

- Jeg er ikke blevet millionær, men jeg har haft det sjovt

Igennem de seneste 40 år har indehaveren af CB Auto, Christian Brandt, solgt og serviceret biler fra bilfirmaet på Industrivej. Han startede med Fiat, og han har i dag forhandling af syv mærker.

Bo Maimburg
bom@ugeavisen.dk

RIBE: Det var glæden ved bilen og lysten til at se en virksomhed vokse, der fik Christian Brandt til at blive selvstændig bilhandler for 40 år siden.

Lysten til at sælge biler er der stadig. Han begyndte som autoriseret Fiat-forhandler, og han har været glad for det italienske mærke, selv om han i dag sætter pris på, at han har fået flere mærker ind i huset.

CB Auto er i dag autoriseret forhandler af biler fra mærkerne: Fiat, Alfa Romeo, Citroen, Peugeot, Dacia, Renault og Jeep.

- Jeg havde lyst til selv at bestemme, og jeg ville gerne se en virksomhed udvikle sig og blomstre op. Jeg har været vild med at føre mine egne ideer ud i livet, det er det, der har drevet mig, og det driver mig stadig. Inden jeg startede som bilhandler, ringede jeg til Fiats direktør, og jeg fortalte ham, at jeg gerne ville være Fiat-forhandler. Han bad mig sende et brev, der beskrev, hvem jeg var, og hvad jeg ville. Det gjorde jeg, og så var den i hus, siger Christian Brandt.

Virksomheden er vokset støt igennem årene, selvom der også har været bump på vejen.

Han ansatte den første medarbejder, samme år han startede firmaet, og endnu en kom til kort efter. Der blev udvidet markant i starten af halvfemserne, ligesom der de senere år også er blevet udvidet med nye bygninger og med nye bilmærker.

- CB Auto har altid være en sund virksomhed, selv om jeg også har kunnet mærke både kartoffelkur og finanskrise. Men jeg har taget de økonomiske udsving som udford-

ringer, og det har været spændende.

CB Auto blev autoriseret Alfa Romeo forhandler i 1994, og det var naturligt, da mærket er en del Fiat-koncernen.

- Jeg var glad, da vi fik Alfa Romeo-forhandlingen i 1994, for selvom det er en niche, er det også et helt særligt mærke. Alfa Romeo-kunderne ved tit mere om bilerne, end vi gør, og det er jo en fornøjelse at have med de kunder at gøre.

Da han blev tilbudt at blive Renault-forhandler, sagde han nej et par gange, før det lykkedes direktøren at overtale ham.

- Jeg kendte Renaults danske direktør, og han vidste godt, at vi var gode til at sælge biler, og derfor blev han ved.

Fiat er blevet den mindste del af forretningen, og det skyldes, at udvalget af Fiat-biler i Danmark ikke er så stort som tidligere.

- Jeg havde aldrig troet, at Fiat ville blive den mindste del af forretningen, men jeg håber, det bliver ændret. Jeg ønsker, at Fiat kommer tilbage og bliver dominerende på markedet i Danmark, som det var tidligere.

Det er i følge Christianen stor fordel for firmaet, at de har forhandling af flere mærker. Kunderne kommer ind i bilhuset, og de kigger fra mærke til mærke.

Kunderne ved alt

Han oplever, at man sælger biler på en helt anden måde i dag, hvis man sammenligner det med virksomhedens start.

- Når jeg solgte en bil for 40 år siden, handlede det rigtigt meget om rådgivning og tillid. Kunderne ville gerne høre min mening, og når da havde hørt den, handlede de ud fra de informationer, jeg



Christian er stadig vild med den gamle Fiat 500, som han har stående i udstillingen på Industrivej. Foto: Bo Maimburg



Christian og sønnen Anders ejer hver halvdel af CB Auto, men begge parter ønsker, at generationsskiftet skal udvides med endnu mere ansvar til Anders. Foto: Bo Maimburg

FAKTA

CB AUTO

Christian Brandt har 1. september 40 års jubilæum som bilhandler. Det fejrer han med en reception 8. september og et åbent hus arrangement den 16. og 17. september.

Han er 65 år, har en gift og har fem børn. Christian er uddannet mekaniker ved Ford i Skærbæk.

Der er 40 ansatte i CB Auto, og sønnen Anders Brandt er medejer. Virksomheden har til huse på Industrivej i Ribe, og der er en privat- og en erhvervsafdeling.

CB Auto råder over godt 7000 kvadratmeter under tag, og de er autoriserede forhandler af Fiat, Alfa Romeo, Jeep, Citroen, Peugeot, Renault og Dacia.

gav. Kunderne var trofaste, og der er flere kunder, der har købt alle deres biler her hos mig. Det er jeg da stolt af. Men det er i dag sværere at sælge biler, for kunderne søger informationer på nettet, og de er meget oplyste, inden de kommer ind til os. Men det vigtigste for mig og alle medarbejderne har igennem alle årene været - "et ord er et ord" - og det bygger på gensidig tillid og respekt.

Er mest vild med en Alfa Romeo

Hvilken bil kan du selv bedst lide?

- Jeg kan allerbedst lide den sidste nye bil, vi har fået i hu-

set, og jeg skifter tit, så jeg har virkelig været vidt omkring. Jeg har kørt i biler, fra alle de syv mærker jeg er autoriseret forhandler af, og jeg har været rigtig glad for dem alle. Jeg kører lige nu i en Peugeot 3008, og den er jeg vild med.

Hvis du skal vælge en bil med hjertet, hvad ville du så vælge?

- Det bliver en Alfa Romeo for den bil er jo noget helt særligt.

Han har også kørt i en Fiat Multipla, der formentlig er en af de mest specielle biler på markedet.

- Jeg var rigtig glad for min Fiat Multipla. Den er jo designet indefra, og det betyder, at

FAKTA

CB AUTO

1983 virksomheden etableres, og han bliver autoriseret Fiat forhandler.

1991 Der udvides med ny tilbygning

1994 CB Auto får forhandling af Alfa Romeo.

1996 Ny filial åbnes på Energivej i Esbjerg

2001 Esbjerg afdeling flytter til Storegade 225 i Esbjerg

2006 Esbjerg afdelingen sælges fra

2007 Der gennemføres en tilbygning af værksted samt en større udstilling.

2010 Virksomheden bliver autoriseret Renault forhandler.

2013 De bliver autoriseret Dacia forhandler.

2015 De opretter et skadecenter på industrivej 35.

2017 Renoveret udstilling til erhvervsbiler på Industrivej 30

2019 Simony Biler i Ribe opkøbes.

2020 Virksomheden bliver Peugeot forhandler.

2020 CB Auto bliver Citroën forhandler.

2020 140 Biler leveres til Tønder Kommune

2022 CB Auto åbner ny udstilling

2022 De bliver autoriserede Jeep forhandler.

alt inde i kabinen er vellykket. Det er nok også årsagen til, at udseendet deler vandene. Men jeg kan nu godt lide den, selvom de fleste nok synes, at den er grim.

Da snakken kommer ind på, hvilke handler der har været de sjoveste, er han ikke sen til at svare.

- Jeg har lavet flere store handler, og det er sjovt, når jeg får en ordre på 100 biler til et større firma eller en kommune. Det er en stor tilfredsstillelse, når det hele det klapper.

Er vild med at sælge

Da snakken kommer ind på, hvor længe han bliver ved, bliver der stille i rummet. For det spørgsmål har han brug for at tænke lidt mere over.

- Anders og jeg ejer halvde-

len hver, og han skal snart have lov til at tage over. Jeg har ikke lyst til at stoppe, men jeg vil se frem til den dag, han overtager styringen. Så kan jeg nøjes med at snakke med kunderne og sælge biler. Det er nemlig det, jeg bedst kan lide, og det, jeg er bedst til. Jeg er kommet i en alder, hvor det ikke længere er mig, der udvikler, sætter og får de sjove ideer. Jeg kører nok mere på det sikre. Da jeg var ung, sættede jeg alt.

Men han slutter også snakken af, med at se tilbage på tiden der er gået. Han kan slet ikke forstå hvor tiden er blevet af, for han synes lige, at han er startet.

- Jeg er bestemt ikke blevet millionær af at være bilhandler, men jeg har haft det sjovt, siger han.