



Brødrene Fadi (fra venstre) John, Dani og Remon Faranso tar mål av seg å bli størst innen bruktbilhandel på sørlandet. Foto: Tomm W. Christiansen

## Fem Kjappe

John Faranso (29), daglig leder i Arendal Bil

### ● Hva var ideen da dere startet?

-Alle fire brødrene har hatt all verdens med jobber siden vi var 16, men har alltid vært veldig bilinteressert og da ble det naturlig å satse på kjøp og salg av biler.

### ● Hva ville du gjort annerledes hvis du fikk gjøre en ting om igjen?

- Er det nå jeg skal si at jeg burde brukt mer tid på skole og fullført utdannelsen? Jeg synes det har gått ganske fint likevel, jeg.

### ● Hva er din viktigste drivkraft?

- Det er utrolig givende å se tilbake på den oppturen vi har



hatt. Den får meg til å innse hvor langt vi faktisk kan nå sammen.

### ● Hva gjorde du for ti år siden?

-Da spilte jeg fotball og trente blant annet med A-laget til Fredrikstad, men måtte gi meg på grunn av en kronisk skade.

### ● Hva gjør du om ti år?

-Da tror jeg vi er sørlandets største bruktbilforhandler med en rekke avdelinger både her i landsdelen og andre steder. Det er i alle fall drømmen.

ingen kutter kostnader ved å kun ha ett lokale, én regnskapsfører, én revisor og én strømgning, sier Dani Faranso.

### - Har det vært vanskelig å komme fra en annen kultur og etablere en bedrift i Norge?

- Jeg tror ikke det har vært vanskeligere for oss enn det har vært for mannen i gata. utfordringen har vært mangelen på startkapital. Mange får gjerne hjelp fra foreldre, men vi har måttet klare oss selv fra starten. Det at vi ikke er etnisk norske, ser vi ikke egentlig på som et hinder. Vi snakker kun norsk oss imellom og vi har etnisk norske samboere. Vi brødre anser oss selv som nordmenn, men vi har med oss en bakgrunn fra Irak som vi ikke ville vært foruten. Fortiden vår gir oss driv og har lært oss å sette pris på alt det vi har oppnådd, mener John Faranso.

### Skal bli store

De fire brødrene som nå altså eier Arendal Bil as sammen, har store ambisjoner om videre vekst.

- Vi har gjort mye for å forbedre oss etter den krevende starten for noen år tilbake. Vi har solgt over tusen biler på disse årene. Ryktebørsen er viktig og vi har ofte fått kunder basert på anbefalinger fra venner og kjente. Som alle andre bruktbilbedrifter kan vi ikke gardere oss hundre prosent mot klager, men vi forsøker å strekke oss langt. Vi får også stadig oftere telefoner fra større merkeforhandlere som ønsker å tilby oss å kjøpe innbyttebiler. Det tolker vi som et signal på at vi blir oppfattet som seriøse, sier John Faranso.

## Fylkesvinneren



● **Daglig leder** John Faranso (29)  
● **Styreleder** John Faranso  
● **Hovedkontor** Arendal  
● **Etablert** 2013  
● **Antall ansatte** 4  
● **Virksomhet** Salg av bruktbiler  
● **Eiere** John og Dani (26) Faranso (50% hver)  
● **Ganger gaselle** 1

2018 DN grafikk/Kilde: Bisnode Credit as

- Og målet er at vi om noen år skal bli den største bruktbilforhandleren på Sørlandet, sier Dani Faranso.

harald.berglihn@dn.no

Nå er begge selskapene; både Arendal Bil as og RF Bilmegler as, gaseller. Arendal Bil topper gasellelisten, mens RF Bilmegler tok femteplassen.

- Nå som begge selskapene har fått mye å gjøre, med 50-70 biler kontinuerlig til salgs, ble vi enige om at vi kunne slå oss sammen igjen, sier Dani Faranso.

### Trøbbel

John Faranso viser et brev fra

Forbrukerrådet som bekrefter at Arendal Bil as ikke har hatt noen klager siden inngangen til 2017.

-Jeg skal ikke legge skjul på at det var tøft i starten. Vi solgte jo kun billige biler til typisk 20.000-30.000 kroner. Det er risikosport og det ble noen kontroverser med kunder som ikke var fornøyde. Det er nesten ikke til å unngå i denne prisklassen. Dette var grunnlaget for at vi heller ønsket

å drive med biler i høyere pris-klasser, hovedsakelig fra 70.000 kroner og oppover, sier John Faranso.

### - Og regnskapstallene viser at dere tar ut lite lønn og utbytte?

- Ja, vi tar kun ut det vi må. Vi tenker langsiktig og ønsker å bygge opp mest mulig kapital i selskapet slik at vi kan kjøpe inn bilene uten å trenge ekstern finansiering. Det er også en fordel at vi nå i forbindelse med sammenslå-



## KARAFLER REDDER IKKE LIV

### Visste du at for prisen av en karaffel kan vi kjøpe 166 meslingvaksiner?

Gi deres medarbeidere en meningsfull julegave i år. Kontakt oss på [bedrift@legerutengrensner.no](mailto:bedrift@legerutengrensner.no) eller bruk kontonummer 5010.06.00444 for å gi en julegave direkte.

Tusen takk for støtten! Sammen redder vi liv.



Ønskeliste fra de ansatte:  
1. Kaffeholder  
2. Vinkekrattet  
3. En gave som redder liv