

Full gass i nord

**Nye motorsykel-
forhandlere nord for
Polarsirkelen er ikke noe
som skjer hver dag og
derfor er det desto større
grunn til å applaudere når
noen våger å ta steget.**

Nordnorsk Motorsenter er både nytt og veletablert – avhengig av hvordan man ser på det. CEO og eier er Andreas Strømsnes og eventyret startet da Strømsnes kjøpte det gamle fryselageret som tilhørte den gamle sildefabrikken på Burøya, Bodø i 2019. Det begynte med verkstedet Nordnorsk Marine-senter og det har nå utviklet seg til å bli konsernet Sjøsidan Invest, hvor Nordnorsk Motorsenter har blitt en av brikkene. Nordnorsk Marinesenter kom i gang etter det som med all mulig grunn og nødvendighet kan kalles "storvask" av den gamle sildefabrikken. «Driften har gått som planlagt og vel så det, og da griper jeg muligheten til å investere i flere selskap jeg tror på», sier Strømsnes. På et butikkareal på hele 900 kvadratmeter skal de selge produkter fra Yamaha og Ruco Scandinavia. Totalt disponeres et tomteareal på 9000 kvadrat, så mulighetene for ekspansjon er store. Firmaet er sertifisert som Full Range Dealer, noe som gjør at de har tilgang til alt i Yamahas sortiment. I tillegg til butikk er selvfølgelig også delelager og verksted på plass. Alt tyder med andre ord på at det kan være svært så trivelig å være eier av et Yamaha produkt i Nord Norge! Konsernet hadde en omsetning på 50 millioner i 2022 og har store planer for videre utvikling, noe som spesielt gjelder Nordnorsk Motorsenter – det blir en av hovedbrikkene.

Hvis du vil vite mer finner du dem på www.yamahamotorsenter.no

Norges råeste motorsenter

Overgangen fra å drive Nordnorsk Marine-senter til å være Yamaha fullsortiment forhandler og etablere Nordnorsk Motorsenter kan synes dramatisk, spesielt ettersom det bare er i overkant av 3 år siden etableringen. Strømsnes er imidlertid klar på at det å spise seg enda mer inn mot motorsport blir en av mange milepæler. «Vi trenger flere som

satser på motorsport og jeg må innrømme at Nord-Norge med Bodø som hovedbase er prikken over i'en. Det er lett å komme hit og vi kan derfor skape liv rundt motorsenteret – ikke bare med butikk og verksted, men også med event», sier Strømsnes. Som fullsortiment forhandler har firmaet selvfølgelig et bredt vareutvalg som spenner over alt fra båter, påhengsmotorer, vannscootere, snøscootere og ATV for store og små til det som vil glede mange av våre lesere: Motorsyklar fra Yamaha. I tillegg har firmaet sikret seg et godt utvalg av klær og utstyr fra Scott og Nolan – Strømsnes er meget godt fornøyd med å kunne tilby nye og gamle kunder kvalitetsprodukter spredd på et usedvanlig bredt spekter.

En opplevelse i seg selv...

Å besøke Nordnorsk Motorsenter er en opplevelse i seg selv. Når du kommer inn døren, blir du møtt av to vannscootere – en som henger fra taket og en montert på veggen. Men det er ikke bare vannscootere som venter på deg. Atmosfæren i loungen er rolig og komfortabel. Bakgrunnsmusikk skaper det lille ekstra som skal til for å slappe av og ha det trivelig. Det bys selvfølgelig på varm drikke – kjekt å ha mens alle produktene utforskes. Motorsenteret ønsker å være et sted der kundene ønsker å være. Det spiller ingen rolle om de er erfarne motorentusiaster eller nybegynnere – det skal alltid være mulig å finne noe som passer behov og ferdighetsnivå. Nettopp derfor har firmaet lagt opp et bredt utvalg av varer som passer både store og små. I tillegg er det ansatt salg- og delelageransvarlig som har spisset sin kunnskap opp mot Yamaha.

Håndplukkede mekanikere...

Verkstedet, som er en selvfølgelig del av Nordnorsk Motorsenter, ligger i samme bygning som marinesenteret, men drives under firmanavnet Nordnorsk Motorsenter. Ingen-

ting er overlatt til tilfeldighetene: Verkstedet er bemannet med håndplukkede mekanikere for å kunne gi best mulig service. «Det er viktig for oss at når vi først setter i gang, er vi et team som er proff på både produkt, verksted, service og atmosfære», sier Strømsnes. Alt i alt: Å besøke Nordnorsk Motorsenter skal være en opplevelse du ikke glemmer med det første. Målsettingen er at kundene skal føle seg velkommen og bli godt tatt vare på fra det øyeblikk de kommer inn døren. Målsettingen er også at de forlater senteret med et positivt inntrykk av produkter og betjening.

Godt motivert jobbskifte...

Fra å jobbe med en av Norges beste internasjonale nettbutikker innenfor fashion valgte Henriette Næss Ebbesen å takke ja til stilling som markedsfører hos Andreas Strømsnes og hun er tydelig på at dette er noe som kun går en vei: «Åpningen av Nordnorsk Motorsenter er bare begynnelsen på noe større. Vi håper selvfølgelig på å trekke folk fra hele Norge og Skandinavia. Derfor er vi i tenkeboksen når det gjelder å få til eventer både ute og inne. Så her er det bare å komme med ønsker», sier Ebbesen. Når det gjelder hva hun tenker om det Andreas Strømsnes har fått til i løpet av meget kort tid er hun klokkeklar: «Det Andreas har fått til er bare helt utrolig. Selv har jeg sluttet i en jobb jeg trivdes godt i KUN for å få være med på hans prosjekter. Det finnes ikke mange mennesker som tør satse slik som han, spesielt ikke her oppe i Nord-Norge. Han kjører på og han har en evne til, ikke bare å gjennomføre, men når han gjennomfører blir det råbra. Det er unikt». Vi kan bare si oss enig og gratulere!

BIKE



Tekst: Svein Berli
svein@bike.no
Foto: xmxmxmxmx

**Hvis man vil,
kan man**
– Andreas Strømsnes
beviser det til
overmål!

Andreas Strømsnes satser hardt i Bodø – med seg til å markedsføre bedriften har han Henriette Næss Ebbesen.



Rikelig med plass, et meget allsidig vareutvalg og spesiell atmosfære har vært måletsetningen.
Det ser definitivt ut til at målet er nådd.

