



ET LIV I BEVEGELSE

Da usikkerheten herjet som mest, trakket Magnar Romestrand på gasspedalen og investerte i nye fasiliteter hos Sunnmøre Caravan. Nå begynner markedet virkelig å åpne seg igjen, og Magnar forteller at de aldri har vært så godt forberedt til en sesong som i år.

Tekst FREDRIK LINGÅS foto ADRIA / SUNNMØRE CARAVAN

Har gjort store oppgraderinger

Annerledes-året 2020 var et utfordrende år for mange, men for Sunnmøre Caravan ble det startskuddet for videreutviklingen av bobilforretningen på Sjøholt. Det siste året har de blant annet fylt ut resten av tomtearealet, utvidet lokalene og oppgradert driften med nytt verksted, ny butikk og utviding av salgsavdeling

– Vi tilbyr drømmen om «et liv i bevegelse» – da kan vi ikke bare stoppe opp, sier Magnar. Vi har gjort omfattende endringer både internt og eksternt. De som har vært her tidligere vil garantert merke en stor forskjell. Nå gjenstår det bare å asfaltere det nye området, stille opp bobilene og campingvognene og gjøre en siste finish før høysesongen setter i gang. Forventningene til årets sesong er store.

En utfordrende sesong

Fjorårets og årets bobilsesong er sterkt preget av tilstandene nedover i Europa. 95 % av bobilene på markedet produseres nemlig av Fiat, som har store problemer med leveransene sine.

– Det blir nok rift om nybiler i år. Mange skal på Norgesferie, og da er bobil et ypperlig alternativ for hele familien. Vi er litt «short» på bobiler og vogner på grunn av koronasituasjonen i Europa, så her gjelder det å være tidlig ute.

Vårens store kampanje er halv pris på en rekke caravanutstyr ved kjøp av ny vogn. Dette tilbudet gjelder ut april. Her kan du også kjøpe brukt og bytte eller leie bobil/vogn for å ta med familien på prøvetur.

Fokus på ettermarkedet

For gjengen i Sunnmøre Caravan handler det først og fremst om å gjøre kundene fornøyde. Gjennom årene har de fått mange gode relasjoner, og tidligere kunder kommer stadig tilbake for en ny oppgradering.

– ETTERMARKEDET ER SPESIELT VIKTIG FOR OSS. VI ER OPPTATT AV Å VÆRE TILGJENGELIG FOR KUNDENE OGSÅ ETTER KJØPET.

I dag har de ansatte som jobber spesielt med denne delen av virksomheten, slik at du og jeg skal få en trygg handel og god service i ettertid.



Med godt over 10 ulike merker, inkludert Adria, Hobby, Rapido og Kabe som er de mest solgte merkene i Norge i dag, er det ingenting å si på utvalget. Her finnes det garantert noe som passer for deg.

Inviterer deg innom

Dagens store utvalg av bobiler gjør det imidlertid ikke bare enkelt å vite hva man skal se etter som kjøper. Da er det betryggende at Magnar inviterer oss innom til en uforpliktende prat.

– Det er mye å tenke på når du skal kjøpe bil. Vi har en bred erfaring i markedet og vet hva som skal til for at du får en god bilopplevelse. Ta en tur innom med feriedrømmene dine, så skal vi sammen finne et produkt som er skreddersydd for deg.

Hvem vet? Kanskje er dette den sommeren du skal ta med venner og familie på Norgesferie? Kanskje skal du overraske noen med en romantisk tur til Lofoten? Én ting er sikkert: Sunnmøre Caravan har alt du trenger for en sommer og «et liv i bevegelse» – og du er mer enn velkommen.



– Kunder vil ofte oppgradere til en nyere vogn og bobil etter noen år. Da vil vi at kundene skal komme tilbake. Du får mer for pengene, og vi sørger for at din gamle vogn blir til glede for andre, forklarer Magnar.

Tenker alltid framover

Siden oppstarten i 2014 har caravan-forretningen rullet og gått. Etableringen i Stryn for fire år siden var en stor suksess, og nå er lanseeringen i Ørsta/Volda (Furene) bare et par måneder unna.

– Vi ønsker å nå ut til flest mulig kunder i hele regionen, forteller Magnar, som selv har vokst opp i dette området. Vi gleder oss til åpning av den nye salgs-avdelingen i mai i Furene.

