

Mathias gir gass: – Skiller oss fra de andre verkstedene

[Emil Mohr](#) 17.07.22 15:16



SMØR(E)BLID: Mathias Steen og hans tre Smørepunkt-ansatte renser motorer på begge sider av Oslofjorden.
Foto: Emil Mohr

Selskapet bak Smørepunkt-verkstedet på Kilen leverer spreke tall. 2021-regnskapet viser at omsetningen er nesten doblet – fra 2,5 til drøyt 4 millioner kroner – siden året før.

Legg til at virksomheten nylig ble utvidet med filial i Greåker i Østfold, og daglig leder Mathias Steen har grunn til å glise.

– Utover å ta service tilbyr vi spesialtjenester som motorrens med

hydrogen og automatgirflushing. De er disse to siste tingene som gjør at vi skiller oss fra de andre verkstedene, erklærer han overfor Tønsbergs Blad.

Langveiskjørende

Kim Nielsen hører hjemme i n
han har hørt bra ting om Stee
Mathias (16) til oppkjøring på lett motorsykkel på Sem.

– Jeg driver med bilglass i Moss og fikk høre om sjappa gjennom det, røper eldste blad Nielsen.

– I dag trenger jeg et oljeskift. Det begynner å bli lenge siden, jeg har ferie nå, og jeg måtte likevel vente et par timer på han der, fortsetter han med et nikk til den nybakte sertifikatnehaver.

Steen, som har tre ansatte, sier han er godt vant med utenbys business.

– Mange av kundene våre kommer langveisfra. På en del av tjenestene vi tilbyr, er vi så konkurransedyktige at en kjøretur fra Porsgrunn/Skien, eller en ferje over fjorden, fort er spart inn, hevder han, og greier ut om motorrensemaskinen som brummer i bakgrunnen.

– Moderne bilmotorer sliter med avleiringer av sot og koks innvending, noe som går særlig utover funksjonen i EGR-ventiler og dieselpartikkelfiltre. Den tradisjonelle måten å fikse det på er å bytte delene. Dette er kostbart og medfører mye jobb, så når det finnes teknologi som kan rense, er også mye penger spart.

Vurderer franchiser

At 2021-resultatet før skatt (183.000 kroner) havner i samme størrelsesorden som 2020 (153.000 kroner), har sin naturlige forklaring, ifølge Steen.

– Det er et bevisst valg. Vi investerte veldig mye penger i Greåker i fjor.

– Hva er ambisjonene for videre vekst?

– Jeg har ikke satt klare mål der. Men vi vurderer å lage et franchisekonsept ut av dette, sier han.

– Da vil folk med samme interesse som meg kunne åpne sitt eget verksted rundt om i landet, med denne merkelappen og med opplæring i spesialkompetansen vår.