bedriften med åtte ansatte titulere seg som årets gasselvinner i Rogaland.

GASELLENE 2011

En gasselbedrift må ha:

- levert godkjente regnskaper.
- minst **doblet** omsetningen over fire år.
- omsetning på over **én million kroner** første år.
- positivt samlet driftsresultat.
- unngått **negativ** vekst.
- vært **aksjeselskap**.

Regnskapene fra 2007 til 2010 er grunnlaget for Gasselene 2011.

Les om gasselene i Telemark i Dagens Næringsliv torsdag

På DN.no finner du gasselforum, søkbare gasselister, video fra vinnerne og bildeserie fra konferansen.

DN.no DN på iPad

Stor etterspørsel etter slitedeler fra bilverksteder i Rogaland har resultert i en omsetningsvekst på 2620 prosent for Romnes Rogaland de fire årene etter oppstart.

Larsen forteller at gjennomsnittsalderen på personbiler er ti og et halvt år.

– Dette tilsier flere repara-

sjoner gjennom bilens levetid. Dårlig vedlikehold av veier er gull verd for oss, sier Larsen.

Han forteller at kundene er bilverksteder og bilforhandlere.

– Vi lagerfører alle typer slitedeler. Delene Romnes distribuerer er kjente merkevarer og kommer fra de samme leverandørene som er underleverandører til bilfabrikkene, sier Larsen.

Kundepleie

De tre lokale eierne er opptatte av god kundepleie.

Nylig inviterte de 25 kunder på Petter Solberg-show på Viking stadion.

– Det arrangeres årlige fabrikkbesøk for våre kunder. Hvert år har vi gløggfest første fredag i desember. Det er blitt så populært at det er blitt en tradisjon, sier Austdal.

Han forteller at de også vil invitere kunder til automessen på Lillestrøm i februar neste år for å oppleve markedstrender og det nyeste innen bilteknologi.

Som eneste norske aktør av størrelse innen slitedeler har Romnes åtte lokale avdelinger forskjellige steder i landet.

– De andre avdelingene er heleid av Romnes. Avdelingen i Rogaland er den eneste med delt eierskap, sier Bjelland.

asgaut.nass@dn.no

Fylkesvinneren



ROMNES ROGALAND AS

	Resultat			
Millioner kroner	2010	2009	2008	2007
Driftsinntekter	28,8	20,2	13,1	1,1
Driftsresultat	3,2	1,7	0,3	-1,9
Res. før skatt	3,1	1,5	0,1	-1,9
Omsetningsvekst 2007-2010	2620 %			

- **Daglig leder** Rune Bjelland (48)
- **Styreleder** Gjert Romnes (52)
- **Hovedkontor** Sandnes
- **Etablert** 19. oktober 2006
- **Antall ansatte** 8
- **Virksomhet** Salg av slitedeler og rekvisita til bil
- **Eiere** Gjert Romnes (50 %), og Rune Bjelland, Ole Austdal og Knut Roald Larsen (50 %)

20©11 Dagens Næringsliv grafikk/Kilde: Soliditet

Fem kjappe

Daglig leder Rune Bjelland i Romnes Rogaland

■ Hva var ideen da dere startet?

– Vi kom fra bilbransjen og hadde store ønsker om å videreføre egne ideer og ønsker om å være best på det vi kan, og å kunne være til nytte for profesjonelle bilverksteder i Rogaland. Vi kom i kontakt med Gjert Romnes i Skien som driver en av Norges største importører av reservedeler til bilbransjen. Han stilte seg meget positivt til våre tanker om drift av Romnes Rogaland.

■ Hva ville dere gjort annerledes hvis du fikk gjøre én ting om igjen?

– Jeg føler vi gjorde det rette fra starten av. Vi bygger stein på stein. Skal vi være etterpåkloke kan vi kanskje si at vi skulle investert i et eget bygg med et bilverksted som vi kunne nyttet til kursing og opplæring for bilmekanikere.

■ Hva er din viktigste drivkraft?

– Samarbeid og trivsel på jobben sammen med våre dyktige medarbeidere, kunde-kontakt og være til hjelp slik at vi har de mest fornøyde kundene.

■ Hvordan merker dere den økonomiske krisen i Europa og USA?

– Den merker vi ikke noe av, vi som driver med slitedeler til personbil.

■ Hvordan ser fremtiden ut?

– Vi ser for oss en lys og oppadgående fremtid. For at vi alltid skal kunne yte den beste service kommer vi til å ansette to nye medarbeidere med det første.

Se også neste side →