

Bilalliansen til Blåbærveien



Tegneverket Arkitekter står bak utformingen av bygget, og Norconsult har prosjekteringen.

Tidlig i mai 2014 åpner Bilalliansen sitt nye bilforhandleranlegg i Blåbærveien. Grunnarbeidene starter i løpet av august.

Bilalliansen tar et skritt videre, og bygger nytt anlegg med én stor butikk, og ett verksted.

- Noe av ideen er å integrere virksomheten i ett anlegg, med én stor butikk og ett verksted. Importørene mener også dette er en god idé, forteller Per Gunnar Hjorthen,

Han sier at da Bilhuset AS og Krutå Bil AS slo seg sammen i Bilalliansen AS var det ideelt med to butikker og ett verksted. Egentlig har de hatt tre butikker, da bruktbilbutikken kommer i tillegg.

Nå mener Bilalliansen de har funnet det ideelle stedet for sitt nye butikk- og serviceanlegg, som skal bygges nederst i Blåbærveien, der Malerbua tidligere har holdt til. Tomta klargjøres nå i juni for byggearbeidene.

Mer moderne, litt mindre

Arealet i nye bilsenteret vil bli mindre enn dagens 3700 kvadratmeter. De vil i det nye bilsenteret ha 2700 kvadratmeter. Det vil inneholde én butikk på 1000 kvadratmeter og ett verksted på 600, et delelager på 180, samt et temperert lager for dekk og annet på vel 115 kvadratmeter. I tillegg kommer en bilvaskehall og en klargjøringshall. I andre etasje vil det være spiserom, garderober, arkiv og kontorer for administrasjonen, i alt på 360 kvadratmeter.

-Ute får vi rikelig med gode parkeringsplasser, og bilsenteret vil bli svært godt profilert fra E6. Dessuten vil vi ha en utendørs hall under tak, med plass for 14 biler.

Investeringen i det nye bilsenteret har ei ramme på vel 30 mill. kroner.

- Fordelene med det nye senteret er at vi får lokaler som er langt mer rasjonelle,

både i innredning og for driften. Vi vil etter flyttingen få litt færre ansatte. Samtidig får vi et tipp-topp moderne verksted, og en meget god klargjøringshall. En etterlengtet fordel er også at det er svært gode parkeringsforhold, som i dag utgjør en flaskehals, sier Per Gunnar Hjorthen.

Utbygger og byggherre er Bilalliansen Eiendom AS. Bilalliansen AS er leietaker, og her har de to eierne femti prosent hver av aksjene, Krutå Holding AS og Sniptind Holding AS.

100 års bilerfaring

Bilhuset skrev kontrakt med General Motors (Opel) i 1963 og har derved femtiårsjubileum. Samtidig var Bilhuset en videreføring av Nils Eriksen, som ble startet i 1913 - for akkurat 100 år siden. Forretningen startet med salg av Chevrolet som "bi-geskjeft" i 1928 og Opel i 1931. I 1964 ble firmaet delt, Bilhuset videreførte virksomheten som bilforhandler, mens sportsforretningen fortsatte i navnet til Nils Eriksen.

Krutå Bil har sin forhistorie i firmaet Antonsen & Krutå. De startet i 1972 som Mazda Autoservice i Svortdalen - ikke langt fra der de nå skal bygge. Så flyttet de til Ytteren i 1979, og senere til Nordre Felt. I 2002 opprettet Krutå Bil AS og Bilhuset AS det felles selskapet Bilalliansen AS.

- Til sammen har vi over hundre års erfaring som bilforhandlere, sier salgsansvarlig Asgeir Krutå.

Bilalliansen har alltid vært stor i Rana på salg av person- og varebiler, med merkene Opel, Mitsubishi og Subaru. Samlet har de over 20 prosent markedsandel i Rana.

Bilalliansen AS har i dag 28 ansatte, og



Brakkeanlegget midt på bildet tilhørte Malerbua. Det er nå fjernet, og anleggsarbeidene for det nye bilsenteret starter i august.



Situasjonsskisse for plassering av det nye bilsenteret til Bilalliansen AS.

de omsetter for om lag 110 mill. kroner i året. I mai opprettet de ett kundemottak i eksisterende anlegg, som ledd i forberedelsene til det nye bilsenteret. Salg av nye og brukte biler varierer mellom 400 og 500 i året.

I dag går det om lag 4000 biler på Helgeland som kommer fra Bilalliansen.

- Vi har tro på at vi skal opprettholde en like sterk markedsandel også i framtiden, med våre tre merker; Opel, Mitsubishi

og Subaru, sier Krutå.

I det nye verkstedet vil det bli bygd løftebukker som går ned i golvet, noe som er en nyvinning i Rana.

- Gode verkstedtjenester er helt sentralt for god kundeoppfølging i et langt kundeforhold. Derfor har vi høy prioritet på å ha et rasjonelt og moderne verksted, som kan gi best mulig service for kundene, avslutter Per Gunnar Hjorthen i Bilalliansen AS.