

Bilbransjen

NORGES BILBRANSJEFORBUND

BILBRANSJENS EGET FAGBLAD - 89. ÅRGANG

NR 01-2018



**ENDELIG
DIGITAL ENKELT-
GODKJENNING!**

SIDE 17



**NY TYPEGODKJENNING:
FRA NEDC TIL WLTP**



**PROFESJONELL
OG SERIØS BILPLEIE
PÅ FREMMARSJ**

”Bilvask i særklasse med
Silverlight design i vaskehallen!”



Utforsk dine muligheter sammen
med en av våre konsulenter på bilvask.

Ta kontakt for et uforpliktende samtale eller møte hos Dem.

Tlf.: 22 91 81 80 | tkarlsen@washtec.no

www.washtec.no     YouTube

 **WashTec**

INNHold 01/18

16

NÅ KAN DU FORTELLE BILEN HVA DEN SKAL GJØRE!

- 6 Nyheter
- 12 Ny typegodkjenning: Fra NEDC til WLTP
- 15 Enkeltgodkjenning går digitalt
- 16 Nå kan du fortelle bilen hva den skal gjøre
- 18 Gir gass på utvikling av nye tjenester
- 20 Profesjonell og seriøs bilpleie
- 24 Automessen 2018: Besøkssuksess
- 26 Automessen 2018: Spennende nyheter
- 30 En dag i Mercedes-AMG Petronas Motorsport lakkeringsverksted

TEMA: NYBILSALG OG VERKSTED

- 32 - Det har vært lærerikt og spennende, men krevende
- 36 - Nasjonen bruker unødig mye penger på elbil-skiftet
- 39 Etablerer nytt lastebilanlegg i Rygge Næringspark
- 40 Peter Schreyer ble forskjellen for Kia
- 44 Team Verksted: Kjeden er snart komplett

JUS:

- 46 Bilselgers utbedringsrett



24

SPENNENDE NYHETER PÅ FAGLIG MØTEPLASS

Bilbransjen

UTGITT AV NORGES BILBRANSJEFORBUND

Postboks 5486 Majorstuen, 0303 Oslo
Besøksadresse:
Middelthunsgate 27, Oslo
Tlf: 22 54 21 00
Internett: www.nbf.no

REDAKTØR

Egil Steinsland

E-post: egil.steinsland@nbf.no

JOURNALIST

Frank Williksen

E-post: frank@williksen.no

ADMINISTRERENDE DIREKTØR

Stig Morten Nilsen

E-post: stig.morten.nilsen@nbf.no

LAY-OUT OG PRODUKSJON

Jan Almås

E-post: jan@almaasdesign.no

ANNONSER

Asbjørg Harstad Antonsen

Tlf: 982 23 813

E-post: asbjorg.harstad.antonsen@nbf.no

TRYKK: BK Grafisk

FORSIDEFOTO

Shutterstock

ABONNEMENT

Innenlands: kr. 495,-

Utenlands: kr. 580,-



NBF PÅ NETT

På NBFs nettsider www.nbf.no finner du mye informasjon om NBF og organisasjonens aktiviteter på de forskjellige fagområder.



NORGES
BILBRANSJEFORBUND

Derfor er samhold i bransjen viktig

Sammen er vi sterke, sier ordtaket. Jeg vet at dette er mer enn et ordtak. Det er fakta. I bilbransjen er det Norges Bilbransjeforbund som samler bransjen. Det er vi som skal utøve den styrken som bransjen sammen har. I den siste tiden har vi sett flere resultater av samholdet.

Vi legger ikke skjul på at å arbeide opp mot myndighetene ofte kan være frustrerende. Det tar tid å komme igjennom. Derfor er utholdenhet viktig.

Elektronisk enkeltgodkjenning er ett eksempel. NBF har jobbet i over seks år med å effektivisere prosessen for å få en tungbil godkjent. Nå ruller Statens vegvesen ut elektronisk enkeltgodkjenning. Les mer om dette inne i bladet.

Enda lengre har vi arbeidet for at Statens vegvesen skulle ta hardere grep om useriøse og uautoriserte aktører innen bilbransjen.

I et møte med Samferdselsdepartementet for seks år siden foreslo vi tre tiltak: En, Statens vegvesen må kunne stenge ulovlige verksteder. To, Statens vegvesen må kunne gi kraftige bøter til ulovlige verksteder. Og, tre, Statens vegvesen må prioritere arbeidet mot uautoriserte og ulovlige aktører.

Nå er vi bare et stortingsvedtak unna at Statens vegvesen får mulighet til både å stenge og botelegge. Opprettelsen av Krimenheten har gjort at offensiviteten mot ulovligheter innen bil har økt.

Bilbransjen har også stått sammen i arbeidet for å gjøre Finn.no til en markeds plass tilpasset bilbransjen. Det er kontinuerlig samarbeidsprosjekter som har som mål å gjøre det enklere å være merkeforhandler og sikre like konkurransevilkår på Finn.no.

I november 2017 lanserte vi løsningen under navnet «Trygghetslementer». Målet med elementene er å gjøre det enklere for bilkjøpere å identifisere trygge kjøp – trygghetslementene fremhever blant annet bilens garanti, reklamasjonsrett, service og bytterett.

Et av de viktigste temaene for 2018 er overgangen til ny typegodkjenning, WLTP. Det er en gordisk knute som må løses i samarbeid med myndighetene. Da er det viktig at bilbransjen står sammen. Du kan lese mer om WLTP inne i bladet.

Sammen er vi sterke. Du bidrar med din kontingent til spleiselaget som må til for at NBF kan arbeide for bransjens beste. Men ditt viktigste bidrag er ditt medlemskap – det gir oss styrke.

Stig Morten

LEDER
0118



Vi får din
forretning
til å rulle!



Våre varelager er strategisk plassert rundt i Norge, noe som sikrer våre kunder rask og effektiv distribusjon

Skandinavias største dekkleverandør
Levering du kan stole på
Best på fagkunnskap
EN LEVERANDØR –
KOMPLETT UTVALG!

- Dekk til alt som ruller på hjul
- Alt i felger til personbil, varebil og tung sektor
- Batteri til alle formål
- Eni og OSS smøremidler
- Rekvisita til dekk- og bilbransjen



Bestill logg inn
på www.ndias.no



**SHOP ONLINE
DØGNET RUNDT**

Ring vårt ordrekontor i dag!
Telefon: 69 83 34 10





Ladbar arbeidslampe for tøffe tak

Denne oppladbare arbeidslampe fra CAT er en tøffing på hele 1100 lumen.

Lampen har integrert bærehåndtak, og har et roterende stativ som tillater alle vinkler. Størrelsen er kun ca 12 x 17 cm, men den er likevel et fullverdig og kraftig arbeidslys.

Som alle CAT lykter er den vann- og støt-sikker, og tåler dropp fra to meter.

Driftstiden er opptil 6,5 timer på en lading, men den kan også brukes med medfølgende strømledning, opplyser inportøren Releka.

Ny Hellanoravdeling i Kristiansand

Mot slutten av fjoråret åpnet Hellanor ny avdeling på Mjåvann i Kristiansand. Med nyåpningen har Hellanor nå en landsdekkende distribusjon med 20 avdelinger.

Hellanor har tidligere vært representert i området via Per Hagen's dekkvirksomhet, men med fremvekst av flere verksteder knyttet til selskapets verksted-konsept AutoMester, har Hellanor

nå valgt å betjene dette markedet selv.

– Vi ser virkelig frem til å kunne gi våre kunder den oppfølgingen og servicen de fortjener, og ønsker selvfølgelig alle nye kunder velkommen, sier adm. direktør Frode Martinussen.

NY FORD-FORHANDLER I LYNGDAL

I tett samarbeid med Ford Motor Norge AS er det inngått avtale med Bilservice Egersund om etablering av ny forhandler for Ford i Lyngdal.

– Det er lenge siden Ford har hatt representasjon i Lyngdal og vi vet at mange kunder har savnet oss, sier adm. direktør i Ford Motor Norge, Per Gunnar Berg.

– Bilservice Egersund har vist evne til å levere volumer over tid samt meget god kundetilfredshet. Det er hyggelig at Bilservice Egersund ser god forretning i Ford-samarbeidet, og nå utvider med ytterligere en Ford-forhandler, sier Berg. Eierne av Bilservice Egersund overtok Bay Auto i Kristiansand og Mandal i 2016. Anlegget i Kristiansand bygges i disse dager om til et komplett FordStore-anlegg og møter dermed de høyeste standardene for en Ford-forhandler.

– Vi er svært godt fornøyd med utvidelsen som legger til rette for videre vekst i samarbeidet med Ford Motor Norge, sier daglig leder og primus motor i Bilservice Egersund, Johnny Brekke.

– Ford-kunder i Lyngdal og Farsund har dessverre måttet reise langt til nærmeste forhandler i mange år. Dette vil vi nå gjøre noe med, sier Brekke, som også har investert og majoritetseier Hans Petter Bøgh Hafsvæ med på laget.





CORGI EM 9380C XLine

Elektronisk avbalanseringsmaskin for person, vare og MC. Designet for maksimal tilgang på innsiden av hjul. LED lys lyser opp innsiden av hjulet. AWD Automatsensor for måling av hjulbredde (tilllegg). Monitor inkl. i pris. EM9380C XLine inkluderer pneumatisk oppspenning.

EM 9350 XLine
Pris fra kr. **31.500,-**
Leasing fra kr. 645,-

EM 9380C XLine
Pris fra kr. **49.950,-**
Leasing fra kr. 1023,-



BREMSERULLE PERSONBIL

RT - ROLLERTESTER/ TL - TESTLANE

- Varmgalvaniserte rullesett
- Automatisk 4WD gjenkjenning
- Håndterer elektronisk håndbrems
- Leveres med utkjøringassistent
- Standard rullesett bredde 2400 mm
- Tilfredstillende ISO 21069 - rullesett bredde 2800 mm
- Kan leveres med understelltester/støtdempertester
- Kan leveres med spingsmål/sideslip
- Leveres med analog display og/eller PC løsning
- Kan leveres med pneumatisk heve og senk

TL 40
Pris fra kr. **136.400,-**
Leasing fra kr. 2793,-

RT 40
Pris fra kr. **73.900,-**
Leasing fra kr. 1513,-

RT 30
Pris fra kr. **62.500,-**
Leasing fra kr. 1280,-

RT 60- ISO 21069
Pris fra kr. **99.900,-**
Leasing fra kr. 2045,-

CORGI A2025 med hjelpearm SP2000 og pneumatisk hjelpearm

Dekkomlegger med tippårm og luftlåsing av monteringshode. Justerbar beadløsner. Kapasitet 10"-22" (14"-26"). Pakkepris inkluderer: A2025 med SP2000 hjelpearm og Pneumatisk hjelpearm.

Pneumatisk hjelpearm



Pris fra kr. **49.950,-**
Leasing fra kr. 1023,-

Pakkepris kr. **72.600,-**
Leasing fra kr. 1486,-



A2025 med hjelpearm SP2000

TOPAUTO WL 70 Hjulløfter

Batteridrevet hjulløfter for person- og varebiler. Konstruert for å enkelt løfte ved montering/ demontering av hjulene på bilen, og raskt heve/ senke hjul mellom gulv og kjøretøy. Kapasitet 70 kg.

Pris fra kr. **16.900,-**
Leasing fra kr. 346,-



AUTOP STENHOJ



VERKSTED UTSTYR GRUPPEN

- SERVICEAVTALER
- ÅRLIG KONTROLLER
- PROSJEKTERING
- REPARASJONER
- KALIBRERINGER
- AKKREDITERTE- KALIBRERINGER

VERKSTED INDUSTRI SERVICE AS

Oslo tlf: 64 87 99 90
www.visas.no

JB MASKIN TEKNIKK

Oslo - Ålesund - Bergen - Stavanger - Trondheim
tlf: 63 87 77 99
www.jbmaskin.no

Agder Supply

Arendal tlf: 37 23 51 10
www.agdersupply.no

VERKSTED SERVICE

Trondheim tlf: 73 50 02 00
www.verkstedservice.no

PREQAS

Oslo - Ålesund - Bergen - Stavanger - Trondheim
tlf: 63 87 77 99
www.facebook.com/peqas

BILUTSTYR NOR AS

Harstad tlf: 77 01 87 00
www.bilutstymor.no



Bertel O. Steen vil forenkle bilholdet

Bertel O. Steen, en av landets største aktører på bil, satser nå tungt på biladministrasjon. Easy er en løsning som gjør bilholdet enklere og mer oversiktlig ved å tilby en rekke tjenester i en pakke.

Kunden leier en ny og sikker bil, med forsikring og service inkludert. Årsavgift og veihjelp døgnet rundt ligger også i pakken. Det gjør dessuten lånebil ved service, og lån av varebil i tre døgn – om man skulle trenge det.

BOS tilbyr dessuten kundene gode rabatter på drivstoffkort og ladebrikker – og kan administrere bomringkostnadene. Alt samles på en månedlig oversikt for kunden.

Bare en faktura å forholde seg til

– Easy gir kunden flere fordeler enn vanlig leasing. Man slipper å forholde deg til mange leverandører og fakturaer, og har ett kontaktpunkt som hjelper med alt omkring bilholdet.

Dette skal gi brukerne et enkelt bilhold uten negative overraskelser, og med stor fleksibilitet, sier Morten Gundersen, som leder utviklingen av Easy.

Den første versjonen av tjenesten ligger

ute på easily.no. Løsningen kan enkelt bestilles på nett, eller via en Bertel O. Steen-forhandler.

Flere nyheter kommer

Bertel O. Steen kommer de neste årene til å fokusere mye på å tilby kundene nye tjenester som gir enklere og bedre mobilitetsløsninger i hverdagen.

Det vil komme flere nye lanseringer fra Bertel O. Steen fremover. Selskapet har som målsetting å bli en ledende aktør på kundeopplevelse, og å tilby folk en enkel mobilitetshverdag. Konsernet vil derfor styrke og videreutvikle produkt- og tjenestetilbudet betydelig de kommende årene, noe Easy er et godt eksempel på.

Bertel O. Steen importerer bilmerkene Mercedes-Benz, Peugeot, Kia, Citroën, Smart, DS, Fuso og Setra, og er også en stor aktør på bilsalg, bilfinans og verksteddrift.

REKORD-OMSETNING FOR DEFA I FJOR

DEFA melder om rekordhøy omsetning i 2017, opp hele 15% fra året før. Utvidelse til nye markeder, og oppkjøpet av Salto Ladestasjoner og Cloudcharge AB, bidro sterkt til de gode resultatene.

Utover oppkjøp og utvidelser tror DEFA at omsetningsveksten er resultat av et kontinuerlig fokus på produktutvikling og på å imøtekomme nye behov i markedet.

– For øyeblikket har vi 35 produkter og tjenester under utvikling, sier Bård Klungseth konsernsjef i DEFA Gruppen.

– Markedet endrer seg stadig raskere. Vårt mål er alltid å være i forkant av nye utviklinger, sånn at vi kan tilby kundene de beste løsningene og den beste kvaliteten. Da bygger vi tillit og langvarige partnerskap.

DEFA annonserte nylig at selskapet har inngått en avtale om å levere sin nyutviklede ShowroomCharger til en ledende tysk bilprodusent.

Rask vekst og produktutvikling har også ført til økt behov for nyansettelser.

– For å kunne skape de beste produktene og tjenestene må vi ha de rette menneskene på rett sted. Vi har fått mange nye, dyktige medarbeidere i det siste, og flere er på vei.

Med ny kunnskap, nye ideer og nye innfallsvinkler blir vi enda bedre og kan skape flere nye muligheter, avslutter Klungseth.

DEFA har nå mer enn 400 ansatte på tre kontinenter. Selskapets produkter og tjenester distribueres i 30 land spredt over hele verden.



Bård Klungseth.

Dette trenger du for oppretting av skader



Speedliner Pro 230.

En komplett bulkrettstasjon for ALUMINIUM. Perfekt for å reparere små, mellomstore og store bulker ved hjelp av M4, M5 og M6 bolter. Det gjør denne enheten ideell i reparasjonsarbeid på dører, skjermene og panser osv. uten demontering.



Speedliner Pro 230.

Profesjonell bulkrettstasjon for STÅL. Perfekt for å reparere små, mellomstore og store bulker.



T3 Gys Auto DV

For vanlig MIG-sveising, MIG-lodding og aluminiumsveising.



Gyspot Inverter Evolution PTI s-7

Punktsveiseapparatet med de siste programmer, tekniske finesser og godkjenninger. Gyspot Inverter Evolution PTI s-7 er det ideelle svaret på sveisekravene, også til høyfast stål (UHSS/boron), med et tangtrykk på 550daN ved 8bars lufttrykk, og en sveisestrøm som kan nå 14 500a

Gyspress nagletang

Maks. trykk 8 tonn med integrert trykksylinder/C-arm svinger 380 grader rundt tangens akse. Lett å bruke med ergonomisk håndtak og avtrekker. Raskt og smidig bytte av C-arm. Utvalg av armer tilgjengelig for vanskelige steder.



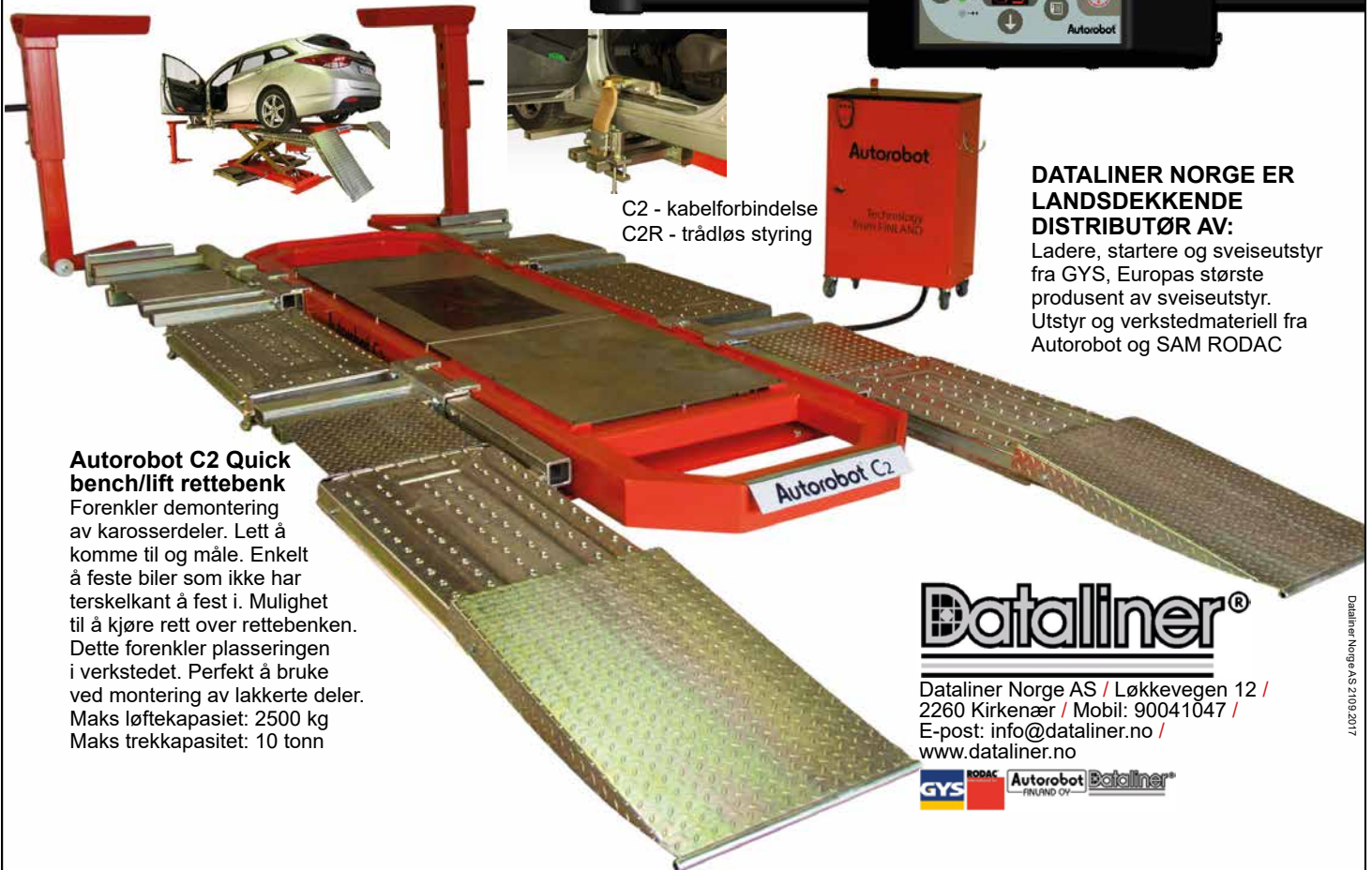
Matrisesett

Standard: 053694
BMW: 054240
Ford: 055872
VW Group: 054257
Jaguar/Landrover: 054271
Mercedes Benz: 054264



Autorobot EzCalipre, tidens målesystem

Et nytt og smidig målesystem. Måler avstand, bredde og høyde. All informasjon sendes fra måleenheten automatisk over til PC-en via WLAN. Du ser avstanden samt høyde direkte på skjermen, Autorobot EzCalipre hjelper deg å få fram en skadekalkyle. Du kan måle og skrive ut rapporter før og etter reparasjonen.



Autorobot C2 Quick bench/lift rettebenk

Forenkler demontering av karosserdeler. Lett å komme til og måle. Enkelt å feste biler som ikke har terskelkant å feste i. Mulighet til å kjøre rett over rettebenken. Dette forenkler plasseringen i verkstedet. Perfekt å bruke ved montering av lakkerte deler. Maks løftekapasitet: 2500 kg
Maks trekkapasitet: 10 tonn

C2 - kabelforbindelse
C2R - trådløs styring

DATALINER NORGE ER LANDSDEKKENDE DISTRIBUTØR AV:

Ladere, startere og sveiuststyr fra GYS, Europas største produsent av sveiuststyr. Utstyr og verkstedmateriell fra Autorobot og SAM RODAC

Dataliner®

Dataliner Norge AS / Løkkevegen 12 /
2260 Kirkenær / Mobil: 90041047 /
E-post: info@dataliner.no /
www.dataliner.no



GAME OF CARS

SPILLET OM KRONENE

SPILLET OM FORHANDLERNE OG VERKSTEDENE

HVEM VINNER? De store, de små eller de spesialiserte? Må bilbransjen disruptere seg selv for å henge med? Endringene skjer nå og det er spill – et spill om å skaffe nye inntekter. Et spill om forhandlere og verksteder.

NBFs lederkonferanse vil ikke kåre noen vinner, men utfordre sentrale aktører om hva de mener vil bli avgjørende. Samtidig vil NBF presentere hovedfunnene fra sin rapport «Bilbransjen 2025» for å gi noen svar på hva spillereglene i bilbransjen er nå og blir fremover.

TO HOVEDTEMAER:

SPILLET OM KRONENE ER ALLEREDE I GANG.

Forhandlere og verksteder tilbyr stadig nye produkter og tjenester. Spørsmålene vi stiller på konferansen er: Servicemarkedet faller, skade/lakk markedet faller, bruktbil blir tyngre, tungbilbransjen trues av internasjonal konkurranse – hvor skal vi hente topp- og bunnlinje i fremtiden?

Hvordan sikre avkastning og arbeidsplasser?

SPILLET OM FORHANDLERNE OG VERKSTEDENE ER ALLEREDE I GANG.

Konsolideringen er i gang. Både innen lette og tunge kjøretøy ser vi oppkjøp og overtagelser. Spørsmålene vi stiller på NBFs lederkonferanse er: Hvor mange biler må du selge eller reparere for å ha lønnsomhet? Hvor mange forhandlere eller verksteder må du ha?

Er tiden for den lille forhandleren og verkstedet forbi?

TID: 19. april kl. 13.00

STED: Næringslivets Hus, Middelthunsgate 27, Oslo.

**LEDER-
KONFERANSEN
2018**

NÆRINGSLIVETS HUS
OSLO **19. APRIL**



eba | Fagformidling AS
www.fagformidling.no

Våre samarbeidspartnere og kunder har valgt oss fordi vi leverer kvalitet!

Vi har gjennom seksten år spesialisert oss på å levere kvalitetssikrete konsulenter med faglig tyngde til våre samarbeidspartnere og kunder i bilbransjen i hele Norge.

Vår unike rekrutteringsprosess gjør at vi formidler i en rask og skreddersydd prosess. Vi formidler alt fra dekkarbeidere og mekanikere til toppledelse.

Ta kontakt for en uforpliktende prat!



454 14 600



Foto: Shutterstock

NY TYPEGODKJENNING: FRA NEDC TIL WLTP

OVERGANGEN ER EN GORDISK KNUTE

Fra 1. september 2018 skal alle biler typegodkjennes etter den nye testsyklusen WLTP. Vi er nå inne i en overgangsperiode der nye modeller kan godkjennes enten av WLTP eller NEDC. Fra 1. januar 2019 slår dette fullt inn i Norge. Hvordan avgiftssystemet skal justeres blir en gordisk knute, og en av bilbransjens og myndighetenes største utfordringer i tiden som kommer.

Typegodkjenning er metoden som tester bilens drivstoff-forbruk og utslipp. Både NEDC og WLTP er laborietester. WLTP er en langt tøffere test, sammenlignet med NEDC – de målte utslippene av forbruk og utslipp blir dermed høyere.

Ettersom avgiftssystemet i Norge består av en CO₂-komponent slår de nye og høyere målte CO₂-utslippene direkte inn

på avgiftene. Derfor må avgiftssystemet justeres.

WLTP testen suppleres også med RDE (real driving emissions). Ved RDE måles utslipp under virkelig kjøring. Det er i første rekke NO_x-utslippene denne testen er viktig for.

Frem til september 2019 kan ikke RDE-målingene av NO_x avvike med mer enn 210 prosent av laborietesten, WLTP. Dersom avviket er større blir ikke bilen typegodkjent.

Fra september 2019 er tillatt avvik 100 prosent pluss en feilmargin på 50 prosent.

Overgangen til WLTP

Testingen med WLTP startet fra 1. september 2017, men i en overgangsperiode frem til 1. september 2018 kan modeller også være godkjent med NEDC. For biler godkjent etter WLTP vil verdiene frem til 1. januar omregnes ved hjelp av CO2MPASS til NEDC-verdier. Dette er en løsning som ikke er perfekt.

I en WLTP-test skal alle unike modeller testes. Det vil eksempelvis si at alt ekstrastyr skal være montert på bilen, noe som øker vekten og dermed drivstoff-forbruk og utslipp.

Slik var det ikke på NEDC testen, der fabrikkene kunne gjøre større tilpasninger. Når vi i tillegg vet at biler som kommer til Norge generelt har mye ekstrastyr, og dermed høyere vekt, vil omregningen ikke være nøyaktig nok. Beregnet NEDC-utslipp vil da være snitt cirka fem prosent høyere enn om bilen reelt hadde vært testet med NEDC.

NBF sammen med BIL og NAF arbeidet for at CO2MPASS verdiene skulle justeres ned fem prosent. Vi fikk forståelse for dette i Finansdepartementet, men ettersom det ikke eksisterte et tilstrekkelig antall målinger som verifiserte behovet for denne justeringen, kunne de ikke innføre dette. Men de har åpnet for å gjøre det dersom forskjellen mellom beregnet NEDC ved hjelp av CO2MPASS og reell måling med NEDC kan dokumenteres.

Hvor mye øker de målte utslippene?

Dette er spørsmålet vi ennå ikke har svar på, og som kompliserer overgangen. I dag er CO2-komponenten i avgiftssystemet en skala med innslagspunkter som avgjør hvor mye avgift en ny bil skal ha. Overføres de målte WLTP CO2-verdiene inn i den samme skalaen og med de samme satsene vil avgiftene øke dramatisk.

En rapport bestilt av EU viste at CO2-utslippene i gjennomsnitt økte 21 prosent, men det varierte mellom de ulike modellene fra 10 prosent til 40 prosent økning. Rapporten viser at bilene med små motorer øker mest.

Samtidig er det skapt tvil om rapporten. I hvilken grad er den dekkende, og hvor nær ligger den fasit? Dessuten gjør det store spriket i rapportens anslag av utslipp det vanskelig å legge den til grunn.

Det vil eksempelvis ikke nødvendigvis være en god løsning bare å øke innslagspunktene med 21 prosent (gjennomsnittlig økning i rapporten), dette vil være svært uforutsigbart fra modell til modell.

Hovedpoenget er at det per dags dato ikke eksisterer et stort nok datagrunnlag til å utarbeide en ny CO2-skala tilpasset de nye målte WLTP-verdiene.

Hva er konsekvensene av WLTP?

Bilfabrikkene vil tilpasse sitt modellutvalg. Eksempelvis vil trolig små biler med dieselmotor gå ut av produksjon fordi de ikke vil klare kravene til NOx-utslipp.

Ladbare hybrider må sannsynligvis leveres med langt høyere elektrisk rekkevidde (80 – 100 kilometer).

WLTP er en test som i langt større grad enn NEDC gjenspeiler faktisk forbruk og utslipp. Og den er langt strengere. Vi kan bare spekulere i konsekvensene, men vi kan anta at fabrikkene vil prioritere å produsere mer drivstoffgjerrige biler med lavere utslipp.

Konsekvensene i en overgangsperiode kan være dramatiske. Fordi de målte utslippene vil øke, og på noen modeller vil de øke mye og for andre mindre, vil engangsvgiften få større utslag fra 2019 sammenlignet med 2018 enn det burde være.

Bruktimport kan bli en stor utfordring. Ettersom biler helt frem til 1. september 2018 også kan typegodkjennes etter NEDC, vil det være biler tilgjengelig for brukimport med lave NEDC-målinger. Kjøres disse inn i den samme CO2-skalaen som WLTP-typegodkjente biler, vil de ha et mye lavere målt CO2-utslipp, og dermed få en mye lavere engangsvgift. Dette vil være et stort konkurransefortrinn for brukimporterte biler, ettersom de får mye lavere avgift.

Hva gjør NBF?

Sammen med BIL og NAF arbeider vi for å få en overgang som er enkel, forutsigbar og provenynøytral (avgiftene skal ikke økes).

Overgangen må være enkel både av hensyn til bilbransjen, men også av hensyn til forbruker. Vi må ikke komme i en situasjon der det er nødvendig med lange foredrag for bileiere i forskjellene mellom WLTP og NEDC.

Overgangen må være forutsigbar. Engangsvgiften, særlig CO2-komponenten, må tilpasses slik at man unngår de største utslagene.

Overgangen må være provenynøytral. Norske bilister gjennom engangsvgift og drivstoffavgift betaler allerede langt mer for CO2-utslipp enn andre. Personbilene betaler 2000 – 2700 kroner i avgift per tonn CO2. Dette er fire ganger mer enn luftfarten, og omtrent 50 ganger mer enn industrien. I tillegg er det ikke det reelle utslippet som går opp – det vil gå ned – men de målte utslippene.

I tillegg er det svært viktig at man får på plass en ordning der brukimporterte NEDC-godkjente biler ikke får en stor avgiftsmessig fordel. NBF, BIL og NAF arbeider for å få på plass et datagrunnlag som dokumenterer hvilke endringer WLTP gir. Når datagrunnlaget er på plass vil vi utarbeide en løsning som er enkel, forutsigbar og provenynøytral. ■



Bla om for en detaljert oversikt over endringene ►►

NEDC VS WLTP HVA VIL ENDRES?

NEDC En syklus.	TEST-SYKLUS	WLTP Dynamisk syklus som ligger nærmere faktisk kjøring.
NEDC 20 minutter.	SYKLUS TID	WLTP 30 minutter.
NEDC 11 kilometer.	SYKLUS DISTANSE	WLTP 23.5 kilometer.
NEDC 2 faser. 66% urban og 34% rural kjøring.	KJØRE-FASER	WLTP 4 mer dynamiske faser. 52% urban og 48% rural kjøring.
NEDC 34 kilometer i timen.	GJENNOM-SNITTLIG HASTIGHET	WLTP 46,5 kilometer i timen.
NEDC 120 kilometer i timen.	MAKS FART	WLTP 131 kilometer i timen.
NEDC Effekten på CO2 og drivstoff-forbruk blir ikke målt i NEDC.	EFFEKTEN AV TILLEGGS-UTSTYR	WLTP Tilleggsutstyr (som er forskjellig fra bil til bil) blir tatt høyde for.
NEDC Kjøretøyene har standardiserte girskifter.	GIRSKIFT	WLTP Forskjellige girskifter for hvert kjøretøy.
NEDC Målinger på 20 til 30 grader celsius.	TEST-TEMPERATUR	WLTP Målinger på 23 grader celsius. CO2 verdier justert til 14 grader celsius.



ENKELT- GODKJENNING GÅR DIGITALT!

Foto: Shutterstock

Elektronisk dokumentgodkjenning for enkeltgodkjenning av tunge kjøretøy har vært gjennom en pilotfase hos Statens vegvesen. Nå ruller de ut det nye systemet. Dette vil gi store effektiviseringsgevinster for både vegvesenet og bransjen.

– Vi er svært glade for at flere år med arbeid nå endelig resulterer i at dokumentgodkjenning ved enkeltgodkjenning kan gjøres elektronisk. Det tok tid før vi kom i gang, men etter at vegvesenet satte i gang har samarbeidet vært tett og godt.

Dette er virkelig gode nyheter.

Nå forventer vi at det etter hvert blir slutt på alle time-ene som tungbilbransjen har brukt på å kjøre land og strand rundt til trafikkstasjonene for å få godkjent en splitter ny bil og påbygg, sier Knut Martin Breivik, fagsjef for nyttekjøretøy i Norges Bilbransjeforbund.

Norges Bilbransjeforbund har jobbet for å få dette på plass lenge. Etter at Statens Vegvesen virkelig tok tak i utfordringen har prosjektet gått svært bra – og bransjen har vært involvert og blitt hørt. Alt tyder på at elektronisk dokumentgodkjenning vil gjøre prosessene svært mye enklere både for bransjen og Statens vegvesen.

– Omsider går vi fra prosjekt og pilotfase over i virkelig produksjon.

Dette vil gjøre enkeltgodkjenning ekstremt mye enklere og ta mindre tid for både bransjen og Statens vegvesen. Statens vegvesen anslår at de selv vil spare inn 327 dagsverk og bransjen 1664 dagsverk, sier Breivik.

Elektronisk dokumentgodkjenning og nyutviklet system

for innsending har vært testet en tid, og tilbakemeldingene på systemet er gode.

Det blir nå, som bransjen har ønsket, en sentral enhet for kontroll av dokumenter i forbindelse med enkeltgodkjenning. Det vil sikre likebehandling og lik tolkning av regelverk.

– Effektivisering er et viktig element, men også forutsigbarhet og likebehandling i prosessen er viktig. Trafikkstasjonene har praktisert regelverket ulikt. Det var uheldig.

Med et elektronisk system og en ansvarlig enhet blir det mer forutsigbart og tolkningen av regelverket blir likt, sier Breivik.

– Dette er en gledens dag for bransjen, legger han til.

Utrullingen av nytt system vil foregå etappevis med start 5. mars, og videre utrulling skjer ettersom trafikkstasjonene innlemmes i systemet, ut i første halvdel i 2019.

Ansvarlig enhet for drift og gjennomføring er Statens vegvesen Region vest. ■

ORDNINGEN GJELDER FOR FØLGENDE KATEGORIER KJØRETØY:

- M3** Buss (Tillatt totalvekt over 5.000 kg og minst 10 sitteplasser)
- N2** Lastebil (Tillatt totalvekt over 3.500 kg, men maks 12.000 kg)
- N3** Lastebil (Tillatt totalvekt over 12.000 kg)
- O3** Tilhenger (Tillatt totalvekt over 3.500 kg, men maks 10.000 kg)
- O4** Tilhenger (Tillatt totalvekt over 10.000 kg)



Nå kan du fortelle bilen hva den skal gjøre!

Talestyring, ja, det har du kanskje vært borti. I flere og flere biler kan du bruke talestyring på for eksempel telefon og navigasjon, og stort sett fungerer dette greit. «Kjør til Sogndal», sa jeg. Og vips, kom kjøreruten opp på GPS-skjermen. Og til Sogndal kom jeg...

Nå tar Bosch dette et drøyt stykke videre med sin nye taleassistent Casey. Med dette systemet blir de fleste knapper og brytere avleggs og unødvendige, bekrefter Dirk Hocheisel hos Robert Bosch GmbH:

– Talestyringer som Alexa, Siri, Google, Cortana og Bixby har allerede overtatt styringen av smarte husholdninger; styrer belysning, oppvarming og støvsuger.

Nå setter vi taleassistenten bak rattet, og denne nye teknologien hjelper bilistene til å konsentrere seg mer uforstyrret om det vesentlige i trafikken – å ha fokus på det som skjer utenfor bilen.

Vi setter en stopper for kaoset av knapper på dashbordet. I noen biler i dag føler du nesten at du kommer inn i en cockpit på et fly, med knapper, skjermer, menyer og undermenyer i det uendelige. Med vår taleassistent Casey som sjåførens bisitter, blir det både sikrere og mer komfortabelt å være bilfører, sier Hocheisel.

En tysk undersøkelse viser at forstyrrelser som innstilling av klimaanlegg eller navigasjon, og mobiltelefonbruk, er blant de viktigste årsakene til trafikkulykker.

Reagerer på hvert ord – også offline

Tidligere talekommandofunksjoner hjelper bare litt her. De er ofte strukturert som en meny av mulige valg. Bilisten skal lære strukturen utenat og lese av passende kommandoer fra displayet, og dette er like distraherende.

– Si hva du vil og på den måten du vil – Bosch setter nå en taleassistent i bilen som forstår bilisten som et menneske, sier Hocheisel.

Assistenten reagerer ikke lenger på strenge kommandoer. Casey forstår naturlige setningskonstruksjoner, og kan derfor klare betoning og dialekter, noe den gjør i mer enn 30 land. Engelsk er ikke bare engelsk for språktalentet Casey, som snakker med britisk, amerikansk, newzealandsk eller australsk



NORTON

SAINT-GOBAIN®



SLIPE- OG POLERINGSPRODUKTER
FOR BILLAKKERINGS- OG
KAROSSERIVERKSTEDER

SAINT-GOBAIN ABRASIVES AS

T: 63 87 06 00 F: 63 87 06 01

E: sga.no@saint-gobain.com

W: www.saint-gobain-abrasives.com

«Si hva du vil
og på den måten du vil.
Bosch setter nå en taleassistent
i bilen som forstår bilisten
som et menneske.»

dialekt, sier Hocheisel videre, og legger til at mer enn ett års jobb er investert i utviklingen av talestyringen.

– Casey kan mer enn velkjente konkurrenter. Den tenker og lærer. Hvis bilisten f.eks. vil «ringe til Paul», gjennomgår systemet automatisk kontaktene, og tar høyde for bilistens aktuelle plassering, tidspunkt og situasjon, innen systemet svarer.

På vei til kontoret betyr «Paul» sannsynligvis en kollega på jobben, mens det samme navnet om kvelden muligens kan være bilistens beste venn.

For å være sikker stiller Casey et spørsmål: Jeg har funnet fem kontakter ved navn Paul. Vil du ringe til Paul Stevenson? Denne avhengigheten av konteksten er første trinn av kunstig intelligens.

En annen enestående teknisk utvikling er at bilisten f.eks. kan si destinasjonsadresser i Frankrike på fransk – uten manuelt å skulle foreta endringer av innstillingene. Eksempel: «Naviger til Champ de Mars, Cinq Avenue Anatole Paris.»

Casey forstår automatisk destinasjonen, og beregner ruten til Eiffeltårnet.

Dessuten kan Bosch-assistenten klare seg helt uten en ekstern datatilkobling. Infotainmentsystemet i bilen tar seg av beregningen uten å sende data til skyen.

Casey blir heller ikke borte i tunneler, langt vekk fra områder med god mobildekning, eller i andre land, dersom smarttelefonen er offline. ■

Motordeler

Du finner oss i

www.norskbildelkatalog.no

Sørlandets Sylinderservice ble etablert i 1947 og importerer kvalitets-motordeler fra verdens ledende leverandører.

Payen

Niral

VICTOR REINZ
SEALING PRODUCTS

elring

Das Original

FEDERAL MOGUL

GOETZE

MAHLE
ORIGINAL

AMC

GLYCO



**SØRLANDETS
SYLINDER
SERVICE**

**Sørlandets
Sylinderservice AS**

Barstøveien 24A,
4636 Kristiansand

Tlf: 97555080

E-post: post@sylinderservice.no

Web: www.sylinderservice.no

BERTEL O. STEEN:

GIR GASS PÅ UTVIKLING AV NYE TJENESTER

– Bertel O. Steen reorganiserer konsernet og øker nå satsingen på utvikling av nye tjenester, sier konsernsjef Bjørn Maarud i Bertel O. Steen.

– Vi forventer store endringer i bilbransjen de kommende årene. Kundenes behov endrer seg, teknologien endrer seg og tradisjonelle forretningsmodeller utfordres.

Bertel O. Steen skal aktivt være med på og forme fremtiden i vår bransje. Dette krever at vi beveger oss raskere i markedet, at vi klarer å utvikle nye tjenester som kundene vil ha, og at vi utvikler og styrker vår eksisterende virksomhet, sier konsernsjef Bjørn Maarud.

En av endringene er at en ny konsernorganisasjon er innført, og trådte i kraft fra 1. januar i år.

– For å sikre raskere gjennomføringstakt og større slagkraft reorganiserer vi nå konsernet. Vi innfører en smalere konsernledelse, samler fellesfunksjoner og fokuserer enda sterkere på satsing rundt forretningsområdene våre.

Dette vil gi organisasjonen økt gjennomføringskraft og hurtighet.

– Et hovedmål er at vi skal kunne tilby de mest attraktive produktene og tjenestene til kundene. Vi skal

bygge sterkere kompetanse og kapasitet på forretningsutvikling og prosjektledelse, og derfor kommer vi til å rekruttere flere medarbeidere med digital kompetanse som kan bidra i den transformasjonen hele samfunnet er inne i, sier Maarud.

Konsernsjef Bjørn Maarud i Bertel O. Steen AS tilrettelegger for økt endringstakt og utvikling av nye produkter og tjenester for å møte nye ønsker og behov fra kundene.

(Foto: Jarle Nytingnes)

Norges beste bilhus

Bertel O. Steen har en visjon om å bli Norges beste bilhus. Den reisen går nå inn i en ny fase.

– Vår visjon om å bli Norges beste bilhus gir oss en klar føring om å bli best på salg, service og kundeoppfølging. Kraften som skal drive oss fremover må ligge i vårt genuine ønske om å gjøre hverdagen enklere og bedre for våre kunder.

Vi skal tilby nye produkter og tjenester som dekker deres behov i hverdagen.

– Vi er godt rustet til å være med og forme den tiden vi nå går inn i. Vi har en lang og solid historie, sterk økonomisk rygggrad og dyktige medarbeidere i hele konsernet.

Det jobbes bra på alle plan, og konsernet leverer sterke resultater. Vi har en tydelig strategi og retning. Dette er et godt utgangspunkt for å møte de utfordringene og mulighetene vi vet vil komme, sier Maarud.

For å gjennomføre den transformasjonen av konsernet som er omtalt ovenfor, ble det mot slutten av fjoråret utlyst en rekke nye og spennende stillinger i Bertel O. Steen. De nye stillingene er en direkte følge av det strategisk viktige grepet som er tatt med reorganiseringen.

Større endringer

– Vi forventer større endringer i bransjen vår enn noen gang tidligere. Globale trender som elektrifisering, biler tilkoblet internett, selvkjørende biler og mobilitet har allerede begynt å påvirke vår industri kraftig.

For oss betyr dette at vi må tilby innovative løsninger som forsterker kundeopplevelsen gjennom hele kundereisen, og sette kvalitet i sentrum – i en fremtid som er digital.

Vi posisjonerer Bertel O. Steen for morgendagen, og sørger for at vi har riktig kompetanse til å utvikle og styrke vår virksomhet, sier Bjørn Maarud.

De nye stillingene som nå skal besettes omfatter derfor blant annet stillinger som direktør strategi og forretningsutvikling, forretningsutvikler, tjenestedesignere, Head of Digital Product Development (ScrumMaster), Marketing automation manager og traffic manager.

I god utvikling

– Bertel O. Steen har de siste årene levert sterke økonomiske resultater, og er i fint driv fremover. Det jobbes bra på alle plan i konsernet. Ved å fylle på med ny kompetanse i tillegg til alt det gode arbeidet som allerede gjøres, vil vi være godt rustet for å kunne tilby kundene våre stadig bedre tjenester, sier Maarud. ■

NÅ UT TIL FLERE POTENSIELLE BILKJØPERE

Mange potensielle bilkjøpere er ikke aktivt inne på bilsøkesider og for å nå de, må du være tilstede der de er.

Velg biler du vil annonsere



Velg hvor du vil annonser



Nå potensielle kjøpere



Kjempeenkelt og effektivt

Med vår annonseløsning kan du enkelt annonsere en eller flere biler på Facebook, Instagram, nettaviser og nettsteder med noen få klikk.

- Smart målretting finner de riktige kundene
- Annonser som proffene med dynamiske annonsmaler
- Bil info og salgstekst alltid oppdatert fra Triolink salgssystem
- Brukervennlig og kostnadseffektivt

For mer informasjon kontakt:

Magne Antonsen

Telefon: +47 970 04 801

E-post: magne@triolink.no

triolink 
programvare



Profesjonell og seriøs bilpleie

Mye har vært skrevet om useriøse aktører i bilpleiebransjen. De senere årene har det imidlertid vokst frem en rekke seriøse bilpleiefirmaer. Vi har besøkt et av disse – Smart Repair Bilpleie på Hamar.

AV BJØRN G. LARSEN

Bilpleiebransjen har tradisjonelt hatt et dårlig rykte. Bransjen har flommet over av useriøse aktører som har gjort livet vanskelig for de som har satset på kvalitet, og som ønsker å drive en ryddig butikk.

Tilsynsorganene, politiet og skatteetaten har med jevne mellomrom foretatt «raid» i bransjen. Resultatene har vært skremmende. Mange driver i ytterst primitive lokaler. Svart arbeid og svart avlønning har mer vært regelen enn unntaket.

Lønnsnivået har mange steder vært ekstremt lavt. Mangel på arbeidskontrakter florerer, og mange som arbeider i disse virksomhetene har ikke en gang arbeidstillatelse i Norge.

HMS-regelverket er ukjent for de fleste. Fagkunnskap er også mangelvare. For å få et godt resultat når man polerer en bil er det viktig at man vet hva man driver med.

Heldigvis finnes det unntak fra denne beskrivelsen. Gjennom de siste årene har det vokst frem en hel del seriøse bilpleiebedrifter. Vi har besøkt en av disse, Smart Repair Bilpleie på Hamar.



Seriøs bilpleiebedrift

– Vi startet bedriften for ca. fem år siden, forteller Kent Sander, daglig leder og medeier i Smart Repair Bilpleie.

– Siden starten har vi vokst jevnt og trutt. Vi har hele tiden lagt vekt på å være en seriøs bilpleiebedrift. Det betyr at vi hele tiden har bestrebet oss på å gjøre alt «etter boka».

For tre år siden flyttet vi inn i moderne lokaler i et industriområde i utkanten av Hamar.

På samme område ligger det flere bilforhandlere, foruten andre bedrifter med tilknytning til bilbransjen.

Totalt disponerer vi 510 m². Lokalene er lyse og luftige, velegnet for bilpleie og smart repair. De har god ventilasjon, og vi har installert en spesiell kabin utviklet for smart repair.

Hva er bilpleie?

– Vi utfører alle typer bilpleiearbeider. Dette omfatter utvendig og innvendig vask, samt lakkrens, rubbing og polering. Er det mange små vaskeriper, eller er fargen blitt litt matt, anbefa-

ler vi vårt 3-trinns lakkrens-system. Vi anbefaler alltid det vi mener er den beste for hver enkelt bil.

Dessuten kan vi foreta behandling av utvendige og innvendige plastdetaljer. Motorvask er en del av vårt tilbud, og vi kan også foreta lakkforsegling.

Mange biler begynner etter hvert å lukte vondt innvendig. Vi kan fjerne røyklukt og annen sjenerende lukt.

For allergikere tilbyr vi ozonbehandling. En kombinert UV-C og ozon teknologi fjerner ikke bare lukten i luften, men også den som sitter i interiøret. Denne teknologien fikk EUs miljøpris i kategorien «Renere teknologi». Vi har satt sammen tilbudene våre i fire pakker med forskjellig innhold og pris.

Alle typer smart repair

– Smart repair er en viktig del av vår virksomhet. Vi utfører alle typer smart repair-arbeider. For små lakkskader har vi en egen smart repair lakkeringskabin. Dette gjør at alle ansatte kan jobbe sikkert, uten fare for innånding av isocyanater og løse-middeldamper.

Vi utfører også PDR – bulkretting uten lakking. Vi har en egen mann som reiser rundt i Mjøsregionen og utfører PDR hos kunder.

I tillegg utfører vi naturligvis andre typer smart repair- ▶



SMARTrepair

BILPLEIE AS

Kent Sander, daglig leder og medeier i Smart Repair Bilpleie.



Tett med biler i verkstedhallen.

arbeider som reparasjon av skinn og stoff, reparasjon av skader på aluminiumsfelger, reovering av hovedlyskastere, og reparasjon av utvendige og innvendige plastdetaljer.

Når det gjelder smart repair arbeider har vi ingen faste priser. Vi fastsetter en pris etter at vi har vurdert det arbeidet som skal gjøres.

Jobbene vi får er ofte en kombinasjon av bilpleie og smart repair. Overraskende mange som kommer inn med en bilpleie jobb ender også opp med reparasjon av forskjellige typer småskader. Dette mersalget er det relativt lett å få til.

Når vi påpeker småskader og gir en pris, får vi ofte solgt reparasjon av disse.

Vi har prøvd å legge opp driften mest mulig effektivt, men ser klart at vi har en vei å gå både når det gjelder logistikk og effektivitet.

Stabil arbeidstokk

– I dag er vi 10 ansatte i tillegg til meg som daglig leder. Vi er veldig opptatt av å ha gode arbeidsforhold og et godt miljø på arbeidsplassen. For oss er det viktig å beholde flinke medarbeidere og det er faktisk ingen som har sluttet hittil.

Vi foretar mye opplæring internt, både når det gjelder bilpleie og smart repair.

Lokalene våre benyttes også som treningscenter for Smart Repair Norge. I dag har vi en gruppe eksterne kunder fra andre deler av landet som får opplæring i PDR. Opplæring i smart repair skjer også i Danmark hos HBC, leverandøren av smart repair systemer.

Vi er medlem av Norges Bilbransjeforbund og har tariffavtale.

Kunder

– Vi har både bedrifter og private som kunder. Grovt sett kan vi si at 30 % av jobbene kommer fra privatpersoner, mens 70 % er jobber for bedrifter.

Mange kommer til oss med leasingbiler før bilen skal leveres inn etter at kontrakten er gått ut. Da kan det fort dreie seg om både smart repair og bilpleie. På denne måten får de kontroll over eventuell påkost.

Av bedriftskunder kan jeg nevne Bilia, Bertel O Steen, Møller og Oustad – Mazda-forhandleren på Hamar. Vi har også en rekke bruktbilforhandlere som kunder, i tillegg til forskjellige leasingselskaper og flåteeiere.

Profesjonell bilpleie lønner seg

– Noen bilforretninger spør hvorfor de skal bruke et profesjonelt bilpleiefirma. Svaret er for så vidt enkelt, vi kan det vi driver med. Vi er spesialister og jobber med bilpleie hele dagen.

Dette gir bedre resultater, som er godt synlige for potensielle kjøpere av en bil. Bilene kan prises høyere, og ståtiden blir kortere.

Dette betyr redusert kapitalbinding i bruktbillageret.

Det er også et poeng at bedrifter som ønsker å framstå som seriøse bør bruke seriøse underleverandører.

De fleste bilforhandlere omsetter et betydelig antall bruktbiler hvert år. Det betyr at bruktbilsalg er et viktig forretningsområde. Da nytter det ikke å stille ut halvveis klargjorte bruktbiler i salgslokalene.

Bilpleie som fag

– Jeg vet at blant annet NBF arbeider med å få inn bilpleie som eget fag. Dette ser vi veldig positivt på. Vi hilser velkommen alt som kan høyne fagets status.

Så vidt vi har forstått, tenker man seg en fagkompetanse som innbefatter bilpleie og smart repair. Som jeg har sagt tidligere – det er nettopp disse fagområdene vi arbeider på.

Når alle detaljer vedrørende faget er klargjort, og vi har skaffet oss den nødvendige formelle kompetanse, er vi meget positive til å ta inn lærlinger, slutter Kent Sander. ■



Kursing av eksterne kunder i bulkretting uten lakkering.

TIPS FOR LAKKERING AV ELEKTRISKE BILER



Utfordringen ved å lakkere elektriske- og hybridbiler er å oppnå perfekte resultater ved bruk av lave temperaturer, melder Spies Hecker.

Antall elektriske- og hybrid-biler vokser raskt. Lakkering av disse bilene byr imidlertid på nye utfordringer.

– Tørkeprosessen byr på den største utfordringen. Bilprodusenten har satt en spesifikk temperaturgrense som må overholdes. Lakkererne må lese bilens instruksjonsbok for å utføre lakkeringen helt korrekt etter produsentens spesifikke anbefalinger for reparasjonsarbeid, sier Anders Lindquist, Spies Heckers produktsjef Norden.

– Spies Hecker Hi-TEC

Performance System møter de aller fleste bilprodusenters spesifikasjoner. Permahyd Hi-TEC Base Coat 480 og Permasolid HS Speed Clear Coat 8800 er begge del av Hi-TEC Performance-Systemet.

Disse er spesielt godt egnet for bruk ved lave temperaturer ved lakkreparasjoner på disse bilene, sier Lindquist.



Ved å lufttørke oppnår verktødet samtidig en stor innsparing på energiforbruket.

Tommelfingerregelen er at sikkerhet kommer først ved reparasjon av elektriske biler. Lakkereren må forsikre seg om at motoren er slått av, batteriet frakoblet, og at strømmen ikke kan slå seg på under reparasjonen. Arbeidet kan først begynne når lakkereren har utført alle disse sikkerhets tiltakene. ■

BESØKS- SUKSESS

- Vi er veldig godt fornøye med besøksøkningen på Automessen 2018, med besøkstall langt over tallene fra forrige gang
- Automessen 2015, sier Arild Hansen, daglig leder i Autobransjens Leverandørforening (ABL).

De endelige tallene fra Norges Varemesse viser at besøkstallene var høyere i år enn sist alle dagene messen varte:

Onsdag - 1.793 (1.446)
Torsdag - 4.016 (2.044)
Fredag - 3.335 (3.047)
Lørdag - 3.492 (2.802)
Totalt - 12.636 (9.339)

Størst økning i antall besøkende var det torsdag. Da var det omtrent dobbelt så mange innom som tilsvarende dag på Automessen 2015.



– Forklaringen på veksten i antall besøkende er at vi har nådd frem med den markedsføringen som vi besluttet etter messen 2015. Det nye denne gangen var utvidet markedsføring på digitale flater, der vi tidligere hovedsakelig har holdt oss til papir. Dette har vi lyktes med, sier Arild Hansen som har vært primus motor for messen.

Han er også godt fornøyd med utstillingen som helhet:

– Det var mange flotte stands, og utstillerne har helt tydelig generelt investert betydelig mer i utstillingen. Dette gjenspeiler seg også i at vi har en vesentlig større positivitet fra utstillere enn før, legger han til.

– Jeg har hatt en runde med de store utstillerne, og tilbakemeldingene er utelukkende positive. Det vitner om at vi har



Arild Hansen, daglig leder i ABL (t.v.), og Stig Morten Nilsen, adm. direktør i NBF ved åpningen av Automessen 2018.

en bransje som er i investeringsmodus, og oppgraderer til nytt utstyr, sier Hansen.

– Vi har tidligere kjørt seminarer i ABLs egen regi. I år utvidet vi denne delen av arrangementet ved å innlede et samarbeid med Norges Bilbransjeforbund tidlig i prosessen. Dette samarbeidet har fungert meget godt, noe som også gjelder samarbeidet med Norges Varemesse om selve utstillingen, understreker Arild Hansen i ABL.

NBF sto blant annet for hele tungbilsseminaret, mens åpningskonferansen var i ABLs regi.

Hansen fastslår at satsingen på åpningskonferansen, nyttekjøretøykonferansen og korte seminarer om aktuelle temaer alle bidro positivt til årets besøks-suksess.

– En spesiell mekanikerkveld torsdag var veldig vellykket, og totalt kom det mellom 500 og 600 mekanikere denne dagen. Det er vi godt fornøyd med. Mindre fornøyd er han ikke med at hele 1200 skoleelever fant veien til bilfagdagen.

Hansen er ikke minst fornøyd med at Automessen er vesentlig bedre besøkt enn den svenske Automässan.

– Når vi ser at Automässan i Göteborg hadde 16.000 besøkende i et land som er dobbelt så stort som Norge, er vi veldig fornøyd med det vi har fått til, sier Arild Hansen i ABL. ■

Bilbransjens MARKEDS- TORG

An advertisement for 'Easy-on' key programming. It features a hand holding a key with a tag that says 'Golf C (not met.) Johnson'. The text reads 'Easy-on Hurtig-nøkkel-system' and 'Vi kan nøkkelmerking!'. A phone number 'TLF: 4000 3442' is provided. At the bottom, it says 'Bilsalg MATERIELL' and 'AHB www.ahb.no post@ahb.no'.

BRUKTE BILDELER

Ein av vestlandets største leverandører av brukte bildeler

Stadig nye biler inne til demontering.

Sjå vår hjemmeside:

www.kaldheimsbildeler.no

K **Kaldheims Bildeler A/S**
5585 Sandeid Tlf. 52 76 66 50

An advertisement for SMARTrepair. It features a silver car with its door open. The text reads 'MAN MÅ ALDRI GÅ NED PÅ UTSTYR!' and 'VERDENS BESTE SMART REPAIR UTSTYR PRODUSERES AV HBC-SYSTEMER OG FORHANDLES I NORGE AV SMART REPAIR NORGE AS'. At the bottom, it says 'SMARTrepair SMART REPAIR NORGE AS Tlf: 40 00 77 33 - post@smartrepairnorge.no'.

Send SMS
"SMART"

til 1930

for å få et gratis og uforpliktende info-kit om SMART Repair fra Norges største og mest komplette SMART leverandør



SPENNENDE NYHETER PÅ FAGLIG MØTEPLASS

AUTOMESSEN 2018 var mer enn bare en utstilling. Den var også en god anledning til å treffe bransjekolleger. Vi har snakket med en del utstillere knyttet til skade og lakk, samt deltatt på noen av seminarene.

AV **BJØRN G. LARSEN**

– Den første Automessen ble avholdt i 1982, forteller Arild Hansen, daglig leder i Autobransjens Leverandørforening (ABL). – Messen fant den gang sted på Inforamasenteret i Sandvika, og det var 30 utstillere.

Årets messe er den 14. i rekken. Denne gangen var det 160 utstillere. Vi fylte opp to haller i Norges Varemesse på Lillestrøm. Årets messe er et samarbeid mellom Autobransjens

Leverandørforening og Norges Varemesse.

Utstillere fra alle deler av bransjen var representert. Her var det virkelig mulig å få en oversikt over bransjens service-marked på ett sted.

På årets messe hadde vi 12 636 besøkende, mot 9339 i 2015. Dette er en økning på 35 %, et resultat vi er meget godt fornøyd med.

Nå er det bare å brette opp armene og gå i gang med forberedelsene til Automessen 2021, sier Arild Hansen.

HVA SKJER PÅ LAKKFRONTEN?

Lakkteknologien er ikke kjent for plutselige endringer. Endringene skjer snarere trinnvis over tid.

– Vi satser en del på UV-produkter, forteller Kjell-Arne Sirnes, salgssjef hos BASF.

– Flere har prøvd ut vår UV-grunnfyller i vanlig produksjon og er meget fornøyd. Vi mener at UV-produkter er meget godt egnet for vanlige skadereparasjoner, og ikke bare for Smart Repair. Om ikke lenge kommer vi også med en UV-klarlakk.

Et hjelpemiddel vi har stor tro på er vårt nye spektralfotometer, eller for å si det på godt norsk – vår nye fargeleser. Denne leser fargene fra seks vinkler, og med både hvitt og blått lys. Vi tror denne teknologien er viktig for å finne frem til riktige nyanser på de mest avanserte effektfargene.



Kjell Arne Sirnes og Thomas Frigstad hos BASF.

SIKKERHETS-DATABLADER PÅ SMARTTELEFON

– Vi har et bestillingssystem der våre kunder kan bestille varer via en app på smarttelefonen, forteller Tom Hammer, daglig leder hos Billakkspecialisten AS.

– Kunden skanner produktets strekkode og angir antall enheter. Dermed er bestillingen foretatt.

Nå har vi utvidet systemet til også å inneholde sikkerhetsdatablader. Kunden skanner strekkoden på produktet, og sikkerhetsdatabladet kommer umiddelbart opp på smarttelefonen. Enklere kan det ikke gjøres! Særlig når det nå ikke lenger er krav om sikkerhetsdatablader på papir.

Her på messen viser vi en rekke av våre produkter. Dessuten har vi en «simulator» hvor man kan teste sin sprøyteteknikk. Ikke uventet er det profesjonelle lakkerere som skårer flest poeng. Jeg vil dessuten nevne at vi nettopp har flyttet inn i nye og moderne lokaler, forteller Tom Hammer.



Rodney Lauritzen, MECA.

MECA – OGSÅ I BILLAKKBRANSJEN

– Vi har et betydelig salg av billakkprodukter, forteller Rodney Lauritzen, ansvarlig for salgsavdeling billakk hos MECA.

– Vi selger Lesonal, Sikkens og DeBeer over hele landet. Akzo betjener de største kundene, mens vi betjener resten av markedet.

Selve billakkavdelingen består av meg pluss tre manvnr. Vi har alle flere års erfaring i bransjen. Selv har jeg drevet lakkeringsverksted i 27 år.

MECA har avdelinger over hele landet. Flere av disse lagerfører billakkprodukter. Samtidig er vi meget gode på logistikk. Mange steder kan vi levere flere ganger om dagen.

I tillegg har MECA 40 selgere tilknyttet lokalavdelingene. Disse bistår også når det gjelder å holde kontakt med våre lakkunder.

«EN VINTER ETTER BRANSJENS SMAK»

– Vi kan godt si at vinteren har vært på vår side i år, bemerker Ove Eidhammer, ansvarlig for Cromax i Norge.

– Mye snø og glatte veier er noe som bidrar til aktivitet i verkstedene. Vi har en serie gode UV-produkter, men tror utviklingen går en annen vei.

Våre nye bindemidler gjør at produktene tørker meget hurtig. Vi har en klarlakk som er tørr etter 30 – 60 minutter ved 200 C, og som kan poleres etter 90 minutter. Når det gjelder farger og fargeidentifikasjon satser vi 100 % på webbaserte løsninger med fargeleser. Denne teknologien gjør det mulig å identifisere en farge hurtig og sikkert.



Sprøytesimulator på Billakkspecialistens stand.



CAR-O-LINER

– Som mange sikkert vet ble Car-O-Liner kjøpt opp av det amerikanske selskapet Snap-On Incorporated i 2016, forteller Stian Goldeng, daglig leder hos Car-O-Liner i Norge.

– Snap-On har ikke så mye på karosserisiden, og jeg regner med at det er derfor de kjøpte oss. Foreløpig har vi i Norge ikke merket noe særlig til dette. Snap-On har

imidlertid et meget bredt produktprogram og vi regner med at det etter hvert kommer nye produkter. Jeg tror jeg kan si at vi selger flesteparten av de rettebenkene som selges i Norge. Dette er imidlertid ikke noe økende marked.

Derimot er det stor interesse for induksjonsvarme og måleutstyr. I forbindelse med «Sikre bilskadereparasjoner» er moderne måleutstyr et viktig verktøy.

De verkstedene som ønsker å være med i fremtiden må være villig til å investere. De som ikke investerer vil sannsynligvis bli borte, sier Goldeng.

ET MARKED FOR LAKKERINGSANLEGG

På utstillingen hadde den svenske kabinprodusenten PIVAB montert sin DENT PORTAL lakkeringskabin. Den er fleksibel og tar liten plass. Dessuten kan den monteres rett på verkstedgulvet. Med et «påbyggingstel» kan man få inn hele biler, da heter løsningen DENT TENT. For virkelig å vise at den fungerer, sprøytet en lakktekniker fra Cromax klarlakk på utstillingen.

Til tross for omstrukturering i bransjen selges det fremdeles mange lakkeringskabiner.

– 2016 var et meget godt år, sier Tore Foss i TF Lakkbokser AS. – I 2017 var det for vår del noe roligere. Gjennom årene har vi levert en hel rekke lakkeringsanlegg. Dette har gitt oss mye erfaring.

Vi representerer nå den svenske leverandøren Lakeringsanlegg AB, som har levert lakkeringsanlegg siden 1963. Her på utstillingen viser vi Cartars flyttbare løftebord.



Sprøyting i DENT TENT.

SPRAYBOKSER - OGSÅ FOR PROFESJONELLE

– Tidligere ble spraybokser sett på som hobbyprodukter for privat bruk. Slik er det ikke lenger, forteller Øystein Berg hos Hagmans Nordic AB.

– Flere og flere lakkerere ser fordelene ved å bruke spray istedenfor sprøytepipette ved en rekke arbeidsoperasjoner. Ved påføring av f.eks. grunnings på mindre flater er sprayboksen langt å foretrekke. Moderne spraybokser har regulerbare dyser som gir et førsteklasses sprøytebilde.

Vi leverer også en enkel maskin som gjør at verkstedene raskt kan fylle sine egne spraybokser. Bruk av spraybokser er miljøvennlig, og er med på å gi et bedre arbeidsmiljø.



FLERE SEMINARER OG ARRANGEMENTER

Automessen 2018 var imidlertid mer enn bare utstillingen. Den ga også muligheter til å få faglig påfyll. På den første utstillingsdagen ble det avholdt et «grønt» åpningsseminar med tittelen «Fremtiden er ikke bare elbiler og bomringer – den er også 3 millioner biler som vi må vedlikeholdes i mange år fremover».

Blant mange interessante foredrag snakket statsråd Ketil Solvik-Olsen om fremtidens mobilitetsvisjoner i forhold til å holde dagens bilpark i virksomhet. Hvordan kan vi sikre en bærekraftig overgang?

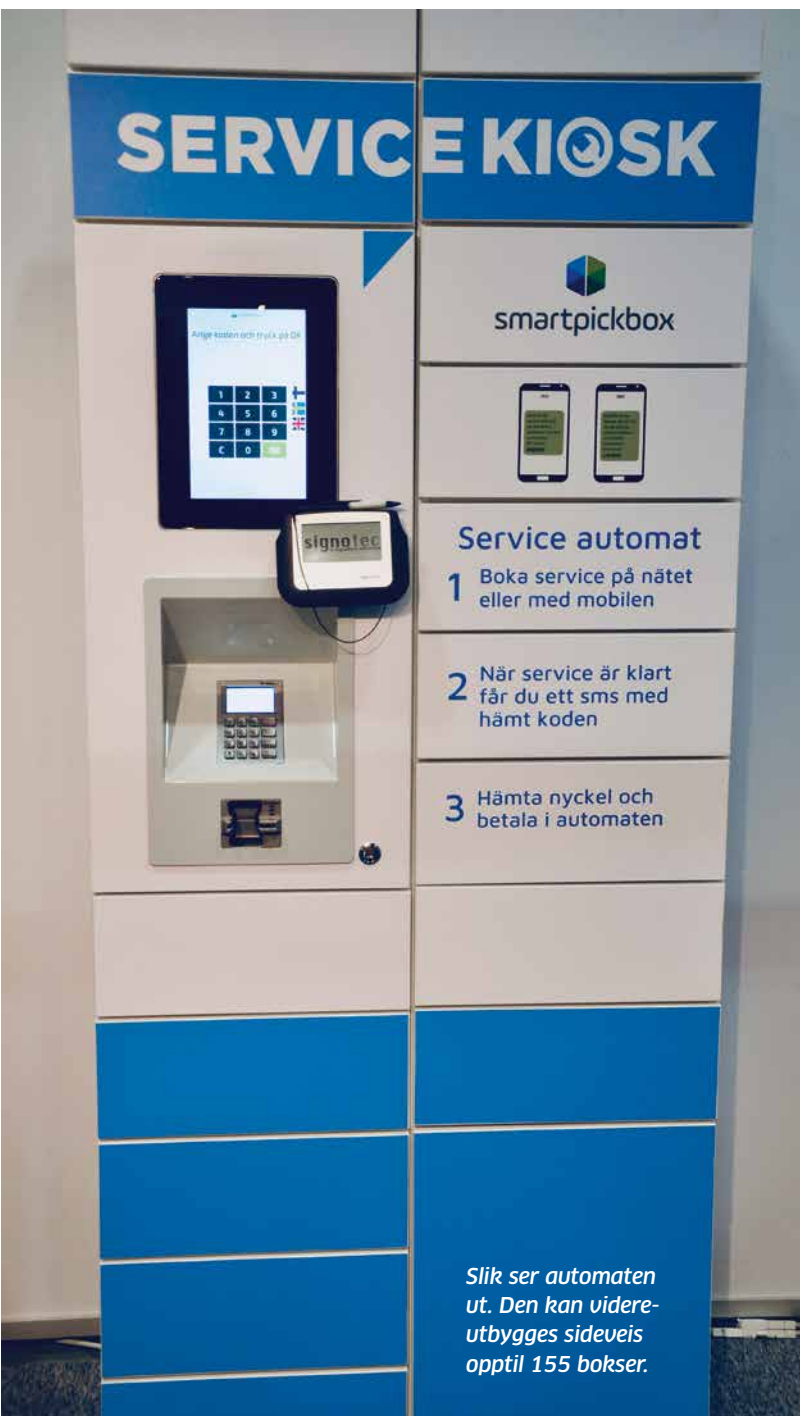
Utstillingens dag to var viet Tungbilkonferansen 2018. Også her ble

det holdt en rekke interessant foredrag knyttet til problemstillingen: Vil det moderne verksted bli «one-stop-shop» med en «touch» av grønn teknologi?

Hver dag ble det dessuten avholdt en serie med times-seminarer som tok for seg en rekke dagsaktuelle bransjetemaer.

Som om ikke det var nok, ble det på torsdagen arrangert en egen mekanikerveld under ledelse av en entusiastisk Jan Erik Larsen. Sammen med Fredric Aasbø var han også med da det ble arrangert en elevdag hvor det kom hele 1200 skoleelever.

KØFRI INN- OG UTLEVERING



God stemning hos smartpickbox på Automessen: Jari Suhonen flankert av Morten Berg (t.u.) og Arne Torvbråten.

Under Automessen på Norges Varemesse forleden presenterte finske Smartpickbox sin nye servicekiosk, et vinn-vinn konsept for både forhandler og kunde.

Servicekiosken er åpen døgnet rundt, året rundt, for levering og henting av bil på service. Automatløsningen gjør at kunden kan slippe å stå i kø tidlig på morgenen eller sent på ettermiddagen, henholdsvis for å levere bil til service – og hente fra service.

– Dette gir både mer fornøyde kunder og mer fornøyde ansatte. Samtidig kan bedriften frigjøre personale og spare kostnader, sier Jari Suhonen i Smartpickbox til Bilbransjen.

Det finske systemet kan brukes av alle forhandlerbedrifter som har en mellomgang mellom ytterdør og salgslokale. Kunden får en engangskode til ytterdør og automat, og kan åpne avtalt boks for å legge inn sin bilnøkkel – og plukke opp nøkkelen til sin leiebil.

Samtidig undertegner han digitalt arbeidsordre for bilen, som verkstedet får umiddelbart.

Når bilen er ferdig, får kunden sms med melding om dette, og med ny engangskode for adgang til automaten. I sms'en får han også oppgitt pris. I automaten kan han så betale for jobben med bankkort eller kredittkort, før han henter ut sin nøkkel og returnerer nøkkelen til leiebil.

Servicekiosken kan ha forskjellig størrelse, med opptil 155 tilgjengelige bokser. Den har selvsagt en rekke andre bruksmuligheter enn inn- og utlevering av bil i tilknytning til service. I grisgrendte strøk kan den for eksempel brukes til bestilling og henting av reservedeler, forteller Suhonen, som legger til at BMW i Finland var firmaets første kunde i bilbransjen. De får nå følge av Volkswagen og Ford.

– Det vanlige er 3 års leasingavtale, noe som har en kostnad i området 200 – 250 kroner daglig, avhengig av antall bokser. Etter endt leasingperiode kan man videreføre bruksavtalen med en ren serviceavtale, slutter Jari Suhonen. ■



EN DAG I MERCEDES-AMG PETRONAS MOTORSPORT LAKKERINGSVERKSTED

I løpet av den suksessrike 2017-sesongen har Mercedes-AMG Petronas Motorsport lakeringsverksted ved teamets hovedkvarter i Brackley, England, lakkert opp til flere tusen deler. Enkelte uker så mange som 150.

Spies Heckers produkter har vært ansvarlig for lakken på teamet Silver Arrows racerbiler i over fire år. Lakkens vekt, kvalitet og holdbarhet er utrolig viktig, fordi F1-bilene må tåle ekstremt tøffe baneforhold.

Hver tirsdag kl 0830 starter arbeidsdagen med et gruppemøte. Alle 16 i lakering- og grafikk-teamet stiller opp – inkludert lakkarbeideren som startet tidligskiftet kl 06.00. Her diskuteres ukeplanen – og hva som kan bli de største utfordringene.

Etter møtet går grafikkteamet til sin avdeling, og de åtte lakkarbeiderne setter umiddelbart i gang i lakeringsverkstedet. De prioriterer delene som tar lengst tid å bearbeide. Dette er vanligvis store karosserideler som sideskjermer, motordeksler, frontskjermer og støtfangere.

Denne dagen står to frontskjermer øverst på listen. Andrew Moody, sjef for avdelingen, forklarer:

– Vi er meget prosesseffektive. Hver del som kommer gjennom lakeringsverkstedet har sitt eget arbeidsskjema. Her er hvert arbeidstrinn nøyaktig og detaljert beskrevet – alt fra blandingsformler til hvilken type sandpapir som skal brukes, og hvor mye skal slipes bort.

Før noe annet skjer veies de to frontskjermene. En annen avdeling har først skannet, testet og tatt røntgen av dem for å forsikre at skjermene ikke har slitasje eller skader som kan innvirke på bilen i neste race.

Tre lakkarbeidere jobber sammen om de to frontskjermene. Den gamle lakken fjernes før skjermene slipes. Så blir delene grunnet med primer, før de overflatebehandles med enten en høykomponent overflategrunning, eller en slipende, hurtigtørrende overflategrunning.

Så lakeres den ene skjermen i en spesialfarge som Spies Hecker har utviklet for teamet: Nemlig Stirling Silver, oppkalt etter Sir Stirling Moss som kjørte for Mercedes-Benz i 1955.

Mens denne ovnstørker lakeres den andre skjermen med Stirling Silver.

Som på alle andre verksteder blander lakererne sine egne farger.

Teamet består av kun topp kvalifiserte lakerere, opplært for denne spesifikke jobben.

I og med at alle må kunne hoppe fra en jobb til en annen, er det en klar kvalifikasjonsmatrise, forklarer Andrew Moody.

– Åtti prosent av teamet kan utføre alle jobbene, og femti prosent kan utføre spesial-

arbeid som bruk av sprøytepipistol. Teamets fleksibilitet er derfor nøkkelen til å få alt gjort. Våre arbeids- og driftslistene er fundamentet for arbeidsdagen. Forholdene kan forandre seg, så det å kunne tilpasse seg og være fleksibel uten å miste fokus er essensielt.

På dette tidspunktet er to av lakkererne ferdig med frontskjermene og er over på neste jobb. Den siste lakkereren er en av sprøytepipistol-spesialistene, og jobber med fargenyansering og de såkalte glødelinjene på den første frontskjermen mens den andre ovnstørker.

Nå slutter grafikerne seg med i prosessen og deler ut de nødvendige vinyl spraymasker som brukes som sjablonger

Designet for 2017 med elegante og komplekse glødelinjer, striper og gnistrende effekter, strekker seg over mange deler.

Det intrikate mønsteret betyr at det er essensielt at designet på hver reservedel har en perfekt match med sidepanelene for plassering, størrelse, form, farge og nyanser.

Moody forklarer at i tillegg til dette, så forandrer bilens form seg til stadighet også.

– Noen racerbaner har et set-up med mye luftmotstand, andre medium eller liten luftmotstand, så vi må hele tiden tilpasse oss de forskjellige elementene og formene, sier han.

Frontskjermene blir ovnstørket en siste gang, før de får en omgang klarlakk.

Når dette er gjort, og alt har tørket, er frontskjermene matte, og blir polert med tre forskjellige slipemidler og polering for å gi lakken den fantastisk skinnende glansen fansen ser på Silver Arrows racerbiler.

De to frontskjermene blir så avdekket og forberedt til å forlate lakeringsverkstedet for å sendes til en annen avdeling av fabrikk. Men før noen del eller element forlater verkstedet, må vekten noteres. Det er Moody selv – eller teamlederen – som må inspisere delen og godkjenne at den forlater verkstedet.

– Delene går gjennom minst 10 forskjellige lakeringsprosesser i løpet av åtte-ti timer.

Med frontskjermene godkjent og klare til å videresendes, blir andre deler grunnet, lakkert eller polert.

Lakkereren som er på senskiftet kom på jobb kl 14.00, da lakkereren som var på tidligskiftet var på vei hjem.

Han overtar noen av jobbene som det regulære skiftteamet ikke får ferdig innen de går rundt 17.30. Lakkereren på senskift jobber til 22.30.

Han forbereder og gjør alt klart til lakkereren som kommer på tidligvakt kl 06.00 neste morgen, og hele prosessen starter da om igjen. ■



EN NY ÆRA FOR FARGEMATCHING



AN AXALTA COATING SYSTEMS BRAND

© 2017 Axalta Coating Systems. All rights reserved.

FÅ FART PÅ ARBEIDSFLYTEN MED NYE CHROMAVISION® PRO MINI

Det nye og innovative ChromaVision Pro Mini-spektrofotometeret måler ikke bare farge, men også effekt, takket være en omfattende global database med fargeformler. Dette gir deg mer nøyaktige resultater enn noensinne. Wi-Fi-tilkoblingen betyr at du kan overføre data til programvaren ChromaWeb™ umiddelbart, så du får resultatene enda raskere. Spektrofotometeret er mindre og lettere enn andre enheter, og det er også utrolig intuitivt og enkelt å bruke. Kort sagt, det er vårt mest utviklede spektrofotometer med full mobil digital gjenfinning. www.cromax.no/chromavisionpromini



CMC Spray booths Stolt Italiensk produsent med over 40 års erfaring

CMC er kanskje Italias mest anerkjente produsent av lakkeringskabiner. Med referanse kunder som Pagani, Lamborghini og Scuderia Toro Rosso oser CMC av stolt Italiensk design og håndverk. Med Holgersgruppen som stolt skandinavisk importør og servicepartner er du sikret en god løsning for ditt verksted.

- Prisgunstig og driftsøkonomisk
- Høy kvalitet og sikkerhet
- Italiensk produsent
- Norsk service

For mer informasjon; besøk oss på www.holgers.no
eller ring oss på tlf. 33 43 02 00

+47 33 43 02 00
post@holgers.no
www.holgers.no

Holgers AS
Andebu Næringspark
Skjelland NO-3158 Andebu





Jakhelln Bil solgt til Bil i Nord:

- Det har vært lærerikt og spennende, men krevende

Theatercaféen, Oslo, en gråsur vinterdag i februar. På den andre siden av bordet en blid, raus og vennekjær bodøværing som nylig har avsluttet salget av familievirksomheten Jakhelln Bil til Bil i Nord. Men overgangssummen vil ikke Morten Chr. Jakhelln (56) ut med. At timingen var riktig akkurat nå, bekrefter han til gjengjeld gjerne.

AV **FRANK WILLIKSEN**

– Det har vært krevende år med mye slitasje frem til bedriften igjen sto på stødige bein. Ingen av barna er interessert i å gå inn i virksomheten, og selv har jeg ikke den nødvendige motivasjon som trengs for å delta i de mange og store endringsprosessene som nå ligger foran bilbransjen, sier Morten Chr. Jakhelln til Bilbransjen.

Energi har han fremdeles i overflod, og nå kanalisere han den over til eiendomsvirksomhet, nærmere bestemt i Hundholmen Byutvikling, der han er administrerende direktør. At det ble nettopp her han satser videre, er på ingen måte tilfeldig:

Jakhelln siden 1807

Jakhelln-familien har drevet forretning i Bodø siden 1807, da Christian Jakhelln ankom som 23-åring fra Ålborg til Hundholmen i Salten, som i 1816 ble Bodø.

Da han i 1828 fikk overta selskapet han var ansatt i, ble eiendommen på Hundholmen den første han kjøpte.

I dag er eiendomsvirksomheten til Christian Jakhelln AS organisert under Hundholmen Byutvikling AS. Selskapet eier og forvalter flere sentrale næringsbygg i sentrum av Bodø, med Jakhelln brygge og Jakhellngården i spissen – og har ambisjoner om fortsatt å være med og prege utviklingen av Bodø, bekrefter Morten.

Sentralt i planene videre står utvikling av Ramsalt Kvartalet i Sjøgata, nytt hotell, Firkanten og en ny bydel ved Molorota – midt i byen, i sjøkanten og et steinkast fra flyplassen.

Tilfeldig er det nok heller ikke at Morten Chr. Jakhelln har tatt med seg slagordet «Den gode følelsen...» fra bilvirksomheten.

Handlet direkte med Volvo-grunnleggerne

Da kjøpekontrakten ble undertegnet mellom Morten Chr. Jakhelln og Bil i Nord, var det gått 80 år siden Christian A. Jakhelln, Mortens farfar, etablerte seg som Volvo-forhandler i Bodø.

Året var 1938, og Volvo var en ung bil- ►



– Det har vært lærerikt og spennende, men også krevende, sier Morten Chr. Jakhelln, som nå selger Jakhelln Bil til Bil i Nord – og selv fokuserer på byutvikling i Christian Jakhelln-eide Hundholmen Byutvikling i Bodø.

produsent. Det fantes ingen importør i Norge, og Jakhelln handlet direkte med Volvo-grunnleggerne i Gøteborg den første tiden.

Chr. A. Jakhelln Bil utviklet seg gjennom de nærmeste tiårene til en bilvirksomhet å regne med.

Tungbilmekaniker, Maskintekniker – og siviløkonom

Mortens yrkesmessige løpebane startet med fagbrev som mekaniker på tunge kjøretøy i familiebedriften i 1980. Dette ble senere supplert med Teknisk Fagskole, samt markeds- og økonomiutdannelse frem til han var ferdig siviløkonom ved BI.

Fra 1986 til 1993 jobbet Morten Chr. Jakhelln som free lance journalist i Vi Menn, og traff i løpet av denne perioden mye av bilbransjen.

Kjøpte bedriften for 1 krone

Returen til Bodø i 1993 var en ren unnsetningsekspedisjon for å redde et mildt sagt vaklende familiefirma.

Da han kjøpte Jakhelln Bil av sin far for 1 krone, og overtok som daglig leder 1. september 1993, hadde bedriften opparbeidet en negativ egenkapital på solide 2,5 millioner kroner.

Finanskrisen fem år tidligere, og de svarte årene som fulgte for bilbransjen, hadde fart ille frem med Volvo-forhandleren i Bodø, Mo i Rana og Mosjøen.

Tøffe år

– Det ble en veldig hard skole, erindrer

Morten Chr. Jakhelln.

– Den første tiden måtte jeg avlegge rapport i Nordlandsbanken hver eneste fredag. Det ble 16-timers arbeidsdager, men pengene fortsatte å renne ut den første tiden, og mye så virkelig håpløst ut, sier han til Bilbransjen.

Som om ikke alt dette var nok, ble hans far alvorlig syk, og gikk bort kort tid etter.

Jobben med å snu en håpløs utvikling fortsatte likevel med full kraft, og det ble tatt grep med viktige endringer både ved avdelingene i Bodø og Mo i Rana, og salgskontoret i Mosjøen.

Det begynte å gå stadig bedre, og to år senere kunne Jakhelln Bil melde om egenkapital i 0.

Oppover – stort sett

– Da ble det beachparty – vi syntes vi fortjente å feire at vi igjen hadde fotfeste på tørt land, minnes Morten.

Siden har det gått bra, om enn ikke alltid helt uten en og annen snublestein – som den gang importøren sa opp bedriften som lastebilforhandler.

Det skapte storm i Bodø, og da den la seg var Jakhelln Bil tilbake som verksted for lastebil. Siden ble den delen av virksomheten solgt i medvind, i tråd med de strukturelle endringene Volvo ønsket.

Den gode følelsen...

Å behandle folk skikkelig har alltid vært en viktig rettesnor i alle Jakhelln-virksomheter. Derfor er det ingen overraskelse at «Den gode følelsen...» faktisk er et registrert vare-

merke for Jakhelln konsernet.

Salg en naturlig beslutning

– En bilvirksomhet som nå går på høygir velger du altså å selge?

– Ja, det jeg kjøpte for 1 krone i 1993 har blitt en bra bedrift. Hyggelig å kunne selge på topp.

Etter pappas plutselige sykdom og bortgang i 1996, har jeg mang en gang reflektert over livet, og hva jeg bruker tiden min til.

Etter de første 10 årenes drift ansatte han den første direktøren, som senere ble erstattet av en ny. Og nok en ny, før Geir Flostrand, som inntil salget har vært den som har ledet virksomheten, ble ansatt.

Belastningen lå der like fullt, og uten noen etterkommer som ønsket å engasjere seg i bilvirksomhet, ble salg mer og mer en naturlig beslutning.

Når tiden er inne

– Jeg har lært utrolig mye av bilbransjen, og også hatt mange gode år. Etter å ha lagt bak seg ett av de beste årene i bedriftens historie, er det med glede jeg selger bedriften til Bil i Nord – et selskap som er dedikert til bransjen.

Noe jeg mener er helt nødvendig, for å delta i de mange og store endringsprosene som venter bransjen i årene som kommer.

Dette sier jeg til tross for at endringer alltid har interessert meg, men nå var tiden inne, sier Morten Chr. Jakhelln.

Hans endringsvillighet skal ikke betviles – han er selv en av de første som har tegnet seg som abonnent på nye Volvo XC40, et helt nytt konsept.

– Og kjøpesummen for Jakhelln Bil?

– Haha, nei, den er vi enige om å holde for oss selv, slutter Morten Chr. Jakhelln.

Mange tillitsverv

Engasjement og interesse har også ført til en rekke tillitsverv gjennom yrkeslivet. Morten Chr. Jakhelln har blant annet sittet 10 år i styret for Volvos forhandlerforening. I NBF har han vært lokal leder og vært varamann til styret en årrekke.

I NHO har han også hatt flere verv, blant annet som styreleder for NHO i Nordland og som NBFs representant i NHOs styre. Interessant har også tiden som varamann til styret for Talent Norge – kulturlivets «Olympiatoppen» – vært.

– Det har vært mange lærerike år, og jeg er takknemlig for tilliten – ikke minst for at jeg har fått representere Norges Bilbransjeforbund i NHO-styret, understreker han til slutt. ■

DRÄGERS ALKOLÅS HAR BRUKEREN I FOKUS



Dräger | alkolås

Den godkjente alkolåsen

Dräger alkolås markedsføres i Norge av KGK Norge AS

For å bekjempe promillekjøring på veiene og redusere andelen av alkoholpåvirkede sjåførere på arbeidsplasser og på anlegg, har flere ledende norske bedrifter valgt å innføre alkolås.

Alkolås er et måleinstrument som detekterer etanol hos sjåføren på samme måte som politiets alkotester. Alkolåsen kobles til kjøretøyets tenningsystem og dersom sjåførens utåndingspust inneholder høyere alkoholkonsentrasjon enn grensen for norsk lov, vil alkolåsen forhindre at motoren startes. En alkolås kan monteres på alle typer maskiner der det er strøm.

Dräger Interlock 7000 oppfyller kravene i henhold til siste CENELEC-standard, CENELEC EN50436-1 og -2:2014.

Politiet over hele verden bruker Drägers produktfamilie av testutstyr for alkohol.

For mer informasjon besøk www.dragernorge.no eller www.facebook.com/Drageralkolasalkotester

**Våre team
er først i mål**
– med den nye, ultrasnake
HS Speed Surfacer 5500



An Axalta Coating Systems Brand

**Hi-TEC
Performance**

Med den nye Permasolid® HS Speed Surfacer 5500 og Priomat® Reactive Pretreatment Wipes 4000 kommer du alltid først i mål. Med en non-stop påføring og imponerende tørkeegenskaper snakker vi «Formel 1» hastighet. Sliping kan utføres etter bare 20* minutter ved lufttørring eller 5 minutter ved ovnstørk (60 C). Følelsen av å være en vinner får du på kjøpet sammen med den glatte overflaten som garanterer høy holdbarhet og utmerket glans i topplakk systemet.

www.spieshecker.no/speed-5500

*Avhengig av lokale klimaforhold



Spies Hecker – helt enkelt nærmere



Spies Hecker • Nils Hansens Vei 7
0667 OSLO • www.spieshecker.no

- Nasjonen bruker unødig mye penger på elbil-skiftet

- Vi går tøffe tider i møte, det innser alle. Vi har fått et kjempebrått teknologiskifte i Norge. Det har blitt pøst på med virkemidler for å stimulere elbil-salget, og dette har gitt resultater. At fordelene beholdes videre ut stortingsperioden, er å gi bort penger, og er helt uforståelig. Det er incitamenter nok nå, sier daglig leder Petter Breivik i Autoria Kolbotn til Bilbransjen.

AV FRANK WILLIKSEN

– Slik jeg ser det, er det på tide å begynne å redusere de spesielle elbilfordelene nå. Vi ser jo at folk vil ha slike biler, og nå er det leveringssituasjonen som bestemmer salgsvolu-

met. Dessverre er det lange leveringstider på mange elbiler i dag. For våre merker er situasjonen at vi kan levere VW e-Golf i oktober – forutsatt at man ikke skal ha alt for mye ekstra. Vil man ha toppmodellen, må man vente til vi vipper inn i neste år, sier Breivik.

– Kia Soul har vi også solgt godt av ved avdelingen i Ski, og el-Soul kan vi levere i mai. Men vi ser jo også her at vi solgte enda bedre da vi hadde kort leveringstid. I Ski går dessuten Renault Zoe jevnt unna.

Elbil er her for å bli

Ser vi på nybilsalget i dag, er det ingen som tviler lenger på at overgangen til elbil er i gang for godt. Derfor er det viktig å prøve å finne en balansert utvikling videre. Skulle vi få en kollaps i bruktbilmarkedet fordi «ingen» vil ha fossil-biler lenger, så vil kundenes egenkapital bli ødelagt.



DETTE ER AUTORIA

Autoria er en forhandlergruppering i Follo med fire anlegg, som er forhandlere av Volkswagen, Skoda, Kia, Renault og Dacia. Gruppen har utspring i Oppegård Bil, som har drevet med Volkswagen i over 50 år. Oppegård Bil – som eies og ledes av Petter Breivik – overtok Motorsenteret Ski i 2013 og Torp Auto i 2016. Autoria Gruppen er med sine fem merker en betydelig aktør på bilmarkedet i Follo, og sysselsetter i overkant av 70 ansatte. Samlet har forhandlerne et totalt bilsalg på nærmere 2000 biler årlig – nytt og brukt medregnet.

er plug-in modeller dyrere å vedlikeholde, blant annet med hyppigere oljeskift fordi de går mer kaldt.

Elbil for alle

– Så det er elbil vi alle kjører etter hvert?

– Det blir nok slik, ja. Elbil-konseptet har jo mye for seg. Vektfordelingen i en elbil er for eksempel veldig god. Dette kan rett nok gjøre at man kan tape litt på fremkommelighet i gitte situasjoner, men til gjengjeld vinner man desto mer på kjøreegenskapene, sier Breivik videre.

Han gleder seg ikke minst til Volkswagen lanserer sine nye I.D.-modeller på den nye elbilplattformen (MEB) med firehjuldrift med prioritet på bakhjul.

Leasing og usikkerhet

– Privatleasing går gjennom taket for tiden. Hvordan påvirker dette restverdier og fremtidige restverdiforpliktelser?

– Det er alltid vanskelig å si nå hva noe vil være verdt om 3-4 år. Situasjonen er jo at bilbransjen selv har skapt et marked for leasing som bare øker og øker.

Alle snakker her om usikkerhet, men det er til slutt forhandleren som sitter med risikoen. Dette håper jeg bransjen er bevisst, og vi ser jo gjennomgående at restverdier justeres ned, med høyere månedsleie som konsekvens.

Spesielt plug-in bilene kommer imidlertid veldig gunstig ut fra et kundesynspunkt. ►

Det er en situasjon ingen ønsker, sier Petter Breivik.

Han tror bilbransjen ville klare seg greit uansett, men mener altså at nasjonen nå bruker unødig mye penger på incitamenter det ikke lenger er samme behov for:

– De som tilbyr elbiler nå, ville klart seg utmerket godt uten tilskudd. I tillegg er det masse spennende nye modeller i vente like rundt hjørnet. Disse vil stimulere dette markedet ytterligere.

Mer enn bare elbiler – ennå

– Godt elbilsalg til tross – de fleste forhandlere

må også selge andre modeller?

– Ja, det er riktig – for eksempel firehjuldrift.

At ikke riktig alt handler om elbil ennå, er Skoda et glimrende eksempel på. Selv uten å ha noen modell med alternativ drivlinje, går Skoda-salget strykende, med høy andel firehjuldrift på bilene som selges.

Først neste år kommer merket med sin første elektrifiserte modell; en Superb Plug-in hybrid.

– Plug-in er populært for tiden?

– Ja, men også fabrikkene sier at dette er en overgangs-teknologi. Foruten ekstra vekt,

I dette terrenget er det selvsagt lett å bomme, men vi vet jo at om noen få år vil bruktbilhallene bli fylt opp med svært mange like plug-in hybrider.

Gi ikke slipp på bruktbilene!

– Vi ser i dag en tendens til at finansierings-selskaper ønsker å ta over restverdiansvar fra forhandlere. Bilbransjen må ikke slippe kontrollen med bruktbiler. Dette er et forretningsområde bransjen ikke kan leve uten – det sikrer både kvalitet på produkt og en god og stabil prisutvikling.

Det blir stadig vanskeligere å tjene penger på nybilsalg, og verkstedet er også generelt på vei nedover. I Volkswagen-nettet har vi klart å ta igjen dette gjennom godt salg og høyt volum, men verkstedet vil begynne å falle også for oss etter hvert.

Kostnader må ned

Volkswagen er da også klare på at kostnadene må ned om forhandlerne skal overleve. Dette vil også bety reduksjoner, og implementering av ny teknologi for å kompensere for deler av dette.

Den som ikke har en importør som tør og kan investere i tiden fremover, kan få det veldig tøft, sier Petter Breivik.

Mange rene salg

I dag ser vi at vi får lite innbyttebiler inn ved salg av elbil. Tendensen er at folk da gjerne beholder den diesel- eller bensinbilen de allerede har litt lenger enn de kanskje hadde tenkt opprinnelig.

Fra 2021-2022 vil elbilen mer og mer være familiens nr. 1-bil. Kanskje har man en nyere brukt plug-in som nr. 2?

«Det er ikke dårlige tider nå, men mange har for mye fokus på hva man skal selge om 3-4 år. Man bør tenke mer på hva som skal selges i dag og i morgen, ikke i 2020 og deretter.»

Diesel lever fortsatt

– Hva er status på diesel-siden?

– Vi ser jo at dieselsalget faller betydelig, selv om det fortsatt ofte er diesel som foretrekkes i større SUV-modeller som Skoda Kodiaq og Volkswagen Tiguan.

For disse 4x4-modellene selges det klart flere diesel- enn bensinbiler, blant annet fordi bensinerne har en tendens til å bli litt tørste.

– Og hvis en kunde vil lease en diesel-modell hos Autoria, hva sier du da?

– Man får jo så klart gjøre det. Det er ingen dramatik i dette, men leasingavtalen vil speile en noe større risiko. Så ser vi jo at mange slike kunder til slutt ender opp med en GTE plug-in, som kommer vesentlig gunstigere ut økonomisk.

Kun vi ser gjerne at kunden tar dieselen – for oss betyr dette at den i langt større grad vil være en enslig svale når den kommer tilbake etter leasingperioden. Og enslige svaler er det alltid noen som titter etter.

Slikt er et godt poeng når den største

utfordringen er at det blir veldig mange like biler å tilby brukt.

Selger mer av færre modeller

– Hvordan påvirker alternativ-overgangen bredden i nybilsalget?

– For Volkswagen var det tidligere en stor styrke at vi solgte jevnt godt over et meget bredt modellspekter. Nå dominerer derimot de alternative drivlinjene salgstallene, noe som er drevet av avgiftspolitik og andre rammebetingelser, fastslår Petter Breivik.

Utslippsfri fremtid

– Fremtiden er utslippsfri?

– Det går mot 0-utslipp ja – og bransjen vil løse dette, slik den har løst tidligere store utfordringer. Vi ser jo nå at voksende elbilsalg har ført til at utviklingstempoet er kraftig forsert hos produsentene.

Elbiltoget i Europa og California går nå, og jeg er sikker på at dette vil komme til å prege også andre verdensdeler, sier Breivik videre.

Tenk mer på hva du skal selge i dag!

– Bilindustrien har gjennom historien vist en eventyrlig omstillingsevne.

Å være en mindre forhandler i dag er utfordrende. Forpliktelsene er store, og det kreves forsiktighet. Ingen kan konkurrere om nybilsalget er for lavt og bruktbilageret for stort.

– Men det er håp?

– I tiden fremover gjelder det å være omstillingsvillig. Det er ikke dårlige tider nå, men mange har for mye fokus på hva man skal selge om 3-4 år. Man bør tenke mer på hva som skal selges i dag og i morgen, ikke i 2020 og deretter, slutter Petter Breivik. ■

Meld deg på i dag!
Dette er årets begivenhet i
skade/lakk-bransjen!

SKADE/LAKK-
KONFERANSEN
2018

UNION SCENE, DRAMMEN
23. MAI 2018

Volmax vokser videre:

Etablerer nytt lastebilanlegg i Rygge Næringspark

En av landets største aktører på tungbilsiden, Volmax, forbereder nå nybygg inntil flyplassen i Rygge, en lokalisering adm. direktør Grant Larsen beskriver som et område med stort utviklingspotensial.

Volmax har via sitt heleide datterselskap Volmax Eiendom inngått avtale med Loe Utvikling om kjøp av 20 mål tomt i Rygge Næringspark.

Eiendommen har en meget god strategisk beliggenhet i Østfold, med plassering tett ved E6 ved avkjøringen til Rygge Flyplass. Etableringen er et ledd i den strategiske satsningen til Volmax på eiendommer som er tilpasset lastebil- og bussvirksomheten til Volmax, og som danner fremtidig grunnlag for effektiv drift og god kundedi-
alog.

Gjennom eiendomsinvesteringen ønsker Volmax å kunne gi et enda bredere tilbud til lastebil- og busskunder i regionen i tiden fremover.

Spennende område

Adm. direktør i Volmax, Grant Larsen, ser frem til å styrke konsernets posisjon i Østfold:

– Rygge Næringspark er et svært spennende område, noe som gir Volmax en unik



Administrerende
Direktør Grant Larsen.
(Foto: Dag Jensen)

«For Volmax er det vesentlig å gjøre våre kunder mer lønnsomme, og det kan vi bare gjøre ved å lage effektive løsninger når bil og henger er på verksted.» Grant Larsen

mulighet til å utvikle våre fremtidsrettede konsepter og tilbud til alle kunder i Østfold.

Tomten ligger ved siden av Circle K, og tett opp mot Rygge flyplass. Dette er et spennende område med stort utviklingspotensial.

Med denne plasseringen vil vi dessuten støtte opp under de store ventede investeringene i infrastruktur og transport i regionen de neste årene.

Gjennom samarbeid med langsiktige

partnere som Loe Utvikling styrker vi vår posisjon i regionen, sier Grant Larsen.

Fokus på miljøkrav

– Alle Volmax' nye bygg har fokus på energi-effektivitet og samsvar med fremtidige miljøkrav.

Dagens transportløsninger opplever også store endringer for å bli mer miljøvennlige, og det er særdeles viktig at våre verksteder blir konstruert for å gi service og vedlikehold ►

for morgendagens transportløsninger.

For Volmax er det vesentlig å gjøre våre kunder mer lønnsomme, og det kan vi bare gjøre ved å lage effektive løsninger når bil og henger er på verksted.

På denne måten reduserer vi kundens ståtid, og transportørene kan overholde de løfter de har gitt til sine kunder om levering av varer og tjenester.

Komplett tilbud av tjenester

På våre anlegg vil Volmax levere et komplett sett av tjenester for kunder, som omfatter salg og levering av nye og brukte biler, samt komplett service og vedlikehold på bil, påbygg og hengere.

I tillegg vil Volmax levere lovpålagte kurs for sjåfører, samt kurs og trening for energieffektiv kjøring, sier Grant Larsen videre.

Mange muligheter

Daglig leder i Loe Utvikling, Tomas J. Tenden, ser frem til å utvikle Rygge Næringspark. Han er svært fornøyd med at Volmax har valgt denne beliggenheten for sin virksomhet.

Rygge Næringspark Østfold består av et tomteareal på 100 da. Næringsområdet har meget god tilgjengelighet fra E6, med direkte avkjørsel fra motorveikrysset, og danner en ny inngangsportal til flyplassen.

Næringsområdet tilbyr en stor bredde av muligheter innenfor veiservice, matservering og bevertning, hotell, kontorer, bilutstillingslokale og bilutleie, samt øvrig flyplassrelatert og kunnskapsbasert virksomhet.

Volmax AS

Volmax AS er en av Norges ledende forhandlere av Volvo lastebiler og Renault vare- og lastebiler over 3,5 tonn.

Selskapet disponerer til sammen syv anlegg i Telemark, Buskerud, Vestfold, Østfold og Hedmark, har i dag ca 245 medarbeidere og omsetter årlig for ca 800 mill. kroner.

Felles administrasjon er lokalisert til Borgeskogen i Stokke kommune. Volmax hadde i 2017 43,3 % markedsandel på lastebiler over 16 tonn.

Loe Utvikling AS

Loe Utvikling transformerer og utvikler næringseiendom i stor-Oslo. Dette omfatter alt fra uregulerte tomter til nybygg og eksisterende bygninger med utviklingspotensial.

Som en del av Loe-konsernet bygger selskapet på en 80 år gammel bedriftshistorikk. Selskapet har fokus på fremtidsrettede, bærekraftige og innovative løsninger. ■



Volmax konseptbygg som er planlagt på Rygge, endringer kan forekomme.

MADE WITH LUMION TRIAL VERSION

Ni år på rad med størst vekst:

Peter Schreyer ble forskjellen for Kia



De siste ni årene har Kia vært det raskest voksende bilmerket i Europa. Senest i fjor økte salget med 8,5 prosent, i et marked som økte 3,3 prosent. Med 472 125 biler solgt i Europa, klatret Kia til en markedsandel på 3 prosent. Hvorfor? Hva er det koreanerne gjør bedre og riktigere enn alle andre? Svaret er kort: Peter Schreyer som designansvarlig i en ny europeisert strategi.



– *Kias genistrek var å hente Peter Schreyer som designansvarlig, fastslår Arthur Martins, Vice President Marketing i Kia Motors Europe.*

AV FRANK WILLIKSEN

– Vendepunktet i Europa kom med ansettelsen av Peter Schreyer, fastslår Arthur Martins, Vice President Marketing i Kia Motors Europe overfor Bilbransjen. Han kom til Kia fra VAG for fire år siden, og har vært sentral i utviklingen av den nye Kia Ceed som ruller inn på markedet om kort tid.

– Det har ikke vært et kjedelig sekund, i en veldig fleksibel og endringsvillig organi-

sasjon som har evnen til å snu raskt. Det er et privilegium å få jobbe med et merke med slikt potensial – og en slik utviklingstakt, sier han.

Gikk for nr. 1 - og fikk ham

Nå er det 2020/21-modellene det jobbes for fullt med.

– Kia Motors forsto at kvalitetsfølelse er nødvendig for å fange interesse hos publikum. Dermed var det også gitt at man måtte

få en strategisk riktig tilnærming til design – og man besluttet å ha et ensartet design-språk over hele verden.

Å hente Peter Schreyer var en genistrek, og en strategisk kraftig understrekning av hvor vi vil – og hvordan vi skal komme dit. Han er den mannen VAG-sjefen aller helst ikke ville miste. Men Kia Motors gikk for nr. 1, og fikk ham på plass for rundt 10 år siden. ►

2018-mål: Å passere 500 000 nye Kia i Europa

Både å designe, utvikle og bygge bilene i Europa i en slik skala som Kia gjør, var unikt for et ikke-europeisk merke, men samtidig smart.

Det europeiske bilmarkedet er veldig modent og konservativt. Det er samtidig et veldig tøft marked, og Kia-ledelsen tenkte slik: Kan vi forstå og lykkes i Europa, kan vi lykkes overalt. Europeiske bilkjøpere er jo veldig merkebevisste.

– *Fasit i dag er hyggelig?*

– Ni år med sammenhengende – og størst – vekst, bekrefter jo at vi har lyktes både med design og kvalitetsfølelse.

Fra 2016 til 2017 økte vår markedsandel i Europa fra 2,8 til 3,0 prosent – og vi solgte nærmere 475 000 biler utenom Russland. For inneværende år er salgsmålet å passere 500 000 biler, stadig uten Russland, sier Arthur Martins videre.

Norge en pådriver

Planen videre er fortsatt jevn vekst også i årene etter 2018.

– *2020 vil bli et tidsskifte på grunn av CO2-kravene?*

– Alle er spente på hva som vil skje med de nye CO2-målene etter 2020. For vår del har vi allerede mange alternative drivlinjer på plass, og enda mange flere kommer år for år fremover.

– *Norge har vært en stadig mer synlig pådriver for 0-utslipp?*

– Ja, Norge er spesielt, og har uten tvil gått foran med et godt eksempel for mange. Dette gjelder også Nederland.

Hva skjer med byene?

Et veldig spennende poeng for fremtiden er hva som skjer med byene.

De store byene har i dag nesten like stor makt som nasjonalstater, og da eksempelvis Madrid en periode i fjor innførte forbud mot fossilbiler, satte dette øyeblikkelig fart på overgangen til alternative drivlinjer.

Slike må derfor industrien nå ha tilgjengelig for å være med på dansen videre, og i Kia og Hyundai er vi foreløpig alene om å ha alle alternativer tilgjengelig i salg allerede.

En av våre sterkeste sider er dessuten at vi er raske til å snu oss, og få nye alternativer kjapt ut på markedet. Dette er uhyre viktig i dag, da ingen faktisk vet hva som vil skje i fortsettelsen, sier Martins.

Forventninger til ny Ceed

Nå forventer Kia å øke sin markedsandel i det viktige C-segmentet med helt nye Ceed.



«Ni år med sammenhengende – og størst – vekst, bekrefter jo at vi har lyktes både med design og kvalitetsfølelse.»

Arthur Martins

Ja, navnet er endret. Ceed er blitt til det enklere Ceed.

– Ceed er en sterk merkevare allerede, og blir en svært viktig modell for oss i det harde C-segmentet fremover. Modellen selges i Europa, Russland, Midt-Østen og Australia, og er et godt eksempel på den «europeise-ringen» som skjer hos Kia. Hele 90 prosent av nye Ceed er gjort av europeere. Dette omfatter både design, utvikling og produksjon.

Bilene til det europeiske markedet bygges i Zilina i Slovakia, i en ultra moderne ny bil-fabrikk med en årsproduksjon på ca 330 000 biler. Dette utgjør drøyt 10 prosent av Kias samlede årlige produksjon på ca 3 millioner biler, forteller Arthur Martins.

Det neste vendepunktet

Kia har imidlertid opplevd ytterligere et viktig vendepunkt de senere årene. Det kom for to år siden, da Albert Biermann meldte overgang fra BMW, etter mer enn 30 år med de legendariske M-modellene.

– Før Biermann kom, het det gjerne i media at bilene våre ser sportslige ut, men kjører ikke slik.

Da kom han med Stinger, og Hyundais N-modell, som ansvarlig for de sportslige egenskapene i hele gruppen.

Vi kan vel slå fast – i alle fall gjør media det med bred penn – at nå er også kjøreegenskapene på plass i fullt monn, med handling fullt på høyde med allerede høyt akseptert



design, sier Arthur Martins videre.

Akseptert i markedet

– Merkevarebygging tar tid, og for å lykkes er konsistens det viktigste av alt. De siste 10 årene med Kia har vært veldig rolige og entydige; forutsigbare.

Resultatet har vært at merket er blitt allmennlig akseptert i markedet relativt raskt.

Merkekjennskap bygges ved å tiltrekke folk, og da er selvsagt design et avgjørende element.

7 års garanti et unikt grep

– *Markedets beste garanti har sikkert også hatt betydning?*

– 7 års garanti har selvfølgelig vært veldig viktig for oss. Det har vært tider da oppfatningen av Kia har vært ganske så mye lavere enn nå, med beskjedne salgstall.

Lanseringen av 7 års garanti var et unikt grep, som demonstrerte en veldig sterk tro på eget produkt. Dette skapte mye tillit, som kom på toppen av design mange allerede likte godt.

Fortsatt er selvsagt 7 års garanti viktig, men ikke like viktig som før. Nå kommer folk til forhandlerne våre fordi de liker det ser, og har tillit til det.

Her kan det være greit å minne om at vi er et av de bilmerkene som flest kunder anbefaler til andre.

Stinger viser at Kia KAN

Jeg vender også litt tilbake til Stinger. Denne modellen har vært et vendepunkt i seg selv. Det var viktig at Kia hadde mot til å utvikle denne modellen, og evne til å levere den kvaliteten, teknologien og kjøreegenskapene kundene forventer av en slik modell.

Stinger er Kias første bil av denne typen, og vi kunne ikke bomme med denne. Det gjorde vi heller ikke, og bilen er blitt et symbol på dette udefinerbare med bilkjøring; opplevelsen av å ha kontroll over situasjonen, og den medfølgende kjøregleden og frihetsfølelsen som bare en teknisk moden bil kan gi, slutter Arthur Martins. ■



– Målet er en omsetning rundt 700 millioner innen to år, sier adm. direktør i Team Verksted, Thomas Schiøtz.

Kjeden er snart komplett

– Med lokasjonene som er på plass skal kjeden nå utvikles på det volumet vi har. 2018 blir et viktig år for konseptutvikling og ytterligere profilering. Vi tilbyr verksteder med høy kompetanse, der kunder med flere merker skal kunne få alt på ett sted. Viktig både for oss og for kundene er kostnadseffektivitet i effektive bygg som gir mekanikerne gode arbeidsvilkår, sier adm. direktør Thomas Schiøtz i Team Verksted-konsernet til Bilbransjen.

AV FRANK WILLIKSEN

Verkstedkjeden Team Verksted så dagens lys i 2011, og sprang da ut fra et Nettbuss-verksted i Trondheim.

Dette var den gang – som nå – et buss-verksted for egne kjøretøy, som også tilbyr tjenester til eksterne kunder, på lastebil og henger.

Bakgrunnen for kjedeetableringen var – og er – et godt marked.

Årlig ettermarkedsverdi på dette området er i Norge ca. 10,5 milliarder.

– Av dette er ca. 3,5 milliarder av forskjel-

lige årsaker ikke tilgjengelig for oss, slik at vårt potensielle marked er rundt 7 milliarder. Med merketilknytning ved enkelte av våre verksteder vil vi kunne hente litt av de 3,5 milliardene i tillegg.

Like gode eller bedre

Vi plasserer oss definisjonsmessig et sted mellom merkeverksteder og operatørdrevne verksteder, og bør absolutt ha den størrelsen vi har.

Også andre aktører vil etter hvert komme til å trenge mer enn egne merker, og konkurransen vil bare skjerpe seg.

Vi gir kunden prisfordeler gjennom å hente reservedeler fra andre leverandører enn de originale. Den klare forutsetningen er at våre deler skal være minst like gode, eller bedre, enn de originale, understreker Thomas Schiøtz.

Han legger til at Team Verksted opererer i hovedsak mot profesjonelle kunder på samme måte som bl.a. Meca og Mekonomen opererer mot privatkunder på personbilsiden.

Ukonsolidert marked

– Ambisjonen var å etablere en frittstående

og lønnsom verkstedkjede for buss, last og henger i Norge i et marked som domineres av merkeverksteder og regionale merkeforhandlere.

Dette har skapt etterspørsel etter uavhengige flermerkeverksteder. Dette markedet er stort sett ukonsolidert – det eksisterte tidligere ikke noen reell utfordrer til merkeverkstedene.

Team Verksted, en av de ledende aktørene

Det finnes et antall enkeltstående verksteder med god og stabil inntjening, mens andre operatørdrevne verksteder primært er fokusert på egne kjøretøyer.

Team Verksted har derfor en unik posisjon som den eneste store merkeuavhengige kjeden, og er en reell utfordrer i markedet, fastslår Thomas Schiøtz.

27 verksteder

Team Verksted kjeden består derfor nå av i alt 27 strategisk beliggende verksteder som i fjor omsatte for ca. 500 millioner kroner med ca. 340 ansatte. Med dette er kjeden blant de største i sitt marked.

Verkstedene er alle organisert som regionale AS'er eid av Team Verksted, og med Thomas Schiøtz som styreleder i hvert lokalselskap.

Team Verksted eies igjen av NSB-selskapet Nettbuss, og er for eierne en investering for utvikling mot et fremtidig salg. Dette kan bli en realitet i løpet av de nærmeste 1-2 år.

Utvidet stab

Fjoråret var litt preget av voksesmerter, men endte med positivt resultat. I løpet av året ble staben utvidet fra opprinnelig tre til seks personer, noe som var nødvendig for å kunne betjene kjede-verkstedene optimalt også i tiden som kommer. Det kreves rett og slett mer kapasitet for å samkjøre og utvikle konseptet, understreker Schiøtz.

Mål: 70 prosent alternative deler

Reservedeler er en viktig del av Team Verksteds virksomhet. Kjeden solgte siste år deler for rundt 235 mill. kroner. Størsteparten ble innkjøpt som originaldeler fra merkeforhandlere, men kjedens mål er at alternative deler skal utgjøre den største andelen – målsettingen er 70 prosent av total deleomsetning.

– Alternative deler vi kjøper inn skal alltid være minst like bra som tilsvarende originaldel. Da blir dette en vinn-vinn situasjon, som gir kunden en prisfordel.

Vi er imidlertid helt kompromissløse på at vi alltid bruker originaldeler ved alle våre verksteder som har merketilknytning, sier han videre.

God gammeldags service

– Er kjeden geografisk komplett?

– Vi har relativt god dekning over hele landet, men savner en lokalisering i Stavan-ger-området. Vi kunne også godt ha tenkt oss et punkt til lengre nord enn Tromsø.

– Hva har vært retningsgivende ved oppkjøp av eksisterende verksteder?

– Helt siden oppkjøpene begynte i 2011 har vi lagt vekt på å kjøpe gode verksteder, kjennetegnet av god gammeldags service. Fra denne fasen kommer også slagordet «Vi vet hva kjøretøyet betyr for deg» - et begrep vi skal bruke mye mer i tiden fremover.

– Hvem er kjernekunden hos Team Verksted?

– Det er lastebileiere med 1 - 5 og 5 - 20 biler. Vi har absolutt også oppdrag for de store transportørene, men det er de to førstnevnte som utgjør tyngden hos oss.

Eget delekonsept

– Hvorfor har vekst vært så viktig?

– Helt fra starten var volum et overordnet mål for å få synergier. Vi har vokst fort for å få til dette.

Å få kontroll med reservedelene er også svært viktig for oss. Vi har gjort flere gode avtaler med eksisterende leverandører, og kjøpte i fjor Lastvagnedeler (LVD) som den første byggesteinen for en egen logistikkvirksomhet.

Med dette som basis utvikler vi nå vårt eget konsept. Når dette er på plass, har vi kontroll på hele næringskjeden fra leverandør til kunde.

Nytt LVD-lager i løpet av året

Nøkkelen til suksess er rask og effektiv identifikasjon av deler, til dette utvikles det en ny delekatalog som gir originalkataloger på en og samme plattform, og som gir oss mulighet til å konkurrere på like vilkår som merkeforhandlere, forteller Thomas Schiøtz, og legger til at nytt lager for LVD kommer i løpet av året. Dette skal forsyne både Team Verksted og andre eksterne aktører med deler, og målet er en deleomsetning via LVD på 100 mill. kroner innen 2021.

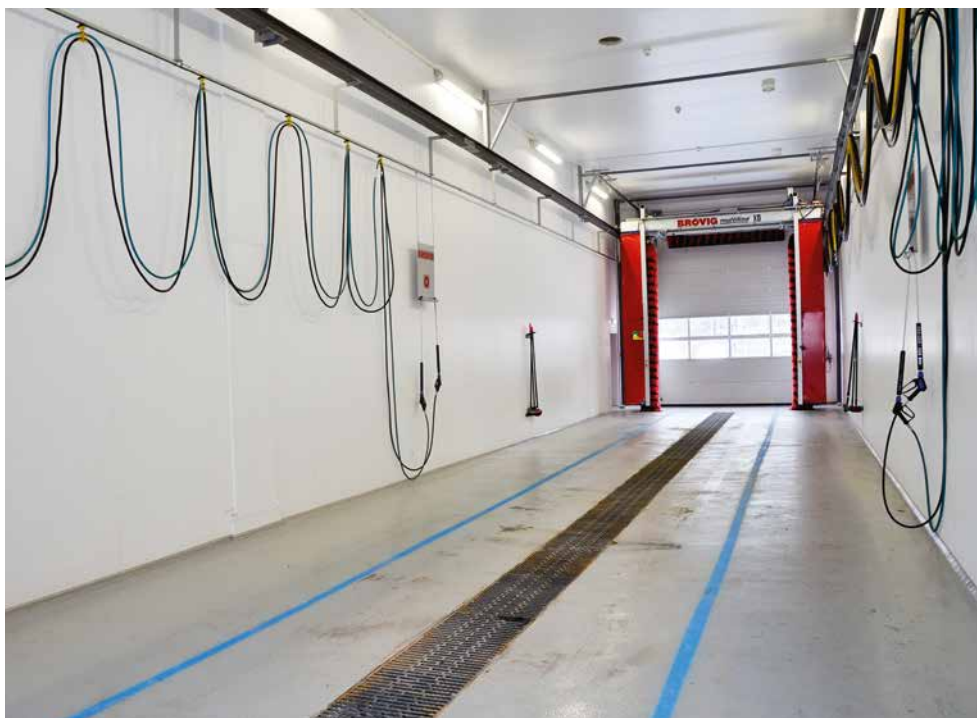
– Vi skal rett og slett bli supergode på deler, men uten å faller for fristelsen til å gape for høyt på rekvisita og tilbehør, fastslår Schiøtz.

Mål: 10 prosent av markedet

– Hvor går Team Verksted kjeden videre?

– Akkurat nå er vi i ferd med å bygge nytt anlegg i Trondheim. Gjennom utvikling av eksisterende anlegg, og tilkomst av nye, er målet en årsomsetning på rundt 700 millioner kroner innen to år, noe som vil motsvare en andel på ca. 10 prosent av beregnet markedspotensial for kjeden.

Flere enn 30 lokasjoner ser vi ikke for oss. Franchise er dessuten en aktuell mulighet for videre utvikling, og kanskje ser vi det første franchise-verkstedet i Team Verksted kjeden i løpet av 2019, slutter adm. direktør Thomas Schiøtz. ■



Ved det nye anlegget i Langhus er det blitt plass til en flott vaskehall for tungebil.

BILSELGERS UTBEDRINGSRETT

Et grunnleggende prinsipp i kjøpsretten er at selger har rett til å utbedre eventuelle mangler. Dette fremgår av forbrukerkjøpsloven (§§ 29 flg) og av kjøpsloven (§ 36). I denne artikkelen behandles kun selgers utbedringsrett ved forbrukerkjøp, som reguleres av forbrukerkjøpsloven.

AV ADVOKAT **ANNA E. NORDBØ** NBF

Selgers utbedringsrett går foran kundens krav om heving eller prisavslag. For selger vil dette vanligvis bety store besparelser i forhold til alternativene heving og prisavslag. For at selgers utbedringsrett ikke skal gå tapt, må selger kreve å få utbedre «uten opphold», som loven formulerer det. Dette er en streng tidsfrist.

I lovens forarbeider uttales det at selger likevel må få noe tid til å områ seg, for eksempel til å finne ut om det er snakk om en mangel, og hvor omfattende denne er.

Den korte tiden selger har på seg til å tilby utbedring, understreker viktigheten av å ta tak i reklamasjoner med en gang de kommer inn.

Krav til hvordan utbedringen skal gjennomføres

Forbrukerkjøpsloven krever at selgers utbedring for det første skjer uten kostnad for kunden, for det andre uten

vesentlig ulempe for kunden, og for det tredje innen rimelig tid.

At utbedringen skal skje uten kostnad betyr at kunden ikke kan avkreves betaling for utbedringsarbeidet eller delene som brukes.

Dette følger av at utbedringsarbeidet jo skjer fordi bilen har en mangel, og dette skal ikke kunden lastes for. Kunden kan heller ikke belastes med kostnader til transport av bilen til selgers verksted.

Dersom kunden bor langt unna selger, kan transportkostnadene bli høye, men dette er altså selgers problem. Et alternativ i en slik situasjon, er at selger engasjerer et lokalt verksted til å foreta utbedringen på sine vegne.

Utbedringen skal videre skje «uten vesentlig ulempe», som det heter i loven. Av formuleringen fremgår at kunden må akseptere noe ulempe. Dette er nødvendig for at selger skal være i stand til å utføre utbedringen.

Det å akseptere noe ulempe er en konsekvens av at kunden har medvirkningsplikt. Kunden vil som regel være

nødt til å akseptere at bilen må bringes en rimelig kjørestrekning til selgers verksted, og tilsvarende etterpå hentes.

Kunden må også akseptere at transportbehovet må løses på en annen måte mens bilen er på verksted.

Dersom imidlertid utbedringsarbeidet vil medføre at bilen blir på verksted i mer enn en uke, har kunden som utgangspunkt krav på lånebil. I lovens forarbeider heter det at det må kunne kreves at lånebilen «fyller det samme eller tilnærmet samme formål som salgsgjenstanden».

Det heter imidlertid videre at kunden «kan ikke kreve at erstatningsgjenstanden på alle måter skal være identisk med» kundens egen bil.

Endelig skal utbedringsarbeidet utføres «innen rimelig tid». Hva som er rimelig tid må vurderes konkret. Noen fast tidsfrist er ikke mulig å sette. Relevante momenter vil kunne være hvor mye feilsøking som må til, hvorvidt det må bestilles deler og hvor komplisert utbedringsarbeidet er. Det vil være rele-



Foto: Shutterstock

vant å se hen til hva som er vanlig tidsbruk for denne type arbeider i bransjen.

Det er verdt å merke seg at det kunden har krav på, er utbedring opp til kontraktsmessig vare. Det betyr at kunden ikke kan kreve at det brukes nye deler.

Ved utbedringsarbeider på eldre biler, må kunden akseptere at selger bruker deler som har tilsvarende alder og kjørelengde som den delen som byttes ut.

«Togangersregelen»

I tillegg til at det stilles krav til hvordan utbedringen skal skje, er det begrensninger på hvor mange utbedringsforsøk selger får. Dette er egentlig en konkretisering av kravet om at utbedringsprosessen ikke skal være til vesentlig ulempe for kunden.

Forbrukerkjøpsloven fastslår at selger i utgangspunktet har rett til to utbedringsforsøk. Om ulempene ved utbedring er vesentlige, kan det være at selger kun får ett forsøk.

Mer aktuelt er det imidlertid å spørre

i hvilke tilfeller selger får flere enn to forsøk. Om dette sier loven at selger har krav på flere forsøk enn to dersom «det foreligger særlige grunner som gjør at ytterligere avhjelp er rimelig».

Eksempler på slike særlige grunner kan være at det er vanskelig å finne feilen (typisk ved lekkasje eller ved feil ved elektronikken), eller der feilen er liten og utsiktene til at neste utbedringsforsøk vil løse problemet er store.

Den såkalte togangersregelen gjelder for det første kun ved utbedringsforsøk. Det betyr at man ikke ukritisk kan telle antall verkstedbesøk.

Feilsøk er ikke utbedring. Det anbefales å være tydelig i forhold til kunden med hensyn til når det kun er foretatt feilsøk. I praksis betyr dette at dette bør formidles skriftlig.

For det andre gjelder togangersregelen kun ved utbedring av samme mangel. Ofte vil en i praksis si at dersom symptomene er de samme, er det samme mangel.

Dersom selger kan dokumentere

at det rent faktisk likevel dreier seg om ulike mangler, er imidlertid erfaringen at dette blir akseptert.

Konsekvensen av at selger har brukt opp sine utbedringsforsøk er at kunden kan kreve prisavslag eller heving. Dette forutsetter imidlertid at vilkårene for prisavslag og heving er oppfylt.

Mest praktisk er spørsmålet om hevingsvilkåret om ikke-uvesentlig mangel er oppfylt.

Kunden fratrar selger utbedringsretten

Ikke sjelden opplever selgere at kunden har fått en mangel utbedret av et annet verksted og så krever at selger refunderer denne verkstedregningen.

Dersom selger ikke har oppfylt betingelsene for utbedringsretten som ovenfor er gjennomgått, er det ingen tvil om at selger må akseptere et slikt erstatningskrav fra kundens side.

Mer tvilsomt er det i de tilfeller der kunden ikke en gang har gitt selger muligheten til å påberope seg sin utbedringsrett, men har gått rett til et annet verksted.

Ettersom kunden i disse tilfellene har fratatt selger den utbedringsrett han har etter loven, kunne en tenke seg at kunden ikke kan kreve at selger skal refundere verkstedregningen.

Slik er det imidlertid ikke vurdert av Forbrukerklageutvalget i nyere praksis. Forbrukerklageutvalget fastslår at i slike saker er det klart at kunden ikke kan kreve prisavslag eller heving, men mener likevel at kunden kan kreve erstatning.

Denne forståelsen harmonerer også med lovens ordlyd: det står der at selgers utbedringsrett avskjærer kundens krav om heving eller prisavslag. Det står ikke at erstatningskrav avskjæres.

Det er imidlertid ikke uten videre slik at hele regningen fra det utførende verkstedet kan kreves erstattet.

Kunden har en tapsbegrensningsplikt: hadde han latt selger foreta utbedringen, ville dette i de fleste tilfeller blitt rimeligere. Selgers erstatningsplikt begrenses i slike tilfeller derfor til hva det ville kostet selger å utføre utbedringen selv.

Kunden kan også få problemer med å dokumentere at det faktisk forelå en mangel. Bilen er jo allerede utbedret og eventuelle defekte deler kan være kastet. Også kunden vil derfor som regel være tjent med at selger får benytte seg av sin utbedringsrett. ■

SAMARBEIDSPARTNERE

NBF har inngått en rekke gunstige avtaler til benyttelse for medlemsbedriftene. Les mer på www.nbf.no under «medlemsfordeler»



MILJØFOKUS BIL

Miljøfokus bil er et tilbud til NBFs medlemmer som vil bli Miljøfyrtårn



BLOSTRUPMOEN

Blostrupmoen Medical Equipment er ledende innen leveranse av hjertestartere og førstehjelpskurs. Så langt har Blostrupmoens løsning «Vi hjertestarter Norge!» reddet 38 liv. For mer info kontakt: ph@blostrupmoen.no eller gå inn på www.blostrupmoen.no



BUS gir rabatt på HMS-malene utarbeidet av NBF i BUSkvalitet.

phonero

Phonero gir rabatt til medlemsbedrifter på telefonitjenester.

CARWEB

Sentinel Software og Bilforlaget (bilNorge.no) gir rabatt på bruk av Car-Web - Bruktbilannonsering på Internett.



Experian gir rabatt for on-line-tjenester på området kredittkontroll og kredittovervåking.



Skreddersydd.
Veldig gode betingelser.

Kredinor

KrediNor gir gratis medlemskap, gunstige vilkår for inkassobehandling, kostnadsfri deltakelse på dagskurs og advokatrådgivning.



Kreditorforeningen gir gratis medlemskap og gunstige vilkår for inkassotjenester.



Würth Norge gir rabatt på alle kurs og kalibreringstjenester, samt reparasjon og service på verkstedutstyr.



NetCam gir rabatt på komplett «plug & play»-løsning.

AXACTOR

AXACTOR gir rabatt innen bedriftsrådgivning, betalings- og kredittjenester og administrativ fakturaoppfølging.



Norsk Gjenvinning AS
NBF har inngått en rammeavtale med Norsk Gjenvinning AS. Alle NBFs medlemmer får 20 % rabatt på standardpriser.

NHO Pensjon gir små bedrifter like gode avtaler som Norges største selskaper.



Telenor gir rabatt på fasttelefoni, mobiltelefoni, og på bredbånd for både bedrifter og de ansatte i medlemsbedriftene.

Haavind

Haavind gir juridisk bistand med gruppeunntaket for bilbransjen, dessuten i forhold til kontrakter, skatt- og avgiftsrett, generasjonsskifte, salg av bedrifter, fast eiendom og entrepriserett og prosedyre for alle domstoler.

OFV

OPPLYSNINGSRÅDET FOR VEITRAFIKKEN

OFV tilbyr NBFs medlemmer bedre betingelser og gode rabattordninger på OFVs produkter, som automatisk generering av Miljøplakaten.

STANLEY

Security

Stanley Security gir rabatt til NBFs medlemmer på sikkerhetssystemer som alarm og kameraløsninger.



**NORGES
BILBRANSJEFORBUND**

www.nbf.no

FORBUNDSSTYRET

STYRELEDER: **BIRGER SKJELLVIK**

Albjerk Bil Drammen AS
Rosenkrantz vei 11B, 1397 Nesøya
Mobil: 901 12 790
E-post: birger.skjellvik@online.no

NESTLEDER: **TORGEIR HALVORSEN**

Jæger Automobil AS
Postboks 73 Kristianborg, 5822 Bergen
Mobil: 911 74 208
E-post: torgeir.halvorsen@jaegerbil.no

FRANK MARTINSEN

Bilservice Gruppen AS
Blakervegen 11, 1920 Sørumsand
Mobil: 908 38 892
E-post: frank@bilservicegruppen.no

KRISTIAN BORGE SEDAHL

Møller Bil Øst AS
Postboks 6674 Etterstad, 0609 Oslo
Mobil: 916 01 781
E-post: kristian.sedahl@moller.no

GEIR HOLUM

Witro Bil AS
Hornebergveien 2, 7038 Trondheim
Mobil: 900 34 310
E-post: geir.holum@witro.no

MARIUS HAYLER

Bertel O. Steen Detalj AS
Postboks 52, 1471 Lørenskog
Mobil: 905 51 411
E-post: marius.hayler@bos.no

SVEIN ARILD JOHNSGÅRD

Sulland Gruppen AS
Postboks 4064, 2306 Hamar
Mobil: 917 02 550
E-post: saj@sulland.no

FRODE NETELAND

Norsk Scania AS
Postboks 143 Skøyen, 0212 Oslo
Mobil: 970 32 632
E-post: frode.neteland@scania.no

WALDEMAR ANDRE CHRISTENSEN

Volvo Norge AS
Postboks 103 Alnabru, 0614 Oslo
Mobil: 952 42 912
E-post: waldeмар.andre.christensen@volvo.com

STEN MAGNE ANDREASSEN

Bilskadesenteret Tromsø AS
Postboks 3309 Grønnåsen, 9275 Tromsø
Mobil: 991 59 155
E-post: sma@bokas.no

LOKALFORENINGENS KONTAKTPERSONER

AUST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

c/o Sam Eyde VGS
Dag Rekdal
Pb. 1604 Stoa, 4857 Arendal
Tlf: 38 61 80 95, Mobil: 913 11 725
E-post: post@bilbransjen.no

BERGEN OG OMEGN

BILBRANSJEFORENING:

c/o Norges Bilbransjeforbund
Stig Morten Nilsen
Pb. 5486 Majorstuen, 0305 OSLO
Tlf: 22 54 21 00, Mobil: 911 77 890
E-post: stig.morten.nilsen@nbf.no

BUSKERUD BILBRANSJEFORENING:

c/o Norges Bilbransjeforbund
Tor Simonsen
Pb. 5486 Majorstuen, 0305 OSLO
Tlf: 22 54 21 00, Mobil: 982 23 823
E-post: tor.simonsen@nbf.no

FINNMARK BILBRANSJEFORENING:

c/o NHO Finnmark
Siren Storli
Pb. 164, 9811 Vadsø
Mobil: 909 44 127
E-post: siren.storli@nho.no

GLÅMDAL BILBRANSJEFORENING:

c/o Norges Bilbransjeforbund
Knut Martin Breivik
Pb. 5486 Majorstuen, 0305 OSLO
Tlf: 22 54 21 00, Mobil: 915 46 120
E-post: knut.martin.breivik@nbf.no

GUDBRANDSDAL BILBRANSJEFORENING:

Ole Widme
Pb. 68, 2639 Vinstra
Tlf: 61 29 25 80, Mobil: 901 40 903
E-post: ole.widme@gr.no

HEDMARK BILBRANSJEFORENING:

c/o Norges Bilbransjeforbund
Knut Martin Breivik
Pb. 5486 Majorstuen, 0305 OSLO
Tlf: 22 54 21 00, Mobil: 915 46 120
E-post: knut.martin.breivik@nbf.no

HELGELAND BILBRANSJEFORENING:

c/o NHO Nordland
Ole Henrik Hjartøy
Pb. 343, 8001 Bodø
Tlf: 23 08 80 00, Mobil: 905 88 345
E-post: ole.henrik.hjartoy@nho.no

NORDMØRE OG ROMSDAL

BILBRANSJEFORENING:

c/o Brages Molde AS
Bent Erik Heimen
Pb. 2115, 6402 Molde
Tlf: 71 20 14 00, Mobil: 976 15 285
E-post: bent.erik.heimen@brages.no

NORD-ROGALAND

BILBRANSJEFORENING:

c/o Norges Bilbransjeforbund
Erik Lillejord
Pb. 5486 Majorstuen, 0305 OSLO
Tlf: 22 54 21 00, Mobil: 958 42 632
E-post: erl@nbf.no

NORDRE NORDLAND

BILBRANSJEFORENING:

c/o NHO Nordland
Ole Henrik Hjartøy
Pb. 343, 8001 Bodø
Tlf: 23 08 80 00, Mobil: 905 88 345
E-post: ole.henrik.hjartoy@nho.no

OSLO OG AKERSHUS

BILBRANSJEFORENING:

c/o Norges Bilbransjeforbund
Stig Morten Nilsen
Pb. 5286 Majorstuen, 0305 Oslo
Tlf: 22 54 21 00, Mobil: 911 77 890
E-post: smn@nbf.no

ROGALAND BILBRANSJEFORENING:

c/o Norges Bilbransjeforbund
Egil Steinsland
Pb. 5286 Majorstuen, 0305 Oslo
Tlf: 22 54 21 00, Mobil: 994 85 268
E-post: egil.steinsland@nbf.no

SOGN OG FJORDANE BILBRANSJEFORENING:

Odd Arild Dale
Pb. 455, 6801 Førde
Tlf: 57 82 99 00, Mobil: 912 47 880
E-post: oad@opusas.no

SUNNMØRE BILBRANSJEFORENING:

c/o NHO
Magne Skudal
Pb. 678, 6001 Ålesund
Tlf: 70 10 14 00, Mobil: 952 17 680
E-post: magne.skudal@nho.no

TELEMARK BILBRANSJEFORENING:

c/o Norges Bilbransjeforbund
Tore Rylander
Pb. 5486 Majorstuen, 0305 OSLO
Tlf: 22 54 21 00, Mobil: 918 68 830
E-post: tore.rylander@nbf.no

TROMS BILBRANSJEFORENING:

c/o Norges Bilbransjeforbund
Stig Morten Nilsen
Pb. 5486 Majorstuen, 0305 OSLO
Tlf: 22 54 21 00, Mobil: 911 77 890
E-post: stig.morten.nilsen@nbf.no

TRØNDELAG BILBRANSJEFORENING:

c/o Bilcentrum AS
John Wold
Pb. 1473, 7444 Trondheim
Mobil: 926 41 094
E-post: john.wold@bilcentrum.no

VEST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

c/o Norges Bilbransjeforbund
Henrik O. Melsom
Pb. 5486 Majorstuen, 0305 OSLO
Tlf: 22 54 21 00, Mobil: 982 23 812
E-post: henrik.melsom@nbf.no

VESTFOLD BILBRANSJEFORENING:

Tom Solum
Pb. 2227, 3255 Larvik
Mobil: 922 27 176
E-post: solum@okbilfagvestfold.no

VESTOPPLAND BILBRANSJEFORENING:

c/o Sulland Bil AS
Øyvind Elnæs
Pb. 75, 2801 Gjøvik
Tlf: 61 14 05 50, Mobil: 908 80 984
E-post: oyvind.elnes@sullandbil.no

ØSTFOLD BILBRANSJEFORENING:

c/o Opplæringskontoret Bilfag Østfold AS
Bård Ingolf Ileby
Trøskenvn. 36, 1708 Sarpsborg
Tlf: 69 10 44 88, Mobil: 970 73 991
E-post: ileby@bilfagostfold.no

Vår ekspertise – din ressurs

Ta kontakt når du trenger det!



LEDER



**STIG
MORTEN
NILSEN**

Adm. direktør
☎ 911 77 890

✉ stig.morten.nilsen@nbf.no

Generelle spørsmål, bransjesaker,
næringspolitikk og samfunns-
kontakt

KOMMUNIKASJON, POLITIKK OG REKRUTTERING



**EGIL
STEINSLAND**

Avdelingsleder
☎ 994 85 268

✉ egil.steinsland@nbf.no

Media, myndighetskontakt,
bladet Bilbransjen og
medlemsinfo



**VIDAR HALBY
STRANDE**

Fagsjef
rekruttering
og kompetanse

☎ 908 39 383

✉ vidar.strande@nbf.no

Rekruttering, fagopplæring
og kompetanse



**OLA
KVISGAARD**

Myndighetsrådgiver
☎ 454 76 770

✉ ola.kvisgaard@nbf.no

Politikk, myndighetskontakt,
kompetanse

JURIDISKE SPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**HENRIK O.
MELDOM**

Advokat
Leder jur. avd.
☎ 982 23 812

✉ henrik.melsom@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett,
kundefvister salg og verksted,
kurs forbrukerrett, arbeidsrett-
og tariffspørsmål



**HANS TORE
HAGLAND**

Advokat
Forhandlingsjef
☎ 930 32 593

✉ hans.tore.hagland@nbf.no

Arbeidsrett- og tariffspørsmål, kurs
arbeidsrett, lønnsforhandlinger,
personalsaker, oppsigelser og
feriespørsmål



**LINE
MARIE
DOLLES**

Advokat
☎ 951 08 878

✉ line.dolles@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett, kunde-
tvister salg og verksted, kurs for-
brukerrett, arbeidsrett, personal-
saker, oppsigelse og feriespørsmål



**MARICA
GILHUUS-
MOE**

Advokat
☎ 916 33 375

✉ marica.gilhuus-moe@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett,
kundefvister salg og verksted,
kurs forbrukerrett



**ANNA
ELISABETH
NORDBØ**

Advokat
☎ 906 31 980

✉ anna.e.nordbo@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett,
kundefvister salg og verksted,
kurs forbrukerrett

BRANSJESPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**TOR
SIMONSEN**

Avdelingsleder
☎ 982 23 823

✉ tor.simonsen@nbf.no

Lover, forskrifter, rammevilkår,
kurs og prosjekter relatert til
verksteddrift, skade og lakk



**HEIDI
CHR. LUND**

HMS- og
kvalitetsjef
☎ 926 52 464

✉ heidi.lund@nbf.no

Lover forskrifter, rammevilkår,
kurs og prosjekter relatert til HMS,
IA og sykefravær og ytre miljø



**KNUT MARTIN
BREIVIK**

Fagsjef forhandler-
og verksteddrift
☎ 915 46 120

✉ knut.martin.breivik@nbf.no

Hovedansvar for NBFs nyttekjøre-
tøygruppe samt rådgivning i saker
relatert til forhandler- og verksteddrift.



**TORE
RYLANDER**

Fagsjef bilsalg og
digitale flater
☎ 918 68 830

✉ tore.rylander@nbf.no

Alle oppgaver knyttet til bilsalg
og digitale flater



**ASBJØRG
HARSTAD
ANTONSEN**

Annonseansvarlig
☎ 982 23 813

✉ asbjorg.harstad.antonsen@
nbf.no

Annonsealg bladet Bilbransjen

ØKONOMI, MARKED OG MEDLEMSHÅNDTERING



**ERIK
RAMELOW
LILLEJORD**

Direktør økonomi
og forretningsstøtte

☎ 958 42 632

✉ erl@nbf.no

Markedsføring og
medlemsinformasjon.



**LIV
HATLEM**

Leder
medlemsservice
☎ 926 58 113

✉ liv.hatlem@nbf.no

Medlemskap, kontingent,
arrangement, medlemsinformasjon



**MARINA
MARCUSSEN**

Medlems-
konsulent

☎ 468 18 393

✉ marina.marcussen@nbf.no

Medlemskap, arrangementer,
servicemateriell



**KITTY
STORSVEEN**

Medlemskonsulent
☎ 982 23 817

✉ kitty.storsveen@nbf.no

Medlemskap, arrangementer,
servicemateriell



POSTADRESSE

Norges Bilbransjeforbund, Postboks 5486 Majorstuen, 0305 Oslo

E-post: firmapost@nbf.no Telefon: 22 54 21 00

www.nbf.no

BESØKSADRESSE

Norges Bilbransjeforbund, Middelthunsgate 27, 0368 Oslo

FAKTURAADRESSE

Norges Bilbransjeforbund, NHO SP Scanning,
Pb. 5250 Majorstuen, 0303 Oslo

MEDIEPLAN 2018

UTGIVELSER, TEMAER OG KONFERANSER



UTGIVELSER, TEMAER OG KONFERANSER

NR:	TEMA:	MATERIELL-FRIST	UTGIVELSE:
1: Februar/mars	Nybilsalg/verksted	23.02	16.03
2: April/mai	Skade/lakk	13.04	14.05
3: August/sept	Servicemarked18	07.09	28.09
4: November	BruktBil	02.11	27.11

NBFS HOVED-KONFERANSER 2018:

Nyttetekjøretøykonferansen:
8. februar (Konferansen holdes på Norges Varemesse på Lillestrøm samtidig med Automessen 2018)

NBFs Generalforsamling og Lederkonferanse: **18. april**

Skade/lakkkonferansen: **23. mai**

Servicemarked18: **oktober 2018**

Bladet vil bli delt ut på alle NBFs kurs og konferanser.



NORGES
BILBRANSJEFORBUND

Bilbransjen

PDS[®]

Profesjonell DeleService

Din profesjonelle deleleverandør

Originale deler
**Spar tid
og penger**



Vi leverer det meste av de originaldelene du måtte trenge for å utføre reparasjonsjobber for kunder med biler fra Volkswagen, Audi, SKODA eller Volkswagen Nyttkjøretøy. Bestilling av deler gjør du enkelt med ID for bilinformasjon, via telefon eller e-post eller via PartsLink24 bestillingsportal på internett med delekatalog.

→ **ORIGINALE DELER TIL VOLKSWAGEN, AUDI, ŠKODA
OG VOLKSWAGEN NYTTKJØRETØY**

- **100% ORIGINAL KVALITET**
- **GARANTI: 5 ÅR/100.000 KM**
- **RIKTIG PASSFORM**
- **ONLINE BESTILLING**
- **DAGLIG LEVERING**

Harald A. Møller, Frysjavaen 31, 0411 Oslo. Telefon 24 03 33 00.

KONTAKT DIN LOKALE MERKEFORHANDLER FOR NÆRMERE INFORMASJON.

www.pds.no



Nyttkjøretøy