



SERIEGRUNNEN: - Å starte virksomhet er litt som å få barn, man former dem og prøver å gi dem gode moralske verdier frem til konfirmasjonsalder, sier Rune Holtan. Foto: Frank Williksen

Vokser raskt og lønnsomt

- Det skulle bli et greit leverbredt frem til pensjonsalder, styrt fra hjemmekontor, var Rune Holtans ambisjon da Holtan Bil i ny utgave kom i drift i 2019. I fjor hadde selskapet en omsetning på over 41 millioner kroner, med 6,3 prosent resultatmargin. Neste år står eget nybygg klart.

Frank Williksen

Rune Holtan (51) sammenligner det å etablere virksomhet med å få barn.

- Vi videregjør dem og gir dem god moral, og følger dem frem til konfirmasjonsalder. Da er de voksne,

og det er greit å slippe taket. Slik var det med både Norsk lastebilutleie (NLU), som ble solgt til Norsk Scania, og deretter med Pluss Truck Sales & Rental, som Volmax kjøpte i 2015. Det er moro å se at begge fortsatt lever i beste velgående, forteller Rune Holtan til YrkesBil.

Selv var han med på ferden videre



POLSK PÅBYGG: Renault Master får påbygg i en fabrikk i Polen.

for Pluss i Volmax frem til 2018, da lysten til forandring ble for sterk.

Reetablert i 2019

Rune er oppvokst og formet i et transportmiljø, Holtan Transport, som var drevet av to generasjoner, inntil Runes far begynte å miste litt av lysten da han passerte 60 år.

Firmaet skiftet da navn til nettopp Holtan Bil - og faren begynte å selge påbygg fra Rune Holtans agenturer i Pluss.

Dessverre svikket seniors helse, og etter hans bortgang ble firmaet utviklet - før det ble reetablert som eiendomsselskap i 2018. Fra 2019 var

«Ringrev er jeg nok av selv, det som trengs er å skape balanse mellom fremadstormende ungdom og kunnskap og erfaring»

Rune Holtan, Holtan Bil

drift med biler i gang, og suksessen lot ikke vente på seg.

Med utleie som rød tråd i virksomheten ga allerede det andre året med full drift en omsetning på over 41 millioner kroner - og en pen bunnlinje.

- Toget går nå, og det går ganske fort, sier Holtan.

Nå planlegger han å få inn en bilteknisk kompetent ung trainee tidlig

Holtan Bil AS

	2020	2019
Driftsinntekter	41.108	27.760
Driftsresultat	2.650	860
Resultat før skatt	2.595	473
Resultatmargin (%)	6,3	1,7

Alle beløp i hele 1.000 kroner. Kilde: Proff Forvatt

neste år, for øvrig omtrent samtidig med innflytting i eget nybygg ved avfart 31 fra E18 nær Holmestrand.

Her kommer et skreddersydd bygg med utstillingshall på 210 kvm og kontorer på mezzaninetasje.

- Her får vi en sentral og god beliggenhet, som gjør oss lett tilgjengelige for kundene, sier han.

Stiller krav til kjøretøy

Han ser at et klasseskille er i emning i norsk transportnæring. - De store aktørene er blitt langt mer pragmatiske enn før, og vil i en helt annen grad følge det europeiske mønsteret med å velge rimeligst mulige modeller. Vår nisje i dette bildet er dem som vil ha det beste av alt til enhver tid, mens vi for de største bare vil være en mulig avlastning ved behov, sier Holtan.

De små og mellomstore aktørene har gjerne norske ansatte som stiller høyere krav til materiellet - men som gjerne også yter mer fordi de sitter i topp materiell hele tiden.

- At det er en stor mangel på dyktige og erfarne norske sjåførere bidrar naturligvis til at sjåførere forstår at de kan stille krav når det gjelder kjøretøy, sier han videre.

Dette ville vi bli med på, og vi har levert alt fra de største luksusbilene til kompakte biler for to hester.

- Vi så tidlig at produktene som var på markedet var lite i takt med markedets krav. Sammen med Volvo Truck Center - som representerer Renault - utviklet vi derfor et eget produkt under merket Stallion. Dette er påbygg som bygges på Renault Master chassis i en fabrikk i Polen for totalvekt 3.500 kg. Disse bilene har nå en nyttelast på 1.000 kg og kan transportere to travere.

- Nytt marked, tross alt?

- Ja, men vi har kommet godt inn i dette, både når det gjelder utleie og salg. Her ser vi at firmaregistrerte virksomheter helst leaser, mens private hestefolk kjøper, forteller Rune Holtan.

Han legger til at en ny modell er rett rundt hjørnet.

- Ja, vi har utviklet en litt større versjon, for totalvekt opp til 4.500 kg med 1.300 kg nyttelast og plass til 2-3 hester. Selv om den ser ut som Master er dette en noe kraftigere bil, med dobbeltkabin, ramme og bak-hjulsdrift.

- Er konkurransen hard på hestebiler?

- Slik jeg opplever det, har vi egentlig bare et par virkelig oppgående konkurrenter av en viss størrelse. Vi ser tydelig at dette er en nisje det er mye å hente i - jeg finner stadig nye hestebil-eiere, sier han.

- Dette er en ny kundegruppe for meg, og jeg kan trygt si at hesteiere er noe helt annet enn lastebilfolk. Men nettopp dette er berikende. For å holde seg ung, er det jo nettopp viktig å være åpen for nyheter og impulser utenfra, sier han.

Trenger ikke flere ringrever

Holtan Bil er ikke akkurat noen topp-tung organisasjon. I tillegg til Rune, tar fruen hånd om det meste som har med regnskap å gjøre - og så finnes det et par utenforstående som kan

60 biler i løpet av året

Samtidig gir han de samme fordelene for brukeren som de store selskapene, med driftsanalyser, poengscore for sjåfør, tomgangshistorikk og anbefalinger til forbedringer.

- Vi tilbyr også nedlasting av fartsskriver og oppbevaring av sjåførkort uten ekstra kostnader, understreker Rune Holtan.

For tiden har Holtan Bil 49 biler i utleie. Av lastebiler er det utelukkende Scania som gjelder, med Norsk Scania som leverandør, gjennom et velfungerende samarbeid over mange år.

Når hestebilene medregnes, vil antall biler i løpet av året etter planen nærme seg 60.

- Men ting skjer fort, så det kan endre seg under marsjen, sier han.

Hestebiler en spesialitet

Holtan understreker at vekst ikke er noe mål i seg selv.

- Det som er viktig, er å bygge egenkapital i takt med omsetningsvekst, og dermed skape soliditet. Nye aktører med store bokstaver og hårete budsjettmål er jeg generelt skeptisk til, sier han.

- Hestebiler har blitt en spesialitet?

- Det er noe som går tilbake til da NLU var danskeid. Fortsatt samarbeider med den samme Poulsen-familien, som alltid har drevet med hest, og som derfor var aktive på hestebiler.



SPECIALITET: Hestebiler har blitt en spesialitet for Holtan Bil, og markedet er stort.

stille som «innbyttere» ved mulige behov. Pluss altså en ung trainee tidlig neste år.

- Men ung, hvorfor ikke en erfaren og drevne person?

- Ringrever har ofte det felles at de har sine egne fastlåste holdninger og meninger om hvordan verden er og hvordan ting skal gjøres. Ringrev er jeg nok av selv, det som trengs er å skape balanse mellom fremadstormende ungdom og kunnskap og erfaring, fastslår Rune Holtan.

Dørgende stille første halvår - Hvordan opplevde Holtan Bil pandemiåret 2020?

- Det har i alle fall blitt lite kundebesøk! Det har jo vært dem som har sagt at det er bare å komme, for her er det trygt - men jeg har ikke opplevd det riktig å ta noen sjanser, sier han, som selv opplevde å havne i karantene helt i starten av pandemien.

- Den kom jeg gjennom uten problemer; det var litt verre med driften i første halvår. Januar og februar er jo fra før de stilleste månedene for oss, og med nedstengningen i mars ble det jo ikke akkurat bedre. Heller ikke hestebil-eiere trengte biler - det var jo ingen stævner å kjøre til.

Godt år - til slutt

Men så begynte vareflyten sakte,

«Vekst er ikke noe mål i seg selv. Det som er viktig, er å bygge egenkapital i takt med omsetningsvekst, og dermed skape soliditet»
Rune Holtan, Holtan Bil

DU ER VEL KLAR FOR DE NYE REGLENE FOR UNDERKJØRNINGS-HINDER?
DET ER VI!

Nå introduserer vi det nye sortimentet av VBG's underkjøringshinder. Produktene er utviklet og testet i samsvar med kravene UNECE R58 Revisjon 3. Fra og med 1. Sep 2021 må alle nyregistrerte kjøretøy oppfylle dette regelverket. Har du spørsmål, kontakt oss på VBG. Så hjelper vi deg med en bra løsning.



www.vbg.no