

BILAMARK- NAÐÐURIN SKAL SJÁLVUR TIL- LAGA SEG

Grammleiki er størsta hóttanin á føroyska bilmarknaðinum, og ongin orsök er at broyta lógir ella avgjöld at lætta um söluna av brúktum bilum. Tað heldur Finn Bogi Arge, ið er uppvaksin í bilasøluvinnumi

Ingolf S. Olsen

Bilasøluvinnuman er trupul at fáast við í Føroyum. Hon sveiggjar, dalarnir eru djúpir og langt er millum tindarnar. Tí eru longstu áramálini merkt av áhaldandi stríði móti reyðu tølunum, meðan tað samstundis alla tíðina er neyðugt at vera til reiðar og topptrimmaður at taka tað mista inn aftur í teim góðu árunum.

Tað heldur Finn Bogi Arge, ið er at kalla uppvaksin í bilasøluvinnumi, men kortini heldur hann ikki, at brúk er fyri at broyta lógir og avgjöld fyri at lætta um hjá bilasølunum, ella fyri at gera henda marknaðin meira gjøgnumskygdan fyri kundarnar.

Ov grammar bilasølu

- Tað er onki galið við teimum løgligu fortreytunum, og marknaðurin hevur eisini tillagað seg, so tað nú eru einar 7-8 bilasølu móti okkurt um 15 fyri eini 20

árum síðani. Bilasøla er ein hörð vinna, serliga í Føroyum, tí vit eru so fá og fjar-skotin. Men um til dømis teir brúktu bilarnir eru ein trupulleiki, tí teir hópa seg upp á bilasølunum, so er tað tí, at grammleikin at selja nýggjar bilar er ov stóur. Um útboðið er náttúrligt uttan hesar ógvusligu prískampanjurnar, har tað bara snýr seg um at oysa so nógvar nýggjar bilar út í umferð sum gjørligt, so verður sölun meira jøvn, og tá er ongin trupulleiki við brúktum bilum, sigur hann.

- Eg skilji tó væl, at bilasølurnar eru grammar at selja nýggjar bilar, tí við tí søluni fylgir altíð ein eftirmarknaður við eftirliti, umvælingum og eykalutum. Leverandørarnir uttanlands trýsta eisini á, tí eisini teir eru áhugaðir í at selja fleiri nýggjar bilar fyri at tryggja sær marknaðarpart, og teir hugsa eisini um eftirmarknaðin. Men tað nyttar tó onki at royna neyðtaka



Tað er í lagi at vera snildur fyri at minka um avgjöldini, so sum mest fæst burtur úr bilahandlunum, heldur Finn Bogi Arge. – Men eg dugdi ikki nóg væl sjálvur at skrúva vinningin upp. Í 2001 hevði eg eitt miðalavlop á 2400 krónur fyri hvønn seldan bil. Tað var nógv minni enn hjá hinum. Eg dugdi ikki nóg væl, og í 2005 tímdi eg ikki meira, sigur hann sjálvásannandi

marknaðin og tvinga fólk at keypa eitt produkt, áðrenn tey hava brúk fyri tí. Tað kann bara geva trupulleikar í seinna enda, sigur Finn Bogi Arge.

Og um gjøgnumskygnið ella vantandi gjøgnumskygnið sigur fyrrverandi bilseljarin:

- Soleiðis er bilasøla, og soleiðis skal hon verða. Fáar

vinnur kunnu samanberast við hana, tí rættiliga ofta er ein bilur í býti við í myndini. Men prísurin, tað sum skal gjaldast ímillum, vil altíð verða ein avtaluspurningur.

Summi duga væl at tingast og kunnu gera kvetti, meðan onnur ikki duga so væl. Soleiðis eru spælireglurnar, og soleiðis skulu tær vera. Men tað skal fara rætt fram – eg