

# RUNES BIL EXTRA ALLT

Syskontrion Tomas, Johan och Christina gör bilaffärer med hela hjärtat på Runes Bil som varit med att rösta fram Isuzu som vinnare av årets GA-enkät. Syskonen älskar att jobba ihop, älskar sin generalagent Isuzu och älskar sina kunder.

TEXT & FOTO MARIA ERIKSSON

**RUNES BIL** i Habo är ett välmående företag med elva anställda. Omsättningen ökar stadigt, i lunchrummet hänger elva års AAA-intyg och ägarna har ännu inga tankar på att behöva permittera personal på grund av corona-viruset. Men det är inte bara Isuzus förtjänst att Runes Bil blomstrar.

Tillsammans styr syskonen i Honda-kungadömet Habo som Sveriges Honda-täste distrikt med 35 procents marknadsandel och bland de bästa i Europa. I sex år i rad prisades Runes Bil för att vara kundvänligaste Honda-företaget. Även när det gäller Subaru och Isuzu ligger de högre än snittet.

Den vardag vi besöker Habo har vinden tagit ett ordentligt grepp om flaggorna på parkeringsplatsen. Förutom ett ekonomiskt välmående är Runes Bil även ett personalvänligt företag; personalomsättningen är noll.

– När vi anställde medarbetarna visste vi inte att vi skulle bli pensionärer ihop, men som tur är trivs vi fantastiskt bra ihop, säger Tomas Lundström.

Mottot är ”roligt, enkelt och personligt”, en variant på Isuzu/Subarus ledord ”roligt, enkelt och lönsamt”. Runes Bils åtta miljoner kronorsatsning på däckhotellet är ett exempel på hur ”lönsamt” bytts ut mot ”personligt”.

– Vi byggde däckhotellet eftersom kunderna ville ha det. Vi ser väl inte att vi når break

even under vår livstid, men det är ändå värt det eftersom det ger service till våra kunder, säger Johan Lundström.

**DET HAR GÅTT** 19 år sedan syskonen tog över bilföretaget.

– I början var det bara jag och Johan och vi stod i källaren och rekondade och polerade bilar. När det plingade i dörren slängde vi av oss overallerna och sprang upp för trappan och sålde bilar, säger Tomas.

System Christina Karlsson beskrivs som ”klippan”, den som vet allt. Det är hennes röst man möter när man ringer. Det tar aldrig mer än två, tre signaler innan hon svarar och hon är oftast på jobbet från tidig morgon. Hennes leende är också det första man ser när man tittar in i utställningshallen.

## RUNES BIL

**SÄTE:** Habo. **MÄRKEN:** Auktoriserad återförsäljare för Isuzu, Subaru och Honda. **GRUNDAT:** 1961. **AREA:** 3 200 kvadrat byggnader, 10 000 kvadrat tomt, 120 parkeringsplatser. **ÄGARE:** Syskonen Tomas och Johan Lundström och Christina Karlsson. **ANTAL MEDARBETARE:** 11. **VERKSTAD:** En inhyrd verkstad i anläggningen, samma ingång och fikarum. **DÄCKVERKSTAD:** 8 000 däck (till 2 000 bilar). **REKOND:** 2 lyftar (plus 3 i däckverkstaden). **SÄLJER:** 330 nya, 500 begagnade per år. **BEGLAGER:** 75 bilar. **OMSÄTTER:** 130 miljoner kronor. **VINSTMARGINAL:** 4 procent. **ÖVRIGT:** Superföretag 2005 enligt DI Gasell och Silverdiplomerad AAA-rating tio år i rad.



# ANNONS



## FRÅN BÄSTA CITROËN-HANDLARE TILL TÄTASTE HONDA-DISTRIKTET

Runes Bil har funnits i 59 år och grundades av syskonens pappa Rune Lundström. Under åren var han återförsäljare för VW, BMW, Mazda och Citroën och vald till Sveriges bästa Citroënhandlare.

Runes Bil är Honda-återförsäljare sedan 1980 (Sveriges äldsta). Syskonen tog över företaget 2001. Johan, som har jobbat där längst, började på rekond/tvätt och jobbade sig upp. Tomas är utbildad av Volvo, men gjorde också egen karriär som bland annat yngste platschefen på Philipsons Bil. Lite senare kom även systemen Christina in i företaget.

– Vi syskon jobbar väldigt tajt. Vi är aldrig osams, men vi tycker olika om mycket. Nu jobbar även två av våra barn här. Ingen behandlas emellertid annorlunda på grund av släktskap, säger Johan.

Tomas säger att rollerna inte är så uppdelade, utan att det är samarbete som gäller.

– När vi åker till olika möten kör jag och Johan sitter bredvid med block och penna för att skriva ner alla våra idéer. Vi försöker jobba med väldigt tydliga mål. Vi är tävlingsmänniskor. Det började med att en annan återförsäljare slog vad med oss 1998. Om vi sålde hundra bilar på ett år skulle vi vinna en tusenlapp, säger Tomas och skrattar.

” -----

*Öppettider finns,  
men de är flexibla*

----- ”

Målet uppnåddes efter att de skapat ett delmål; hade en viss nivå inte nåtts före semesterna, skulle det inte bli någon semester.

Andra målet blev lite högre. De skulle tjäna sin första miljon. Det gick lite enklare än de trott.

– Vi är väldigt glada i dag att vi inte behövt ta på oss så mycket företagslån. Vi har en buffert och kan därför känna oss trygga i sådana här tider, säger Johan.

### Vad är framgångsreceptet?

– Vi säljer vanliga bilar till vanliga människor. Vi har många stadiga och trogna kunder. Därför har vi också kunnat få Sveriges Honda-tätaste distrikt. När vi sålt femte bilen till samma kund, då vet vi att vi gör något bra, säger Tomas.

Omtanken om kunden leder till extra service.

– Vi tänker på hur vi själva vill bli bemötta. Det händer att en anställd bjuder på en lagad punktering eller kundbil eftersom vi vet

## ANNONS

” -----  
*Vi har familjer som  
 tillsammans köpt  
 24 bilar av oss*  
 ----- ”

att vi får tillbaka det när kunden behöver en ny bil, säger Tomas.

Flera gånger har Tomas tagit cykeln till jobbet en helg för att hjälpa en kund, säljare har kört till Jönköping och hämtat upp någon som strandat eller kommit in extra för att visa en kund en bil. Öppettider finns, men de är flexibla.

Det finns också ett gentlemens agreement med kunderna bilarna som de sålt köps tillbaka. Och ibland går den lite längre än så.

– Vi tog emot en inbytesbil från en svinbonde. Bilen luktade väldigt starkt och hur mycket vi än rekondade den och vädrade satt lukten kvar. En dag såldes bilen till en annan svinbonde som inte ens kände lukten. Det finns alltid en rätt köpare, säger Tomas.

**DET SATSAS MYCKET** på olika event och då är det fullt hus med kunder ända från Stockholm.

– Vi är mer kompisar med våra kunder än många andra är. Vi har familjer som tillsammans köpt 24 bilar av oss. Vi försöker lösa våra kunders problem, säger Johan.

En kund, som gärna ville ha en Subaru Outback, var osäker på om bilen skulle få plats i hans garage. Säljaren erbjöd sig följa med hem och prova. Efter att säljaren anlitat en hantverkare och monterat bort ett element sålde han bilen.

För att fånga in kunderna hänvisas de till fikahörnan medan bilarna servas eller får nya däck. När kunderna tagit sig en kopp kaffe får de en pratstund med en säljare.

– Ofta kommer däckpersonalen runt med bilen innan kunderna hunnit dricka upp, men de sitter ofta kvar ändå. Vi försöker alltid hinna prata med kunderna. Tänk så ovanligt det har blivit, säger Tomas och hälsar på en kund när vi lämnar däckverkstaden.

Kunden heter Jan och Johan kan rabbla hans senaste fem bilar. Kunskap är makt.



## HEMLIGA TRIX

## Så skapas mys för kunder och personal

**Runes Bil ger många "det-lilla-extra" till kunderna. Här är några saker:**

- ◉ Trevlig kundhörna med fåtöljer, kaffemasin, tidningshylla och boklåda med litteratur som går att ta med sig hem om kunden vill, läsglasögon att låna och fruktskål. Tanken är att kunderna ska känna sig som hemma.
- ◉ Barnhörna där alla teckningar sparas i pärmar, vilket gör att vuxna kunder kan hitta sina teckningar – det skapar leenden!
- ◉ Specialtillverkade födelsedagskort till kunderna.
- ◉ Sko- och mobilfritt lunchrum med biljardbord och dart-tavla. Alla i personalen har olika städdagar i lunchrummet. Företaget bjuder på

frukost varje dag. Det händer också att kunder blir inbjudna till ett biljardspel om bilen dröjer.

- ◉ Blommor och champagne vid nybilsleverans – och noggranna leveranser. De tar två timmar. "Det är då vi lägger grunden till nästa köp".
- ◉ Flexibla öppettider – öppet när kunden behöver.
- ◉ Säljarna ger kunderna sina mobilnummer för att vara nåbara.
- ◉ Inga vita skjortor utan pikétröjor.
- ◉ Alla är beredda att svara på alla frågor om begagnade bilar – på Runes Bil finns en egen digital mall med information om alla bilar, om bilarnas skick, skatt, antalet ägare med mera.