

NORGES BILBRANSJEFORBUND

# Bilbransjen

BILBRANSJENS EGET FAGBLAD - 91. ÅRGANG

NR 01-2020



**CO<sub>2</sub>-UTSLIPP:**

## **HVA BETYR 95-GRAMSMÅLET FOR NORGE?**

Er du en bedrift og lurer du på noe om koronaviruset?  
Gå inn på [www.nho.no](http://www.nho.no)

**KLIKK  
HER!**

# Vil du tilby dine kunder billån uten pant?

**Lånebeløp fra 50.000,- til 100.000,-**

Har kunden behov for egenkapital til leasing eller kjøp av bil? Har kunden fått en stor verkstedregning? Nå kan du søke om Autokonto med inntil 100.000,- til kunden!

## Meget enkel søknad

- Søknad og betaling gjøres meget enkelt
- Utbetaling til dere dagen etter
- Signering med BankID (papirløst) eller på papir
- Ingen pant – forenkler prosessen

### Fakta om Autokonto:

9,9 % nominell rente/år  
Etabl.gebyr 990,-  
Admin.gebyr/mnd. 49,-  
Fleksibel nedbetaling inntil 5 år  
Lånebeløp fra 50.000,- til 100.000,-

Eff. rente 13,43 %, 50.000,- o/60 mnd. Kredittkostnad 17.792,-. Totalt 67.792,-.

Dersom du ønsker mere informasjon om dette produktet er det bare å kontakte oss på tlf 21 31 01 51 eller [resursbank.no](http://resursbank.no)

**Nyhet!**  
**AUTOKONTO**  
fra Resurs Bank

# INNHOOLD

# 01/20

- 6 Nyheter
- 16 Er det noe alternativ til bilen?
- 18 Endringer i NBFs vedtekter
- 20 95-gramsmålet - konsekvenser for Norge
- 22 Moonwalk - blanding av lakkfarger på ny måte
- 26 Slik vil Continental revolusjonere dashbordet
- 28 Ny tungbilgenerasjon med sjåføren i fokus
- 30 Bosch i Norge runder 100 år

## TEMA: FORHANDLER- OG VERKSTEDDRIFT

- 32 - Skuffende utkast til ny verkstedforskrift
- 35 Automessen 2021
- 36 Bertel O. Steen åpnet sin nye storstue
- 38 - Gleder meg til å dra på jobb hver eneste dag

## HMS:

- 40 Går det rett vei med klima- og miljøarbeidet i bedriften?
- 42 Merking av bilpleiemidler

## JUS:

- 44 Hva gjør du når verkstedkunden ikke betaler?



# BLANDING 22

# AV LAKKFARGER

# PÅ EN NY MÅTE



# NBF SPØR: ER DET NOE

# ALTERNATIV TIL BILEN?

# 16

# HVA GJØR DU NÅR

# VERKSTEDKUNDEN

# IKKE BETALER?



# 44

# Bilbransjen

## UTGITT AV NORGES BILBRANSJEFORBUND

Postboks 5486 Majorstuen, 0303 Oslo  
Besøksadresse:  
Middelthunsgate 27, Oslo  
Tlf: 22 54 21 00  
Internett: [www.nbf.no](http://www.nbf.no)

### REDAKTØR

**Egil Steinsland**

E-post: [egil.steinsland@nbf.no](mailto:egil.steinsland@nbf.no)

### JOURNALIST

**Frank Williksen**

E-post: [frank@williksen.no](mailto:frank@williksen.no)

### ADMINISTRERENDE DIREKTØR

**Stig Morten Nilsen**

E-post: [stig.morten.nilsen@nbf.no](mailto:stig.morten.nilsen@nbf.no)

### LAY-OUT OG PRODUKSJON

**Jan Almås**

E-post: [jan@almaasdesign.no](mailto:jan@almaasdesign.no)

### ANNONSER

**Asbjørg Harstad Antonsen**

Tlf: 982 23 813

E-post: [asbjorg.harstad.antonen@nbf.no](mailto:asbjorg.harstad.antonen@nbf.no)

### TRYKK: BK Grafisk

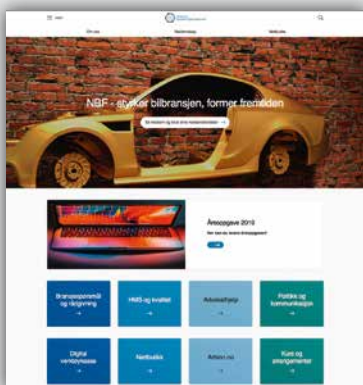
### FORSIDEFOTO

Shutterstock

### ABONNEMENT

Innenlands: kr. 495,-

Utenlands: kr. 580,-



## NBF PÅ NETT

På NBFs nettsider [www.nbf.no](http://www.nbf.no) finner du mye informasjon om NBF og organisasjonens aktiviteter på de forskjellige fagområder.



NORGES  
BILBRANSJEFORBUND

# Korona

Koronaviruset har dramatiske konsekvenser for det norske samfunnet, for næringslivet og bilbransjen. Det kommer til å bli krevende tider. Nå er det tid for å bekjempe viruset.

Bekjempe det sammen som bransje, som næringsliv og som samfunn.

I skrivende stund har regjeringen innført strenge tiltak. Når du leser dette, kan tiltakene være enda strengere eller endret. Du må holde deg oppdatert. Situasjonen er dramatisk.

Hver enkelt bedrift må gjøre sine tiltak, og følge anmodningene fra myndighetene. Det betyr likevel ikke at bedriftene skal slutte å virke. Ingen av tiltakene tilsier nedstenging eller stans av privat virksomhet, med noen spesifikke unntak.

Helsemyndighetene understreker viktigheten av at alle, også enkeltpersoner og bedrifter, følger helserådene og smitteverntiltakene som er iverksatt. Sjekk på nettsidene til Folkehelseinstituttet, [ww.fhi.no](http://ww.fhi.no).

I en stund som denne arbeider NBF fremdeles aktivt. Alle vi som jobber er tilgjengelige for våre medlemmer. Ring oss, send epost eller melding på Facebook, samme hvem av oss, vi skal hjelpe så godt vi kan.

Vi har tilgjengelige kanaler helt inn i regjeringen dersom det kreves spesifikke tiltak.

I denne situasjonen tenker

jeg at vi skal være glade for å være en del av NHO – at du gjennom NBF-medlemskapet også er NHO-medlem.

Jeg tror ingen organisasjoner er bedre posisjonert til å fremme næringslivets interesser enn NHO.

NHO har for en god stund siden satt krisestab og er forberedt. Bruk de tjenestene som de tilbyr. Har du spørsmål om sykepenger eller permittering, skatter eller avgifter, ta kontakt. Ring gjerne våre advokater eller andre, men

bruk også de ansatte i NHO. På [www.nho.no](http://www.nho.no) finner du masse nyttig informasjon.

Opptrappingen av situasjonen skjedde rett før dette bladet gikk i trykken. Noen av artiklene har ikke tatt høyde for dette.

Hold ut.  
Hold sammen.  
Vi er tilgjengelige.

*Stig Morten*

LEDER  
01/20



**KLIKK  
HER!**

**PDS<sup>®</sup>**

Profesjonell DeleService

# ORIGINALE DELER TIL KONKURRANSEDYKTIGE PRISER!

- ▶ **ORIGINALE DELER TIL VOLKSWAGEN, AUDI, SEAT, ŠKODA OG VOLKSWAGEN NYTTEKJØRETØY**
  - ▶ **100% ORIGINAL KVALITET**
  - ▶ **GARANTI: 5 ÅR/ 100.000 KM**
    - ▶ **100% PASSFORM**
    - ▶ **ONLINE BESTILLING**
    - ▶ **DAGLIG LEVERING**
- ▶ **JUST IN TIME - VI LEVERER DELENE NÅR DU HAR BEHOV FOR DE**



Harald A. Møller, Frysjaveien 31, 0884 Oslo, Telefon 24 03 33 00

**KONTAKT DIN LOKALE MERKEFORHANDLER FOR NÆRMERE INFORMASJON**



SEAT

ŠKODA

Nyttetekjøretøy

[www.pds.no](http://www.pds.no)

## NARDO BIL LEANGEN BLE ÅRETS VOLVO-FORHANDLER

Årets Volvo-forhandler i Norge 2019 ble Nardo Bil Leangen. Trondheims-forhandleren fikk blant annet skryt for bedriftens engasjement, utviklingsvilje, fokus på kundeopplevelser og svært gode salgstall. I tillegg til å bli årets forhandler i Norge gikk Nardo Bil Leangen også til topps som årets forhandler i sin region. Det samme gjorde Frydenbø Bilsenter Sør i Kristiansand og Jensen og Scheele Bil i Halden i hver sine respektive regioner.

Under konferansen ble det også delt ut priser til årets forhandler innen Customer Experience Management. Disse prisene gikk til henholdsvis Bil-Service Tønsberg, Otto Moe Namsos og Jensen & Scheele Bil i Halden, som vinnere i hver sin region. Volvo har de siste årene gått til topps i Norsk Kundebarometer som vinner av Kundetilfredshetsprisen i Norge.

Det er de norske Volvo-forhandlernes kunder som har vurdert forhandlerne i undersøkelsen. Det ble også delt ut en individuell pris til årets selger som i år gikk til Rahuldeep Singh, salgssjef ved Bilia Drammen.

Volvo ble i 2019 Norges femte største bilmerke i Norge og det ble registrert 10 056 ny Volvo i Norge.

Det er 48 Volvo-forhandlere i Norge.

## ALBJERK BIL LIER BLE ÅRETS VW-FORHANDLER

Prisen «Årets forhandler Volkswagen» deles ut til den forhandleren som har vært det beste forbildet og levert de beste resultatene i forhandlernettverket i 2019. Prisen gikk til Albjerk Bil Lier. «Det som kjenner årets vinner er at de har et sterkt kundefokus både på salg og service, de setter seg ambisiøse mål, planlegger godt og ikke minst gjennomfører. Albjerk Bil Lier er kreativ i å møte kundenes behov og setter kunden først i alt de gjør, heter det blant annet i begrunnelsen. Albjerk Bil Lier er størst i sitt distrikt med en markedsandel på 13,7%, og registrerte 784 biler i 2019.



## FUNNEMARK LARVIK BLE BESTE TOYOTA-FORHANDLER

Ichiban er et japansk uttrykk som betyr «Nummer 1». Hvert år kårer Toyota en forhandler i hvert land i Europa til sitt markeds Ichiban; landets beste Toyota-forhandler.

Funne-mark Larvik fikk denne utmerkelsen for sine prestasjoner i 2019, og det er ikke første gang prisen havner i Larvik - de vant også for sine prestasjoner i 2017, 2016 og 2015.

Representanter fra alle Ichiban-vinnere blir i juni samlet i Venezia for å motta heder og ære fra toppledelsen i Toyota Motor Europe. Tidligere destinasjoner har vært Lausanne, Roma og Antwerpen.



**PICKUP-PRO**  
- SPESIALISTEN -

Norges bredeste utvalg av utstyr til pickup!

[www.pickup-pro.no](http://www.pickup-pro.no)



**KLIKK HER!**

# DIN LEVERANDØR - UANSETT

Holgersgruppen - Skandinavias største produsent og leverandør av lakkeringsanlegg



**MODULBASERTE  
LØSNINGER**



**SKREDDERSYDDE  
LØSNINGER**

**KLIKK  
HER!**

Tlf. 33 43 02 00



[www.holgers.no](http://www.holgers.no)

## Ønsker du flere lojale kunder?

Tilby faktura og rentefri delbetaling via et kjedeprofilert kort.

**KLIKK  
HER!**



**Bedre likviditet | Ingen risiko | Ingen kostnad for verkstedet**

Dersom du ønsker mere informasjon om dette produktet er det bare å kontakte oss på tlf 21 31 01 51 eller [resursbank.no](http://resursbank.no)

Eff. rente 11,14 %, 15.000,- o/12 mnd. Kredittkostnad 935,-. Totalt 15.935,-.

Resurs Bank AB NUF | Postboks 979 Sentrum, 0104 Oslo | NO org.nr. 984150865 | [www.resursbank.no](http://www.resursbank.no)  
Hovedkontor Resurs Bank AB (publ) i Helsingborg, Sverige | SE org.nr. 516401-0208

 **Resurs  
Bank**



**KLIKK  
HER!**

## Sesongen for hjulskift nærmer seg!

Defekt hjulbolt? Låseboltadapteren mangler? Vi har løsningen til McGard låsebolter, som leveres originalt på alle nyere BMW og MINI.



AGA Tools  
hjulboltverktøy  
kr 3.990,-  
ekskl. mva

**KOED**  
SERVING BMW PEOPLE

tommy.fornes@koedbmw.com  
+47 63 87 47 00  
www.koed.no



NYHETER

Er dette Norgesrekord? Eller enda bedre? Denne Volvo 9700 HD ekspressbuss går mellom Oslo og Måløy, kalt Nordfjord-ekspressen, og har på ett år kjørt over 400 000 km! Her to fornøyde sjåførere – Jostein Hals (til venstre) og Olav Fure.

**MÅLØY - OSLO:**

# 400 000 buss- km på ett år

I løpet av det første driftsåret rundet Vys nye Volvo 9700 HD ekspressbuss 400 000 kjørte kilometer på ruten VY146, Måløy-Oslo. Det skal kjøres jevnt for å nå en slik årlig kjørelengde, men denne ekspressbussruta går strekningen fra Måløy til Oslo, og tilbake, to ganger i døgnet.

– Det gir en døgnproduksjon på 1220 kilometer, forteller Jostein Hals, en av 8-10 sjåførere som kjører denne bussen.

Selv har Jostein 19 år på denne krevende ruta, som er tøff både for sjåfører og materiell. Vinterstid starter ruta ofte med plussgrader og regn på havnivå for så å gå over fjellet i streng kulde og snøfokk – over 930 meter over havet, for så igjen å gå ned mot lavlandet med regn og plussgrader. Ruta ble etablert allerede i 1988 og er med det en av landets eldste.

Bussen, som er bygget hos Carrus i Finland, kjører nærmest kontinuerlig – 7 dager i uka, med to avganger hver vei i døgnet. Den starter fra Oslo kl 09.30 med ankomst Måløy klokken 20.00. Der står den i ro bare litt over en time før en ny sjåfør tar bussen til Oslo igjen med start klokken 21.10 og med ankomst Oslo kl 06.40 på morgenen.

En annen tabell den følger er avgang fra Måløy på morgenen, med ankomst Oslo kl 20.30 og at den tar fatt på returen igjen kl 22.00. Ståtiden pr døgn er begrenset til litt over 2 timer.

Bussen har kun vært ute av trafikk for service, dekkskift, og omprofilering fra Nettbuss til Vy tidligere i år. Service er gjennomført hver passerte 100 000 km – en gang i kvartalet.



**Webasto**  
Feel the Drive

## Spørsmål om bilvarme?

Den beste komforten hver gang!  
[www.webasto.no](http://www.webasto.no)

**KLIKK  
HER!**



Er du en bedrift  
og lurer du på noe  
om koronaviruset?

Gå inn på  
**[www.nho.no](http://www.nho.no)**



NORGES  
BILBRANSJEFORBUND





## DAF MED SUPER SPACE CAB NR. 250 000

DAF kunne for kort tid siden markere leveringen av sin Super Space Cab nr. 250 000 siden den første utgaven av selskapets største og mest komfortabel førerhytte så dagens lys i 1993. Jubileumsutgaven heter XF Super Space Cab Celebration Edition, som DA F selv betegner som markedets største og mest behagelige førerhytte.

Konjakkfarget lær er blant annet standard utstyr. Det samme gjelder TNR navigasjonssystem, klimaanlegg som også kan

betjenes fra bakveggen og stort kjøleskap.

I dagens utgave har førerhytta et volum på 12,6 kbm og en takhøyde på hele 2,23 meter. Det finnes 925 liter oppbevaringsplass, og den er utstyrt med ton generasjoner av senger. Den laveste er 80 cm bred og 2,20 m lang og leveres med en tykk Xtra Comfort-madrass.

XF Super Space Cab Celebration Edition er tilgjengelig for trekkvognmodellene 4x2 FT og 6x2 FTG, I tillegg til alle faste lastebilmodeller. Tilgjengelige motorer har 450, 480 eller 530 hk.

## NEDERLENDERE TIL NORGE FOR Å LÆRE ELBILREPARASJON

Den helt spesielle elbil-utviklingen på det norske markedet vekker interesse rundt om i Europa. Senest hadde NBF i begynnelsen av mars besøk av en delegasjon på 22 personer fra frie verksteder i Nederland.

– Besøket kom i stand i regi av Bovag, som er en interesseorganisasjon som har mye til felles med NBF, forteller Knut Martin Breivik, som var primus motor for arrangementet.

– Nederlenderne ønsket å få kunnskap om hvordan elektrifiseringen påvirker verkstedene, og Norge var da et naturlig sted å reise til, sier Breivik, som legger til at Nederland for første gang passerte Norge i antall solgte elbiler i fjor.

– Det høye elbilsalget her i landet har ført til at NBF har holdt en rekke innlegg for ulike organisasjoner fra flere land når det gjelder



fremdriften på elektrifiseringen og problemstillinger knyttet til dette, forteller han videre.

Til å informere de nederlandske gjestene hadde NBF fått med kompetente innledere – direktør John-Axel Granberg, Meca, ettermarkedsdirektør Magnus Bjørseth, Nissan Nordic og adm. direktør Morten Harsem, Snap Drive.

Det var også lagt inn besøk hos Snap Drive på Majorstuen med Harsem som vert, Mekonomen Bilservice Skedsmo, der daglig leder Andre Hasanov ønsket velkommen, og Bilservice Konsult ved daglig leder Terje Wiik.

## NYTT OM NAVN:

**HARALD FRIGSTAD** overtar som konsernsjef i Bertel O. Steen etter Bjørn Maarud. Han tiltrer stillingen 1. april, og kommer fra jobben som CEO i Birger N. Haug Holding. Harald Frigstad (51) er utdannet siviløkonom ved Norges Handelshøyskole i Bergen. Han arbeidet i Møller Mobility Group fra 1994 til 2017, og hadde i denne perioden flere sentrale stillinger, blant annet som adm. direktør for Møller Bil Norge.



Bjørn Maarud, Sverre Leiro og Harald Frigstad. (Foto: Bertel O. Steen)

Nåværende konsernsjef Bjørn Maarud har i 18 år vært tilknyttet Bertel O. Steen som styremedlem, og deretter som konsernsjef i bil- og eiendoms-selskapet fra 2013. I perioden Maarud har ledet selskapet, har omsetningen økt fra 9,6 milliarder kroner til 16 milliarder i 2018.

### BIRGER SKJELLVIK

går som kjent av som styreleder i NBF 23. april. Han ønsker fortsatt å jobbe i bilbransjen, og tiltrådte 16. mars ny rolle som daglig leder i Birger N. Haug Holding og styreleder i Birger N. Haug. Han overtok her etter Harald Frigstad, som tiltrer som ny konsernsjef i Bertel O. Steen 1. april.

En viktig del av rollen hos Birger N. Haug vil være å bidra ved omstrukturering og videreutvikling av virksomheten.

Birger Skjellvik har hatt en rekke sentrale stillinger i bilbransjen, blant annet som adm. direktør i Volvo Car Norway, konsernsjef i Møller Mobility Group og konsernsjef i Volkswagen Group Sverige. I tillegg til perioden som styreleder i NBF, har han bl. a. også vært styreleder i Albjerk Bil og Johnsen Bil, og eier og daglig leder av Lillestrøm Bilcentral AS



# NHO anbefaler bedriftene til enhver tid å forholde seg til de rådene som helsemyndighetene gir.

Oppdaterte råd fra relevante myndigheter og Næringslivets Sikkerhetsråd (NSR) finner du her:

## **Folkehelseinstituttets anbefalinger**

[www.fhi.no/nettpub/coronavirus](http://www.fhi.no/nettpub/coronavirus)

## **UDs reiseråd**

[www.regjeringen.no/no/tema/utenrikssaker/reiseinformasjon/velg-land/id2414273](http://www.regjeringen.no/no/tema/utenrikssaker/reiseinformasjon/velg-land/id2414273)

## **Næringslivets Sikkerhetsråd (NSR)**

[www.nsr-org.no/aktuelle-saker/koronavirus-rad-til-naringslivet-article1412-110.html](http://www.nsr-org.no/aktuelle-saker/koronavirus-rad-til-naringslivet-article1412-110.html)

## **Datatilsynets råd om personvern**

[www.datatilsynet.no/aktuelt/aktuelle-nyheter-2020/koronasmitte-og-personvern](http://www.datatilsynet.no/aktuelt/aktuelle-nyheter-2020/koronasmitte-og-personvern)



**NORGES  
BILBRANSJEFORBUND**





# Kamerabasert livredder

Fremtidens biler vil i større grad ha oversikt over hva som skjer inne i bilen. Ved hjelp av AI-teknologi og kamerasensorer rettet mot sjåføren. Et nytt overvåkningssystem fra Bosch skal forebygge trafikkulykker ved å passe på at sjåføren er fokusert. Systemet ventes lansert i 2022, samtidig som EU innfører nye krav for å øke trafikksikkerheten.

Mikrosøvn, distraksjon, viklet sikkerhetsbelte - det er mye som kan skje i et kjøretøy og få alvorlige konsekvenser. For å hindre trafikkulykker har Bosch utviklet et overvåkningssystem inne i bilen der kameraer og kunstig intelligens (AI) overvåker om sjåføren konsentrerer seg om oppgaven sin.

– Ved hjelp av AI-teknologi og kameraer kan vi forebygge trafikkulykker og gjøre kjøretøyet til en livredder. Først når bilen vet hva sjåføren og passasjerene gjør, kan kjøringen bli tryggere, sier Harald Kröger fra Bosch.

## ÅRETS FORHANDLER VW NYTTEKJØRETØY

Prisen «Årets Nyttetekjøretøy forhandler Volkswagen» for 2019 ble tildelt Gumpens Auto Vest, som utmerket seg på flere områder, ifølge Håkon Wirak, direktør Volkswagen Nyttetekjøretøy.

– Gumpens Auto Vest kjennetegnes av et stort engasjement overfor kundene og setter alltid kunden i fokus både på salg og service. De er kreative, nytenkende og er alltid i forkant, sa Wirak.

– Gumpens Auto Vest er svært aktive i sitt lokalmarked når det gjelder å bygge merkevaren Volkswagen Nyttetekjøretøy. Forhandleren preges av en sterk lederkultur og har et

Som et resultat av økningen i antall trafikkulykker stiller EU-kommisjonen nye krav til økt trafikksikkerhet. Det er beregnet at dissekravene vil kunne redde over 25 000 liv, og forebygge minst 140 000 alvorlige skader i trafikken.

Ved hjelp av maskinlæring – dyp læring – har ingeniører fra Bosch lært systemet å forstå sjåførens mønster basert på innspillinger av ekte kjøresituasjoner. Et kamera som er integrert i rattet registrerer om sjåføren får tunge øyelokk, om sjåføren er distrauert eller vrir hodet mot passasjeretsetet eller baksetet.

Takket være AI-teknologien oppdages slike situasjoner, og kjøretøyet varsler om fare og hjelper til med kjøringen. Systemet kan også anbefale sjåføren å ta en pause fra kjøringen, slik de fleste nye biler i dag allerede har et system for, eller senke farten.



utpreget vinnerinstinkt i alt de gjør, sa Wirak.

Gumpens Auto Vest fikk en markedsandel på 31,4% i 2019 og 406 varebiler (under 3,5 tonn) ble registrert.

## NYTT OM NAVN:

### HÅKON ÅMOTSBAKKEN

tiltrådte i januar stilling som ny salgsdirektør for automotivedelen av DEFA. De siste fem årene har Åmotsbakken vært leder for service-markedet til Nissan Norge. DEFA er Nordens største leverandør av ladeløsninger til bolig, borettslag og sameie, næring og det offentlige, med over 90 000 installerte ladepunkter.



### SIMONA TROMBETTA

er ansatt i stillingen som konserndirektør for strategi og forretningsutvikling i Bertel O. Steen. Hun kommer fra en annen stilling i samme avdeling, og får plass i konsernledelsen til selskapet. Hun overtok etter André Sjøasæt, og tiltrådte sin nye stilling 1. januar 2020. Simona Trombetta begynte i Bertel O. Steen i august 2018. Hun kom da fra stillingen som investeringsdirektør i Braganza, et privat investerings-selskap med fokus på investering og utvikling av selskaper innenfor fly, reiseliv, tech og retail.



### BJØRN LAKSFORSMO

er ansatt som direktør for drift og vedlikehold i Statens vegvesen. Stillingen er nyopprettet for den nye landsdekkende divisjonen. 45-åringen fra Tromsø skal lede den nye divisjonen, som har ansvaret for drift og vedlikehold av riksveiene, og utbyggingsprosjekter opp til 200 millioner kroner. Divisjonen har om lag 900 ansatte og har divisjonskontor i Tromsø. Direktøren rapporterer til vegdirektøren, og er en del av ledelsen i Statens vegvesen.



### REIDAR HOLTEDAHL

blir ny merkesjef for Opel hos Bertel O. Steen. Han kommer fra jobben som merkesjef for Citroën der han tiltrådte sommeren 2016. Holtedahl begynte i Bertel O. Steen som produktsjef for personbiler i Mercedes-Benz Norge i 2007. I perioden 2011–2014 var han salgs- og markedsdirektør før han tok over som servicemarkedsdirektør for Mercedes-Benz personbil. Holtedahl etterfølger Johnny Kr. Danielsen.



# OPPNA PERFEKT BALANSE

«JEG FÅR BEDRE RESULTATER  
VED Å BRUKE MINDRE ENERGI.»



**KLIKK  
HER!**



## LAKKER NYE DELER RASKERE MED DEN NYE NS2081 - NS2084 - NS2087 ULTRA PERFORMANCE NON-SANDING SURFACER

Som en del av Ultra Performance Energy System reduserer den nye NS2081 - NS2084 - NS2087 Ultra Performance Non-Sanding Surfacer lakkeringsstidene med opptil 50 %. Ultra Performance Energy System er den eneste løsningen på markedet som tillater behandling ved 60 °C, 40 °C eller til og med bare 20 °C - noe som reduserer energiforbruket med opptil 70 %. Så nå har du full kontroll. Avhengig av arbeidsbelastningen kan du velge super-hurtige lakkeringsstider, super-lavt energiforbruk eller en avveining mellom de to. Takket være den innovative teknologien gir Ultra Performance Energy System uansett fremragende resultater. Finn ut mer på [cromax.no/ultrasystem](http://cromax.no/ultrasystem)



© 2018 Axalta Coating Systems. All rights reserved.

## Ønsker du flere lojale kunder?

Tilby faktura og rentefri delbetaling via et kjedeprofilert kort.

**KLIKK  
HER!**



**Bedre likviditet | Ingen risiko | Ingen kostnad for verkstedet**

Dersom du ønsker mere informasjon om dette produktet er det bare å kontakte oss på tlf 21 31 01 51 eller [resursbank.no](http://resursbank.no)

Eff. rente 11,14 %, 15.000,- o/12 mnd. Kredittkostnad 935,-. Totalt 15.935,-.

Resurs Bank AB NUF | Postboks 979 Sentrum, 0104 Oslo | NO org.nr. 984150865 | [www.resursbank.no](http://www.resursbank.no)  
Hovedkontor Resurs Bank AB (publ) i Helsingborg, Sverige | SE org.nr. 516401-0208

**Resurs  
Bank**

**KLIKK  
HER!**

## Bilbransjens stillingsmarked

**BilJobb.no**

**CarNext:**

Flere spennende stillinger

**Møller Bil Gjøvik:**

Takst- og logistikkansvarlig

**Møller Bil Oslo Vest:**

Delemedarbeider / deleselger

**MAN Drammen:**

Daglig leder

**Møller Bil Kalbakken:**

Bruktbilselger

**Harald A. Møller AS:**

Regionsjef Service  
Operations

**Bertel O. Steen Larvik:**

Salgs- og markedssjef

**Møller Bil Molde:**

Serviceleder

**Harald A. Møller AS:**

Salgssjef Volkswagen  
Nyttkjøretøy

**Møller Bil Jessheim:**

Norges beste Audiselger!

**RSA BIL Kristiansand:**

Kunderådgiver

**RSA BIL Kristiansand:**

Bilmekaniker

**RSA BIL Forus:**

Storforbrukerselger

**Bertel O. Steen Larvik:**

Selger Peugeot

**Bilia Skien:**

BMW-tekniker

**Bilia Skien:**

Tekniker BMW

**Bilia Drammen:**

Nybil-selger Volvo

**Forlaget Last og Buss AS:**

Daglig leder

**Møller Bil Oslo Vest:**

Bilmekaniker Audi

**Nissan Nordic:**

Corporate Sales  
Area Manager

**KBV Norge AS:**

Konsulent/Kontrollør

**Nokian Dekk AS:**

Salgssjef

**Bilskaden Hadeland AS:**

Flere spennende stillinger

**BEMA AS, avd Oslo:**

Flere spennende stillinger

**JB Maskinteknikk AS:**

Serviceteknikere Bergen

**JB Maskinteknikk AS:**

Serviceteknikere Biri

**JB Maskinteknikk AS:**

Serviceteknikere Stavanger

**JB Maskinteknikk AS:**

Serviceteknikere Oslo

**JB Maskinteknikk AS:**

Serviceteknikere Trondheim

**Liebherr-Norge AS:**

Customer Relations Manager

**Bertel O. Steen Trøndelag:**

Leder dekkteam

Alle stillinger profileres til langt over  
**200.000 lesere** på nyhetstjenestene  
BilNytt.no og MotorBransjen.no, samt  
BilNorge.no, YrkesBil.no og i bladene  
Bil Autofil, Bilfag, MotorBransjen og YrkesBil.



**BilNorge.no BilNytt.no**  
**MotorBransjen.no BilJobb.no**

**autofil Bilfag**

NYHETER



## Ford Transit på fo

Ford har godkjent bruk av 100 % biobasert drivstoff i alle sine Transit nyttekjøretøy med 2,0-liters EcoBlue dieselmotor. Den fornybare plantebaserte dieselen (HVO) er laget av vegetabilsk matoljeavfall.

– Ved å gjøre det mulig for våre varebiler å gå på drivstoff som er lagd av fossilfritt avfall kan vi tilby kjøretøy som vil forbedre luftkvaliteten. Det vil også redusere utslippene kraftig. For oss som den største produsenten av nyttekjøretøy i Europa er dette en svært god nyhet, sier administrerende direktør i Ford Motor Norge, Per Gunnar Berg.

HVO (hydrert vegetabilsk olje – eller fornybar diesel) kan erstatte diesel og gjøre luftkvaliteten bedre. Sammenlignet med vanlig diesel kan HVO føre til at klimagassutslippene reduseres med hele 90 %.

## DEKKMANN-UTVIDELSE I TRONDHEIM

I slutten av januar åpnet Dekkmann ny avdeling, Dekkmann Sandmoen, i helt nytt bygg i Kvenildskogen 12, sør for Trondheim sentrum.

Nyåpningen er en samlokalisering av tre eksisterende Dekkmann-avdelinger som hadde nær geografisk beliggenhet, og betjener kunder innenfor personbil, last, anlegg og landbruk. I tillegg inngår et fullverdig bilverksted for personbil.

– Med økt kapasitet til reduserte kostnader – og mål om flere og enda bedre kundeopplevelser gleder vi oss til å møte eksisterende og nye kunder i våre nye lokaler, sier kjedesjef i Dekkmann, Erik Frey Olsen.





# ssilfri friturerolje

Kjøretøy som bruker det fossilfrie bærekraftige drivstoffet slipper ut mindre NOx og andre partikler enn andre dieselskjøretøy, fordi drivstoffet verken inneholder svovel eller oksygen.

Flere selskap rundt i hele Europa samler i dag inn matolje fra restauranter, storkjøkken og skoler. Med EU-prosjektet RecOil ønsker Europakommisjonen å ytterligere øke innsamlingen, blant annet ved å samle inn matolje fra private husholdninger, for dermed å kunne øke produksjonen.

HVO består også av fornybar, ikke-spiselig fiskeolje og dyrefett. Dette gjør at bilen starter lettere når det er kaldt ute. Ford har testet HVO grundig i sine 2,0-liters EcoBlue-dieselmotorer for å være sikre på at det ikke er behov for å gjøre forandringer på motoren for å ta det i bruk.

Serviceintervallene blir heller ikke påvirket ved bruk av det mer miljøvennlige drivstoffalternativet. Den fornybare dieselen er derfor godkjent for bruk på alle modeller med 2,0-liters EcoBlue dieselmotor, det vil si 2-tonns Transit, Transit Custom og 9-seteren Tourneo Custom.

HVO100 selges på flere utvalgte bensinstasjoner i Norge. HVO selges som et helt rent biodrivstoff, og kan også blandes sammen med diesel. Tradisjonell fossil-diesel og HVO kan brukes om hverandre på bilen, men HVO som skal benyttes må være i henhold til europeisk standard EN15940.



## AUTOSERVICE KÅRET TIL ÅRETS IVECO-FORHANDLER

På det årlige IVECO Kick-Off-arrangementet i København i slutten av januar ble årets beste forhandler og selgere feiret. Autoservice kunne ta med seg hjem prisen som årets forhandler. Transportkonsulent Per Seljeseth i Autoservice fikk dessuten pris som årets selger av varebiler. Øvrige prismottagere: Årets selger – medium/heavy: Frode Bjørkli, IVECO Bærum. Årets Gazelle: Christian Paulsberg, IVECO Oslo

## VITO FÅR 7 NYE ÅR SOM POLITIBIL

Direktør i Politiets Fellestjenester Helge Clem og konsernsjef i Bertel O. Steen Bjørn Maarud undertegnet nylig den nye bilavtalen med Politiets Fellestjenester. Den innebærer at Mercedes-Benz Vito vil være stor patruljebil i politiet de neste 7 årene. I dag er det nesten 400 Mercedes-Benz Vito i operativ tjeneste, og modellen har en lang historie som tjenestebil i politiet.



Direktør Helge Clem (t.v.) i Politiets Fellestjenester og konsernsjef i Bertel O. Steen, Bjørn Maarud. (Foto: Bertel O. Steen)

# KOED

BMW. MINI. ALPINA.

Topp kundeservice, stort lager av kvalitetsdeler, enorm merkekunnskap og rask levering. Vi hjelper deg å hjelpe dine kunder.

Kontakt oss i dag: info@koed.no / +47 63 87 47 00

Nye og brukte reservedeler  
Spesialverktøy  
Partnerverksteder  
B2B-konto  
HELIOS ERP-system



**KLIKK HER!**

# ER DET NOE ALTERNATIV TIL BILEN?

**BILEN ER UNDER PRESS.** Politikere og miljøorganisasjoner tar til orde for kraftige restriksjoner på bilkjøring. Bilen og klimautslipp settes i automatisk sammenheng. Løsningen deres er å redusere bilbruken. Folk skal ikke eie eller bruke bil. Det utfordrer bilens posisjon og dermed norske bilbedrifter. Konsekvensen kan bli alvorlig for forhandlere og verksteder over hele landet. Noen må fortelle den andre siden av historien om bilen. Det tenker NBF å gjøre.

Vi ser det i en lang rekke medieutspill om økning i bomavgifter, økning i drivstoffavgifter, etablering av bilfrie soner, strid om veiutbyggingsprosjekter og så videre og så videre – bilen snakkes ned og blir syndebukk. Men er det egentlig realiteten? Har vi egentlig et alternativ til bilen, og er den ikke like mye løsning som problem?

Klimautslipp er en utfordring som må løses. Bilen er en stor kilde til utslipp, men også en transportform som drastisk kutter utslipp. I 2009 var gjennomsnittlig CO<sub>2</sub> utslipp fra registrerte nye biler på 151 gram, i 2019 var det 60 gram – og i disse dager vil andelen elektriske biler i bilparken bikke 10 prosent.

Det er en drastisk endring, og en imponerende utvikling som norsk bilbransje har vært helt sentral i. Bilbransjen bidrar til å løse klimautfordringen, vi skaper den ikke. Med stadig flere null- og lavutslippsmodeller tilgjengelig vil bidraget bli enda større.

Samtidig, bilparken er stor og gammel. Snittbilen er ti år gammel. Det vil si at hovedproblemet ikke er nybilen, men å



Foto: Shutterstock



få skiftet ut de eldre og mest forurensende bilene. For å få det til vil vi måtte ha en helt ny og offensiv politikk. Utskiftningstakten må opp.

Vi trenger en ny og offensiv politikk for å fornye bilparken. Det handler om klima, men også om trafikksikkerhet. Nye biler er bedre enn gamle.

### **BILEN FÅR SAMFUNNET TIL Å GÅ RUNDT**

Bilen er en forutsetning for å leve og virke i landet vårt. Fjorder, fjell og spredt bosetning gjør at Norge er som skapt for bilen. Skal gods og varer frem er lastebilen uunnværlig. Skal familielogistikken gå opp trengs bilen.

Bilen er et samfunns gode. Den er en forutsetning for et konkurransedyktig næringsliv lokalt, og den representerer titusener av arbeidsplasser.

Bilen står i dag for over 75 prosent av all varetransport og mer enn 80 prosent av all persontransport i Norge. Over 2,7 millioner personbiler over hele landet sørger for at folk kommer seg fra A til Å.

Over 60 millioner passasjerkilometer med personbil kjøres hvert år. Det er et enormt tall, men det viser hvor viktig personbiler er for å dekke vårt transportbehov. De færreste av disse kilometerne kjøres fordi man syns det er gøy, de kjøres fordi man må.

I tillegg er det 72 000 lastebiler og 500 000 varebiler som sørger for at Norge går rundt. Siste NTP anslår at godsmengden i 2030 vil øke med 170 millioner tonn – utnytt hver centimeter av jernbanen

og flytt det man kan ut på sjøen, uansett går det ikke å ta den veksten uten lastebilen.

Samtidig har bil- og transportnæringen en samlet omsetning på cirka 400 milliarder kroner, sysselsetter 145 000 mennesker, og utbetaler 60 milliarder kroner i lønn.

Innen kategorien handel og reparasjon av motorvogner viser SSBs statistikk at bransjen omsatte for 215 milliarder, investerte 1,7 milliarder, hadde 48 200 ansatte og utbetalte 23,7 milliarder i lønn. Til sammenligning er den samlede sysselsettingseffekt av sjømatnæringen rundt 58 000 årsverk.

Bilbransjen og andre bil- og transportvirksomheter er en betydelig næring og arbeidsgiver. Bransjen utøver et viktig samfunnsoppgaver, og bidrar med arbeidsplasser over hele landet.

### **DET ER IKKE NOE ALTERNATIV TIL BILEN**

Egentlig får den negative omtalen av bilen for mye plass i media og i den politiske debatten. Få mener på fullt alvor at Norge skal klare seg uten bilen. Eksempelvis peker regjeringens eget ekspertutvalg for teknologi og fremtidens transportinfrastruktur på at flere delmål - som for eksempel å flytte gods fra vei til sjø, eller redusere trafikken med formål å kutte utslipp – egentlig er utdatert, fordi utslipp fra bilene er i ferd med å løses. Istedenfor mener utvalget at myndighetene må fokusere på faktisk målsetning, og er målet utslippskutt vil bilen komme godt ut.

NBF vil arbeide for å løfte frem bilen, og det blir en av våre prioriterte oppgaver fremover. ■



«NBF vil arbeide for å løfte frem bilen, og det blir en av våre prioriterte oppgaver fremover.»

# ENDRINGER I NBFs VEDTEKTER

**I 2019 har NBF gjennomført en lengre navn- og merkevareprosess. Resultatet av denne er blant annet en modernisering av vedtektene. Endringene vil legges frem for generalforsamlingen i april 2020.**

Bakgrunnen for moderniseringen er å ruste NBF til å møte utfordringene som bilbransjen står overfor. Endringene vil ikke medføre et stort skifte i hvordan NBF jobber eller medlemstilbudet over natten, men vil gjøre organisasjonen mer endringsdyktig og samlende.

Overordnet legger endringene opp til et bredere medlemsgrunnlag og et spissere formål. NBF skal være organisasjonen som samler alle foretak som i egen regi driver bil- eller bilrelatert virksomhet. I dag er det ikke slik.

I tillegg skal formålet være tydeligere. NBF skal jobbe for en lønnsom og innovativ bilbransje. Det handler ikke bare om bilbransjen, men også bilens plass i samfunnet. Vedtektsendringene gjør det også enklere å sikre at NBFs medlemsmasse fremdeles er seriøse og profesjonelle.

Merkevaren NBF skal ikke settes i fare, og målet med endringen er ikke å få flere medlemmer.

## VIKTIGSTE ENDRINGER

Medlemsgrunnlaget endres til:

*Som medlemmer i Forbundet kan opptas:*

*Alle foretak som i egen regi driver bil- eller bilrelatert virksomhet og som tilfredsstillende vilkår som lovgivningen til enhver tid fastsetter for utøvelse av virksomheten.*

*På samme betingelser kan også opptas mor- og datterselskaper i konsernbedrifter hvor dette faller seg naturlig, eller at ikke dekkende tilbud for foretaket finnes i annen landsforening i NHO.*

*Forbundsstyret har fastsatt utfyllende retningslinjer for opptak av medlemmer som administrasjonen forholder seg til ved behandling av søknader om medlemskap.*

*I tilstilfeller avgjør Forbundsstyret om et foretak kan opptas som medlem.*

Det vil også gjøres endringer som sikrer at medlemsmassen er seriøse og profesjonelle. Blant annet vil det åpnes for at det kan stilles spesialkrav til medlemsgrupperinger der det er ekstra viktig å sikre seriositeten.

Formålet endres til:

*NBF skal arbeide for en lønnsom og innovativ bilbransje, gjennom å:*

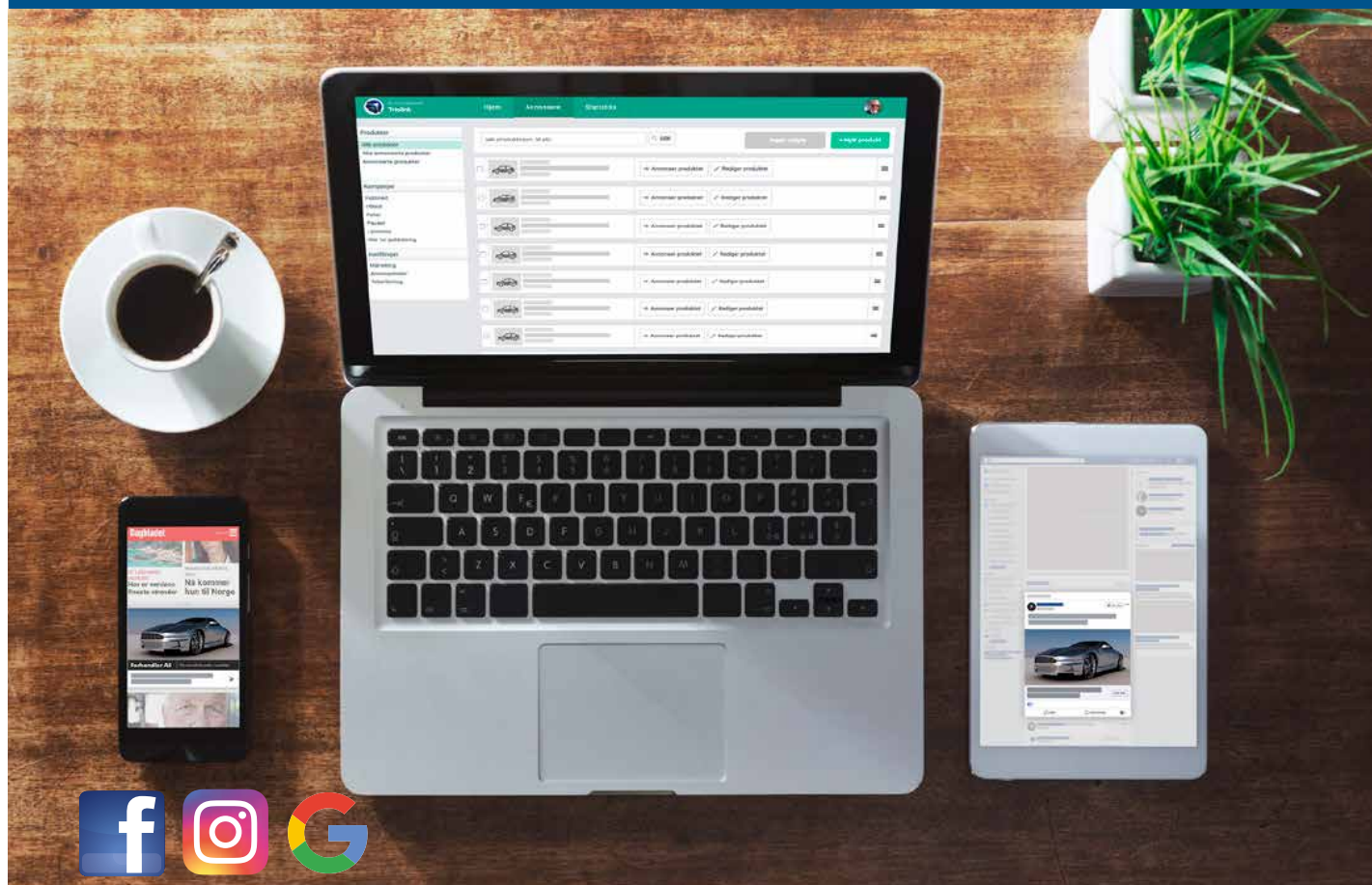
- Sikre bilens omdømme i samfunnet
- Sikre nok og riktig kompetanse til bilbransjen i fremtiden
- Sikre høy grad av profesjonalitet og seriositet i bilbransjen
- Sikre merverdi for våre medlemmer og deres kunder
- Sikre forutsigbarhet i rammebetingelsene og at bilbransjens interesser blir ivaretatt.

«NBF skal arbeide for en lønnsom og innovativ bilbransje.»

**KLIKK  
HER!**

# TRIOLINK ANNONSEPLATTFORM

Fremtidens digitale annonseverktøy  
for bil og motor bransjen.



## Markedets smarteste og effektive annonseringsløsning.

Fremtidsrettet markedsplattform utviklet spesielt for bil og motorbransjen. Direkte integrert med Triolink salg og CRM system for effektiv annonsering på Facebook, Instagram og Google. Samler annonsering, rapportering og leads i en løsning. Effektiviserer og automatiserer annonseringsprosessen, kutter kostander og gir full kontroll på den digitale markedsføringen.

**Kom i gang med fremtidens annonseringsløsning.**

### For mer informasjon kontakt:

Magne Antonsen

Telefon: +47 970 04 801

E-post: magne@triolink.no

*triolink*   
programvare

# 95 GRAMS- MÅLET I EUROPA KONSEKVENSER FOR NORGE

Foto: Shutterstock

**Clean Air For Europe - CAFE-programmet - ble opprettet for rundt 20 år siden for å bidra til redusert luftforurensning og derigjennom renere luft i Europa. I år innføres 95 gram målet i EU. Det vil si at snittutslippet av CO<sub>2</sub> fra alle nye biler skal fra 2021 være maks 95 g CO<sub>2</sub> per kilometer.**

**F**olommen av nye elektriske, ladbare og rene hybridbiler er en konsekvens av denne politikken. Målsetningen skal nås, og bøtene til bilprodusentene dersom de ikke når dem er potensielt svært store.

Det er forskjeller på hvordan gjennomsnittlig utslipp måles, og de ulike produsentene har forskjellige målsetninger. Hovedformålet er å få ned utslippene i transportsektoren, og i dag utgjør vei-trafikken brorparten av disse utslippene.

## HVA ER 95 GRAM MÅLET EGENTLIG?

I 2020 vil beregningen gjelde for 95 prosent av de nye bilene, og de 5 prosentene av de nye bilene med høyest utslipp telles ikke med. Produsentene får incentiver for å selge null- og lavutslippsbiler (i praksis elektriske biler og plug-in hybrider), det vil si de som slipper ut mindre enn 50 g CO<sub>2</sub> per kilometer, i form av såkalte superkreditter. Snitt utslipp fra denne type utslipp teller som to kjøretøy i 2020, 1,67 kjøretøy i 2021 og 1,33 kjøretøy i 2022. Men superkredittene kan maks utgjøre en reduksjon på 7,5 gram CO<sub>2</sub> i løpet av disse tre årene.

## Topp 10-listen incentiver per land:

Romania (opp til €11,500)  
Slovenia (opp til €7,500)  
Frankrike (opp til €6,000)  
Tyskland (opp til €6,000)  
Italia (opp til €6,000)  
Sverige (opp til €5,500)  
Spania (opp til €5,500)  
Irland (opp til €5,000)  
England (opp til €4,200)  
Belgia (opp til €4,000)

I Tyskland må bilprodusentene selv dekke halvparten av støtten, opp til kr. 30.000,- per elektrisk bil og kr. 22.500,- per plug-in hybrid.

I tillegg kan bilprodusentene gruppere seg, og dermed måles i fellesskap for å nå utslippsmålene. Bilprodusentene har forskjellige mål. Kravene til den enkelte bilprodusent settes i forhold til gjennomsnittlig vekt på deres solgte biler.

Produsentene av tyngre biler tillates høyere utslipp enn produsentene av lettere biler. Eksempelvis er de foreløpige kravene basert på 2018-salg til PSA/Opel 91 gram og Volvo 108 gram. Kravene i totalitet vil være målsetningen for EUs gjennomsnittlige utslipp, det vil si 95 gram.

Hvis de gjennomsnittlige CO<sub>2</sub>-utslippene fra en bilprodusents flåte overstiger deres mål i løpet av et gitt år, må produsenten betale en utslippspremie (det vil si bot) for hver bil som er solgt/registrert (i Europa). Boten er 95 Euro for hvert gram CO<sub>2</sub>/km overskridelse – per solgte bil. Eksempelvis ser vi at hvis Volkswagen

Group ender 1 g CO<sub>2</sub>/km over sitt krav/mål vil det medføre en bot på mer enn 3,5 milliarder kroner.

Samtidig er det etablert incentiver for å selge nullutslippsbiler i svært mange av EU-landene, og flere vil komme.

## KONSEKVENSENE SER VI PÅ MODELLUTVALGET

Allerede er det enkelt å se konsekvensen av EU-kravene:

- Produksjonsplaner og -kapasitet av ladbare biler dobles fra 2019 til 2020
- Antall ladbare modeller som finnes i markedet i 2020 tredobles i forhold til 2018
- Store individuelle forskjeller bilprodusentene imellom på nødvendige tiltak
- Alle bilprodusentene vet hva som må til og har en plan
- Tilgang på batterier er «under kontroll», prisnedgangen vil fortsette

Slik vi tolker situasjonen er alt i prinsippet tilrettelagt for at kravene fra EU skal nås, det store spørsmålet er om markedet er klart for overgangen.

## EU TROR KRAVENE ER MULIG Å NÅ

EU mener det er grunn til optimisme i Europa. Både fordi bilkjøpere i større grad åpner for ladbare biler, men også fordi større flåter raskere kan elektrifiseres, i tillegg kommer nye produkter og det faktum at bilprodusentene faktisk ønsker – og må – få null- og lavutslippsbiler ut i markedet.

Optimismen i EU baserer seg på:

1. 5 % - 12 % av bilkjøperne i fem land sier det er «svært sannsynlig» at neste bil vil være ladbar.
2. Rundt 40 % av bilkjøperne i fem land sier det er «sannsynlig» at neste bil vil være ladbar.
3. Større flåter kan bli elektriske raskt på grunn av fokus på totale eierkostnader, tilgang på parkering og lading.
4. Ladbare biler kan bli «satt på veien» av bilprodusentene selv i bildelingsprogrammer.
5. I EU er det nå 175.000 offentlige ladepunkter, utbyggingen skjer raskt med rundt 50.000 nye i året.
6. Markedsføring har vært minimal, og øker nå sammen med kompetanse og insentiver for forhandlerne.

Likevel, det er noen skjær i sjøen. Selv om ladbare biler produseres og modellutvalget blir bredt så skal bilene fortsatt selges.

## Tilgjengelige ladbare modeller:

2018: 60 modeller  
2019: 100 modeller  
2020: 176 modeller  
2021: 214 modeller

Pris vil måtte brukes offensivt, ettersom det er «billigere» enn bøter. Konsekvensen kan være at det blir en priskrig.

NBF tror på tre hovedscenarier:

«**Pull marked**» Europa tar imot de ladbare bilene «med storm», markedsprognosene overgås, store markeder prioriteres, norske importører får tildelinger mer basert på markedsstørrelse (1 %), nye ventelister, nedgang i nybilsalget i Norge.

«**Business as usual**» Forventet markedsrespons i Europa (markedsandel 5 % - 7 %), bilprodusentenes individuelle planer holder, markedet for ladbare biler i Norge (i alle segmenter) normaliserer seg med stor konkurranse, stabilt nybilsalg på nivå med foregående år.

«**Push marked**» Det europeiske salget går dårligere enn forventet, bilprodusenter kommer etter skjema, større kampanjer iverksettes, handler bare om å få ladbare biler på veien – ikke hvor, høyere nybilsalg i Norge enn foregående år, markedsandel ladbare biler 75 % - 80 %?

Som en tilleggsdimensjon vil trolig suksessen, eller grad av suksess, til nye elbil-merker (eksempelvis MG, Byton osv) avhenge av hvilket scenario som slår til.

## TROLIG BUSINESS AS USUAL...

EU-kravene har konsekvenser for norske forhandlere. Helt konkret har vi sett det på modellutvalget som har vært tilgjengelig i 2019, og der mange har lidd over å ha manglet ladbare modeller. Samtidig ser vi det på modellutvalget som kommer.

NBF tror mest på business as usual-scenariet. Ambisjonene til fabrikkene er å ha kontroll på dette, og det ligger trolig en lang rekke analyser til grunn for planene deres. Samtidig er det lite som skal til for at ting ikke går som planlagt. Da kan man risikere et pull- eller push-marked. Bilforhandlere gjør lurt i å tenke igjennom hvordan man kan håndtere disse scenariene.

*Den store «jokeren» for Norge i 2020 er hvordan bilprodusentene ligger an i forhold til sine krav når sommeren nærmer seg.*

 Verktøypartner

Norges eneste komplette leverandør til skade- og lakkverksteder



- Lakkeringskabiner
- Ventilasjon
- Forberedelsessoner
- Oppvarming
- Aluminiumsretting
- Befuktning
- Rettebenker
- Løftebord
- Sveisemaskiner
- Forbruksmaterieell

**KLIKK  
HER!**

Ta kontakt med oss i dag - og vi finner løsninger på alle dine utfordringer!

Telefon 90 64 64 15 E-post: [jb@verktøypartner.no](mailto:jb@verktøypartner.no)



**FORNØYDE:** Øystein Johansen, Bilskadesenteret Telemark AS og Knut Brennhovd, C. Christoffersen AS er begge forøyde med Moonwalk.

# MOON WALK

## - blanding av lakkfarger på en ny måte



**INFORMASJON** om blande-  
prosessens gang kommer opp på skjermen.

Farger som passer er viktig for lønnsomheten i et billakkeringsverksted. Slurv ved manuell fargeblanding kan fort bli dyrt. Ny lakk må blandes og jobben må gjøres på nytt. Automatiske lakkblendemaskiner kan eliminere slike problemer.

AV **BJØRN G. LARSEN**

**M**anuell blanding av lakkfarger på vekt er en krevende arbeidsoperasjon. Den krever nøyaktighet og konsentrasjon, samtidig som den er tidkrevende. Den minste unøyaktighet, og fargen kan være ubrukbar. Fargen skal, så langt det er mulig, stemme med den opprinnelige fargen på bilen.

Manuelt er det vanskelig å blande små mengder om man skal være rimelig sikker på at fargen stemmer. Blander man for lite er det vanskelig å blande eksakt likt neste gang. Dessuten, fargeblanding tar tid, tid som koster verkstedet penger.

### PPG – en gigant i lakkbransjen

Det var disse problemstillingene som lå til grunn da PPG for fire år siden startet utviklingen av et automatisk lakkblendesystem. PPG er ikke hvem som helst i lakkbransjen. Målt etter omsetning er selskapet verdens største lakkprodusent.

Det var imidlertid ikke lakkprodukter som var grunnlaget for PPGs virksomhet. Firmaet ble startet i 1883, og het opprinnelig Pittsburgh Plate Glass Company. Det langt viktigste produktet var da plateglass, et produkt det ble stort behov for da bygging av skyskrapere tok til på slutten av 1800-tallet.

PPG opererer i dag i mer enn 70 land verden rundt, og har 150 produksjonsenheter over hele verden. Mer enn 47.000 mennesker arbeider i konsernet.

### Moonwalk

PPG startet utviklingen av sitt automatiske lakkblendesystem i Italia for drøyt fire år siden. Systemet ble døpt Moonwalk. Om navnet er inspirert av Michael Jacksons berømte dans er usikkert. Det er kanskje mer sannsynlig at det skulle symbolisere PPGs «månelanding».

Målet var å utvikle et hurtig og driftssikkert lakkblendesystem. Manuelle arbeidsoperasjoner skulle reduseres til et minimum. Blandingsfargene skulle kunne tilsettes i ekstremt små mengder. Var man nødt til å blande mer av den samme fargen senere skulle resultatet bli eksakt likt.

PPGs vanlige emballasje skulle kunne brukes i systemet, kun ved at det settes på blandeløkk med dyser for tilsetning av riktig mengde. Dessuten – når en blandeoperasjon var startet, kunne man gjøre andre arbeidsoppgaver. Det skulle ikke være noe behov for å følge med under blandingen. Når blandingen var unnagjort, sto den ferdige fargen på vekten. Kun en kort omgang i ristemaskinen – og fargen var klar for påføring. ▶

## Enkelt i bruk

– Systemet er enkelt i bruk, forklarer Knut Brennhovd, salgssjef hos PPG-importøren C. Christoffersen AS. Kabinettet ser ut som et vanlig miksekabinett, bortsett fra at det ikke er noen røreløkk til å røre opp blandingsfargene. De inneholder et spesielt svevemiddel som gjør at de ikke bunnfeller. Kun lett risting er nødvendig.

Vekt og skjerm er integrert i kabinetter. Mange blanderom er små. Derfor er selve kabinettet todelt. En enhet på 2 meter og en enhet på 0,6 meter. Enhetene kan monteres vinkelrett på hverandre. På denne måten får det plass i så godt som alle blanderom.

Hele systemet har plass til 80 blandingsfarger. Dessuten en «dispensing rack» med 13 posisjoner, hvor de fargene som skal brukes i en blanding plasseres.

På en dataskjerm taster man inn bilmerke og kode for fargen man skal blande. Resepten kommer opp og man ser hvilke farger som skal flyttes til «dispensing rack». Mange blandingsfarger, pluss additiv og tynner, går igjen i de fleste lakkfarger. Disse kan derfor stå mer eller permanent i «dispensing rack».

Med Moonwalk trenger man ikke noe vanlig røreverk i blanderommet. Ønsker man å blande manuelt er ikke det noe problem. Prosessen er den samme som man er vant med fra tidligere. De aktuelle blandingsfargene tas ut og tilsettes manuelt en etter en.

## Sømløs blanding

Alle blandingsfargene er merket med strekkoder. Ved hjelp av disse finner systemet frem til riktig blandingsfarge. Det er ikke nødvendig å sette inn blandingsfargene i riktig rekkefølge. Mangler en farge sier systemet fra.

På dataskjermen kan man, hvis man vil, følge med på



**PÅ VEKTA:** Systemet veier opp riktig mengde blandingsfarge på vekten.

blanding. Fargene tilsettes med en nøyaktighet på +/- 0,05 gram. Det er 10 ganger større nøyaktighet enn en øvet lakk-blander kan oppnå ved manuell tilsetning.

Man kan blande lakkmengder ned til 40 gram med stor presisjon. Det betyr at man kan blande eksakt den mengden man trenger til enhver jobb. Skal man blande den samme fargen på et senere tidspunkt, vil man alltid få eksakt den samme nyansen. Vekten tillater at man blander mengder opp til 2 liter. Trenger man mer av en farge kan man enten la systemet blande i to porsjoner, eller man kan blande manuelt – noe som naturligvis ikke gir den samme fargenøyaktigheten som ved automatisk blanding.

## Utnytter tiden bedre

Tid er som kjent penger. Så også i et billakkeringsverksted.

– Vi har testet ulike blandejobber for å se hvor mye tid man faktisk kan spare i blanderommet, forteller Peter Boelsmand i PPG.

– Normalt vil en manuell blandejobb ta 9 – 15 minutter.

Med Moonwalk tar det ca. 2 minutter med manuelt arbeid. Du sparer minst 7 minutter pr. jobb. I tillegg vil jeg nevne renslighet som en stor fordel. Du trenger ikke bruke mye tid på rengjøring, siden maskinen har selvrensende pumper. Alt ser rent og pent ut. Hver gang, understreker han.

Tar vi utgangspunkt i en besparelse på 7 minutter pr. jobb, så ser vi at det er store tidsgevinster å hente. Dersom vi i gjennomsnitt lakkerer 12 objekter pr. dag, vil vi i løpet av en dag ha fått frigjort 84 minutter. I løpet av en uke blir dette 420 minutter, altså 7 timer. Normalt regner vi at et arbeidsår har 230 arbeidsdager. På årsbasis kan vi altså spare inn 322 timer, noe som burde gi mulighet for forbedret lønnsomhet.

## «Snakker» med andre PPG-systemer

Moonwalk kommuniserer sømløst med andre PPG-systemer. I PaintManager har brukeren tilgang til en fargedatabase med mer enn 2 millioner blandingsresepter. Systemet oppdateres jevnlig med nye farger og nye varianter. Det samler inn data og produserer rapporter som gir nyttig informasjon til driften av verkstedet.

Rapid Match X-5 er PPGs spektrofotometer. Den avleser farger med stor nøyaktighet. Søk i fargedatabasen avgjør hvilken farge som passer best til det objektet du har foran deg. Sist, men ikke minst. Moonwalk kommuniserer med Process Manager, PPGs planleggingsverktøy for optimal prosessstyring i verkstedet.

## Stor tro på systemet

– Vi har stor tro på Moonwalk, avslutter Brennhovd.

– Til nå har vi plassert ut tre anlegg. Et av disse er på vårt treningssenter i Skien. I løpet av året regner vi med å ha ca. 25 systemer ute i markedet.

PPG driver montering og opplæring sammen med en av våre folk. Montering og opplæring tar en dag. Systemet er enkelt i bruk, så alle mestrer det etter en kort opplæring.

Vi har avtale med et eksternt firma om teknisk service og vedlikehold. Det er også mulig å tegne serviceavtale. Vi foretrekker at kundene gjør dette. Det daglige vedlikeholdet er enkelt. Vanligvis er det kun snakk om rengjøring. I tillegg må man tørke av dysene, særlig hvis man har blandet manuelt, slutter han. ■



**KLIKK  
HER!**



# Connected

## Workshop

## Forbedre verkstedet ditt idag

Personlig service, smart registrering, færre avbestillinger og flere bookinger – det er CDKs Connected Workshop.

DRACAR+

Service Online

Service Care

SMS & Email

Digitalt dekkhotell

Verkstedplanlegging

Tidsregistrering

Samtykke.Net

Ledelsesrapporter

C360

Velkomstskjerm

Leasing- og servicekontrakter

Med løsningene i Connected Workshop styrker du arbeidsprosessene dine og skaper samtidig muligheter for en kontinuerlig forbedring av din kundeservice.

**Vil du gjerne vite mer om hvordan Connected Workshop kan hjelpe deg?**

Se mer på [www.cdkglobal.no/connectedworkshop](http://www.cdkglobal.no/connectedworkshop)



# SLIK VIL CONTINENTAL REVOLUSJONERE DASHBORDET

På den internasjonale teknologimessen CES i Las Vegas forleden viste Continental et fremtidig dashboard med 3D-teknologi – uten at brukeren trenger 3D-briller – og touchskjerm.

**N**atural 3D display, kaller Continental sitt instrument panel med 3D-teknologi. Konsernet har utviklet en ny 3D-skjerm med den nyskapende Lightfield-teknologien fra Silicon Valley-selskapet Leia. Denne løsningen tilbyr en ekte 3D-opplevelse uten behov for komponenter som 3D-briller, og sparer derfor plass, krefter og kostnader, samtidig som brukeropplevelsen forbedres.

Continental har vist et slikt display med berøringsfunksjon, som er plassert i midtkonsollen. Tredimensjonal utheving og komplekse lyseffekter formidler informasjon til alle i bilen raskt og trygt. Displayet vises med 4K-oppløsning

– 3D-teknologi har blitt svært populært, og det med god grunn. Foruten den forbedrede visuelle opplevelsen, er det mange fordeler med en tredimensjonal presentasjon av informasjon. Det gir ikke minst overlegen brukervennlighet, fordi oppfatningen av informasjon går raskere.

I tillegg er samspillet mellom kjøretøyet og passasjerene mer komfortabelt og intuitivt, og blir nærmere den virkelige verden. Selv om vi primært jobber med dekk hos Continental i Norge følger vi godt med på hva moderselskapet driver med av teknologit utvikling, og det som foregår her er veldig spennende, sier produksjef hos Continental Dekk Norge, Knut Knudsen

## Mobilitet er livets hjerteslag

Akkurat som under den store bilmessen i Frankfurt sist høst, var Continentals slagord «Mobilitet er livets hjerteslag» på CES-messen i Las Vegas. Foruten det nye 3D-dashbordet viste



«Gjennomsiktig panser» viser områder som ellers ikke ville vært synlige.

Continental flere andre teknologiske innovasjoner.

«Gjennomsiktig panser» er en av dem. Dette er en funksjon som ved hjelp av Continentals Surround View-system gjør at sjåføren kan se området under panseret med terreng og hindringer som ellers ikke ville ha vært synlige.

Systemet består av fire satellittkameraer og en elektronisk kontrollenhet. En intelligent bildebehandlingsalgoritme rekonstruerer bildet under kjøretøyet og setter dette bildet nøyaktig i surroundvisningen som vises til føreren.

Spennende er også et høyttalerfritt lydsystem som fyller bilen med tredimensjonal lyd, og en videreutvikling av systemet for hvordan man blant annet kan bruke smart-telefonen i stedet for bilnøkkel. ■

**KLIKK  
HER!**

„Denne bilen er kvalitetstestet  
og leveres med garanti“

**Dette høres bra ut, men når ulykken er ute blir  
merkevaren deres testet. Det blir også vår.**

Flere og flere tilbyr i dag noen form for garanti ved kjøp av brukt bil. Men hvor godt fungerer egentlig handteringen av disse garantiene når kunden opplever et skadetilfelle? Det siste kunden ønsker er å ende opp med usikkerhet rundt hva garantien dekker, hvem de skal kontakte, hvem som kan reparere bilen og hvor lang tid dette tar. Og det siste dere ønsker er å bruke tid på det garantileverandøren er ansvarlig for.

Etter nærmere 20 år som ledende nordisk garantileverandør i bilbransjen, vet vi hva som skaper fornøyde forhandlere og sluttkunder. Våre garantisystemer bidrar til å skape trygghet og tillit som påvirker kundenes beslutningsprosess, samt lojalitet til forhandlerens verksteder og ettermarked gjennom hele garantiperioden. Ta kontakt med oss på tlf: 63 97 42 00 og vi forteller deg mer om hvordan et samarbeid med oss kan styrke virksomheten din.

### **PROFESJONELL SKADEBEHANDLING**

*Kunden settes i kontakt med en erfaren og kyndig skadebehandler som tar imot skademeldingen og hjelper til med å utbedre feilen.*



### **TILBAKEMELDING INNEN 1 TIME**

*Samme skadebehandler kommer tilbake til kunden innen 1 time med beskjed om skaden dekkes av garantien og fremdriftstiltak for reparasjon.*



### **I TRYGGE HENDER**

*Ved godkjent skade prioriterer vi verksteder tilhørende våre autoriserte partnere og med hensyn til kundens geografiske nærhet.*



[www.norskbilgaranti.no](http://www.norskbilgaranti.no)



**«Sikt, komfort, ergonomi, støynivå, manøvrerbarhet og sikkerhet var viktige samlingspunkter når vi utviklet alle de nye lastebilmodellene.»**

# Ny tungbilgenerasjon med **sjåføren i fokus**

**Volvo Trucks lanserer nå fire nye lastebiler med et sterkt fokus på førermiljø, sikkerhet og produktivitet.**

– Vi er svært stolte av denne store og fremtidsrettede investeringen. Vi ønsker å være kundenes beste forretningspartner ved å gjøre dem enda mer konkurransedyktige, og hjelpe dem med å tiltrekke seg de beste sjåførene i et stadig tøffere marked, sier Roger Alm, adm. direktør i Volvo Trucks.

De fire tunge lastebilene, Volvo FH, FH16, FM og FMX, står for omtrent to tredjedeler av Volvo Trucks' leveranser.

En forventet økende etterspørsel etter transport legger press på rekrutteringen av dyktige sjåførere over hele verden. I Europa viser for eksempel anslag at rundt 20 prosent av alle sjåførjobber til enhver tid er ledige.

– For å hjelpe kunder med å rekruttere og beholde de beste sjåførene, har Volvo fokusert sterkt på å gjøre de nye lastebilene tryggere, mer effektive og mer attraktive arbeidsverktøy for dyktige sjåførere, fortsetter Alm.

– Sjåførere som håndterer lastebilen sin trygt og effektivt er en uvurderlig ressurs for ethvert transportselskap. Ansvarlig

kjøreatferd kan bidra til å redusere CO<sub>2</sub>-utslippene og drivstoffkostnadene, og være med på å redusere risikoen for ulykker, personskader og ikke planlagt driftsstans.

Våre nye lastebiler vil hjelpe sjåførene til å jobbe mer trygt og produktivt, og gi kundene våre sterkere argumenter når de konkurrerer om de beste sjåførene, sier Roger Alm videre.

De forskjellige lastebilmodellene i Volvo-serien er tilgjengelig med mange forskjellige førerhusmodeller, og kan optimaliseres for et bredt spekter av bruksområder.

I langtransportbiler er førerhuset ofte sjåførens andre hjem. I regionale transportbiler fungerer det ofte som et mobilt kontor, mens lastebilene i anleggsbransjen er robuste, praktiske arbeidsverktøy.

Derfor var sikt, komfort, ergonomi, støynivå, manøvrerbarhet og sikkerhet viktige samlingspunkter når vi utviklet alle de nye lastebilmodellene.

## Nytt førerhus - Volvo FM og FMX

De nye Volvo FM- og FMX-modellene har et helt nytt førerhus, og mange av de samme instrumentpanelfunksjonene som de større Volvo-modellene. Innvendig volum er økt med opptil en kubikkmeter, for å gi bedre komfort og mer armslag. Sikten er forbedret med større vinduer, senket dørlinje og nye speil.

Rattet har fått en tiltfunksjon som gjør at kjørestillingen kan justeres individuelt i større grad. Den nedre køyen i det lange førerhuset er plassert høyere opp enn tidligere, for å gi høyere komfort og ekstra lagringsplass under.

Det korte førerhuset har et nytt 40-liters oppbevaringsrom med innvendig belysning på bakveggen. Førerhuskomforten forbedres gjennom forsterket isolasjon, som hjelper til med å stenge ute kulde, varme og støy, mens et sensorkontrollert klimaanlegg med karbonfilter skal sikre god luftkvalitet under alle forhold.

## Nytt sjåførgrensesnitt

Førerplassen har fått et helt nytt grensesnitt for informasjon og kommunikasjon, som skal gjøre det lettere å få oversikt og administrere forskjellige funksjoner, og skape mindre stress og distraksjon.

Instrumentpanelet er heldigitalt, med en 12-tommers skjerm som gjør det enkelt for sjåføren å velge den informasjonen som trengs når som helst. Innen rekkevidde er også et 9-tommers sidepanel for infotainment, navigasjon, transportinformasjon og kameraovervåking. Funksjonene kan styres via knapper på rattet, ved hjelp av talestyring eller via berørings-skjermen og skjermens kontrollpanel.

## Forbedrede sikkerhetssystemer

Sikkerheten er forbedret ytterligere med funksjoner som adaptivt fjernlys på Volvo FH og Volvo FH16, en løsning Volvo Trucks er den første lastebilprodusenten som har. Systemet forbedrer sikkerheten for alle trafikanter ved automatisk å deaktivere utvalgte deler av LED-fjernlyset når lastebilen nærmer seg møtende trafikk eller et annet kjøretøy bakfra.

Kjøringen forenkles med forbedret adaptiv cruisekontroll for hastigheter ned til 0 km/t, og cruisekontroll for nedoverbakker som automatisk aktiverer hjulbremsene når det er nødvendig med ekstra bremskraft for å opprettholde konstant hastighet nedover.

Det elektronisk styrte bremsesystemet (EBS), som er en forutsetning for sikkerhetsfunksjoner som kollisjonsvarsler

med full autobremser og elektronisk stabilitetskontroll, kommer nå som standard på den nye lastebilen.

Volvo Dynamic Steering, med sikkerhetssystemene kjørefeltvarsler og retningsstabilitet, er også tilgjengelig som ekstrautstyr. Et system for gjenkjenning oppdager veiskilt, som forbikjøringsbegrensninger, veitype og fartsgrenser, og viser dem på instrumentpanelet.

Sikten kan forbedres ytterligere ved å legge til et hjørnekamera på passasjersiden som gir et utfyllende bilde av siden til lastebilen på sidepanelet.

## Effektive motorer og drivlinjer

Både miljø og økonomi er viktige faktorer for transportfirmaer. Siden det ikke vil være én enkelt energikilde som løser alle klimaendringsspørsmål, og siden forskjellige transportsegmenter og oppdrag vil kreve en rekke forskjellige løsninger, vil flere typer drivlinjer fortsette å eksistere parallelt i overskuelig fremtid.

I mange markeder er Volvo FH og FM tilgjengelig med en Euro 6-kompatibel gassdrevet LNG-motor som tilbyr drivstoffeffektivitet og ytelse på nivå med Volvos tilsvarende dieslbiler, men med en langt lavere klimapåvirkning.

Gassmotoren kan kjøre på enten biogass, noe som kutter CO<sub>2</sub>-utslippene med opptil 100 prosent, eller naturgass, som reduserer CO<sub>2</sub>-utslippene med opptil 20 prosent sammenlignet med Volvos tilsvarende dieslbiler. Dette gjelder utslipp fra kjøretøyet under bruk, også kjent som «tank til hjul».

Nye Volvo FH kan dessuten skreddersys med en ny, effektiv Euro 6-dieselmotor, som er inkludert i I-Save-pakken som muliggjør betydelige drivstoff- og CO<sub>2</sub>-besparelser.

I langtransport, for eksempel, kombinerer nye Volvo FH med I-Save den nye D13TC-motoren med en pakke med funksjoner og kan gi drivstoffbesparelser på opptil 7 %. Det har også vært forbedringer for Euro 3- og 5-versjonene med funksjoner som Volvo Torque Assist.

Kravet til drivstoff-forbedring beregnes ved å sammenligne kostnader for diesel og AdBlue for D13TC Euro 6 trinn D med drivstoffpakken for langtransport (I-Save) med D13 eSCR Euro 6 trinn D uten drivstoffpakken for langtransport.

Faktisk drivstofføkonomi kan variere avhengig av mange faktorer, som sjåførens erfaring, bruk av cruisekontroll, kjøretøyspesifikasjon, last, faktisk topografi, vedlikehold av kjøretøy og værforhold. ■



# Bosch i Norge runder 100 år

I slutten av januar kunne Bosch i Norge feire 100-års jubileum. Det har vært 100 år med oppfinnelser som dieselinnsprøytingspumpen, den elektriske borhammeren og ABS-bremsene, samt salgssuksesser som sykkeldynamoen og IXO.



**H**er er et utvalg høydepunkter fra den lange historien til Bosch, som bokstavelig talt startet med en gnist, da Bosch fant opp magnettenningen.

I 1897 ble den første lavspenningsmagneten installert i et kjøretøy, og i 1902 oppdaget Bosch en enda bedre løsning – et høyspent magnettenningssystem med tennplugger. Dette produktet banet veien for at Bosch kunne bli en av verdens ledende leverandører til bilindustrien.

## Norge siden 1920

I Norge ble det første norske salgskontoret med Bosch-produkter etablert i 1920. Det økende antallet biler på norske veier skapte raskt en positiv utvikling, men mange av bilistene visste lite om hvordan de kunne installere biltilbehør eller skifte ut defekte deler i kjøretøy. Så hvem kunne de spørre om hjelp?

Jo, et spesialverksted, og slik startet Bosch sin servicekjede. I 1927 kom de første norske Bosch serviceverkstedene. I dag er det mer enn 100 verksteder over hele landet, og på verdensplan er det mer enn 16 000 verksteder i over 150 land.

Det var også i 1927 at Bosch lanserte en dieselinnsprøytingspumpe til lastebiler som fortsatt brukes den dag i dag. Senere fulgte også en dieselinnsprøytingspumpe til personbiler.

Året etter så for øvrig det første elektriske verktøyet fra Bosch dagens lys: en Forxet hårtrimmer med motor integrert i håndtaket. Og i 1932 kunne Bosch introdusere verdens første elektriske borhammer.



## Dynamo-suksessen

1920-tallet bød på nok en stor salgssuksess for Bosch: Nemlig sykkeldynamoen, som ble det mest solgte produktet her i landet. Og i 1933 leverte Bosch sitt første kjøleskap, til en pris som var overkommelig for vanlige forbrukere. I dag er Bosch Europas mest populære varemerke innen husholdningsapparater.

## Testutstyr

I 1953 markedsførte Bosch sin elektrotester til kontroll av det elektriske anlegget i biler, motorsykler og traktorer. Dette ble startskuddet for alt Bosch testutstyr som i dag finnes i de fleste verksteder i Norge.

## ABS - og litt til

Det var også Bosch som fant opp ABS-bremsesystemet, som ble satt i produksjon i 1978. Og i 1995 introduserte Bosch nok en teknologisk milepæl i form av ESP – det elektroniske stabilitetsprogrammet som skal forhindre at kjøretøyer sklir ut ukontrollert.

I juni 2007 fikk Robert Bosch i Norge en ny avdeling. Termoteknikk omfattet Buderus kjeler for olje og gass, og Bosch gasskjeler og varmepumper. Senere, sommeren 2010, overtok Bosch IVT Naturvarme, som hadde åtte medarbeidere på salg og service av varmepumper.

## Nye forretningsområder

Etter salget av telekommunikasjonsområdet kjøpte Bosch Mannesmann Rexroth i 2001. Dette styrket forretningsenheten Industrial Technology og likevekten i virksomhetsstrukturen. De gjenværende delene av telekommunikasjonsvirksomheten ble omdannet til Security Systems.

Med skrumaskinen IXO, som overraskende nok ble det mest solgte elektroverktøyet i hele verden, lanserte Bosch i 2003 små, lette verktøy med litium ion-batterier. Over 17 millioner maskiner er solgt til dags dato, og IXO-skrumaskinen har fått kultstatus blant gjør det selv-entusiaster.

## Innovasjon for fremtiden

Bosch har hatt en aktiv innovasjonshistorie som har hjulpet fremtiden i gang. Grunnlaget for fremtidig vekst er fortsatt innovasjonsstyrke. Bosch har 68 700 ansatte innen forskning og utvikling, fordelt på 130 steder verden over.

Konsernets virksomhetsstruktur – med en stiftelse som hovedeier – bidrar til langsiktig fokus, og til å sikre Bosch-konsernet økonomisk uavhengighet.

Det gir mulighet for betydelige investeringer i fremtiden. Stiftelsen støtter prosjekter som ikke bare er relatert til virksomhetens forskning, men som kan inndeles i tre kategorier – internasjonal forståelse, utdanning, samfunn og kultur, og sist, men ikke minst, helse og vitenskap.

I dag har Bosch i Norge ca. 200 ansatte og hovedkontor på Rosenholm i Trollåsen, hvor salgsvdelingene holder hus. Bosch i Norge omfatter også Bosch Rexroth på Langhus og BSH Hvitevarer i Oslo.

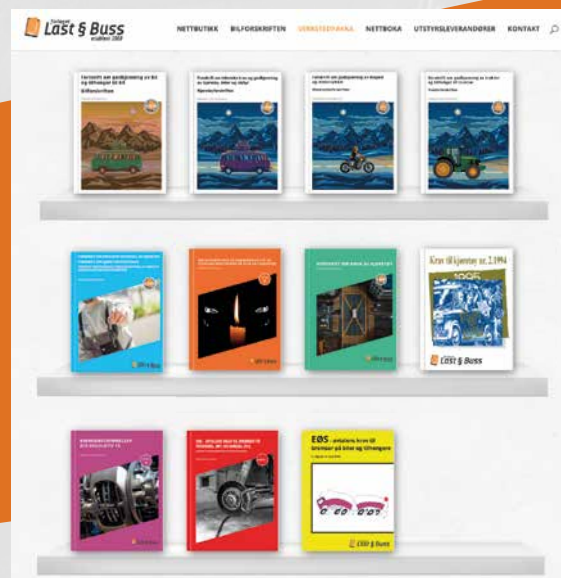
Bildene viser noen glimt fra en lang historie. ■

forlaget  
**Last & Buss**

**KLIKK  
HER!**

Trenger du et søkbart regelverk hvor du kan legge inn egne bokmerker og notater?

Alle våre bøker og hefter er nå tilgjengelig som e-bøker på vår hjemmeside!



Bestill "Verkstedpakka" på [www.lastogbuss.no](http://www.lastogbuss.no) og få tilgang til din digitale bokhylle!

**KLIKK  
HER!**

**Kvalitet og kundetrygghet.**  
KBV er det klare valget for verksted og forbruker



Vi dekker store deler av Norge med våre kontrollører

## VELG ET KONTROLLERT VERKSTED

Verksteder som er tilsluttet KBV har statistisk bedre kvalitet, og fremfor alt oppfatter vi at kundene er mer fornøyd med sitt besøk på et verksted som er tilsluttet KBV.

Vi i KBV har et komplett tilbud for både service- og skadeverksteder. I mer enn 10 år har vi kvalitetskontrollert verksteder som frivillig har tilsluttet seg KBV.

Alle KBV-verksteder følger bransjebestemmelser som omfatter både forbruker samt verkstedenes rettigheter og ansvarsrettigheter.

Ønsker du å vite mer?  
Kontakt oss på [post@kbv.no](mailto:post@kbv.no)  
[www.kbv.no](http://www.kbv.no)





Foto: Shutterstock



TOR SIMONSEN, NBF:

# - SKUFFENDE UTKAST TIL NY VERKSTEDFORSKRIFT

**- Det er på høy tid med en ny Verkstedforskrift. Dagens utgave klarer ikke å regulere det den er ment å skulle regulere, og det er dessverre grunn til å stille spørsmålstegn ved om det nå er gått så langt at også trafikksikkerheten settes på spill, sier Tor Simonsen i NBF i en kommentar til Bilbransjen om høringsforslaget til ny Verkstedforskrift som nå er ute.**

AV FRANK WILLIKSEN

*- Hvorfor er det så nødvendig med ny Verkstedforskrift?*

- Opphavet til dagens Verkstedforskrift så dagens lys i 1974. Det har riktig nok skjedd endringer i den tiden som er gått, men hvis man sammenligner med 1974-forskriften, så er det fortsatt flere likeverdende krav man lett kjenner seg igjen i.

Da er det grunn til å spørre hvor omfattende endringene har vært i løpet av disse 46 årene.

De endringene som er gjort, er i alle fall på langt nær nok til at vi har en oppdatert og funksjonsdyktig forskrift i dag. Det er bare å se på den tekniske utviklingen og utviklingen i verkstedbransjen mot nivået på dagens forskrift, så ser man lett hvor utdatert den faktisk er, fastslår Tor Simonsen.

Han understreker at tiden nærmest er overmoden for en ny og oppdatert forskrift.

## FORMÅLSPARAGRAF

- Ikke minst er det et tankekors at vi nå er i en situasjon der selve trafikksikkerheten settes på spill. Det blir litt paradoksalt når dette settes opp mot Statens vegvesens egen null-visjon for sikkerhet - det henger svært dårlig sammen.

Her burde det ha ringt noen ganske kraftige bjeller tidlig hos vegvesenet, sier han.

*- Hva er de viktigste foreslåtte endringene i høringsutkastet?*

- For første gang blir det foreslått en formålsparagraf som definerer hvilket formål forskriften har. Dette er viktig. Uten

## FAKTA:

Forslag til ny Verkstedforskrift er ute til høring, med frist for svar 10. april 2020. Etter planen skal den nye Verkstedforskriften tre i kraft fra 1. juli 2020. NBFs mål er å levere et felles hørings-svar med NAF, BIL, ABL, forhandlerforeningen for dekk og felg og dekk- og felgimportører. Denne prosessen er i gang, ifølge Tor Simonsen i NBF.

en slik formålsparagraf blir det ikke tydelig nok hva forskriften skal regulere, og hvordan den skal gjøre dette. Dette blir enklere nå.

## FORNUFTIG FUNKSJONSFORDELING

Viktig er også en del prinsipielle endringer i verkstedkategoriene, blant annet at «bilverksted» nå i større grad selv kan definere hva slags jobber man tilbyr i sin kategori.

Det kanskje viktigste her, er at bilskadeverksteder får en inndeling i to kategorier, der den første skal kunne levere enkle utbedringer inkludert smart repair, mens den andre kan ta alle skadereparasjoner, også de mest omfattende.

Denne endringen er helt på linje med ►



NBFs Tor Simonsen legger ikke skjul på at han er skuffet over høringsforslaget til ny Verkstedforskrift.

NBFs syn, og legger opp til en fornuftig funksjonsfordeling.

I høringsutkastet blir det også foreslått flere viktige endringer omkring skjerpede krav til kvalitetssikringssystemer. Dette mener vi er en riktig vei å gå. Selv om mange har gode systemer allerede, synes vi dette er et fornuftig krav, sier Tor Simonsen videre.

### IKKE OPTIMALT

– *Hva vil vi oppnå med den foreslåtte nye Verkstedforskriften?*

– Dessverre – med dagens høringsforslag oppnår vi ikke på langt nær det optimale. Vi får derimot en forskrift som mer ivaretar dagens situasjon, og der flere av kravene er tilpasset nettopp dette, med en liten modernisering.

Det skal sies at det i forslaget stilles flere mer presise krav, og at forslaget slik representerer en nivåheving. Men det er en kjensgjerning at både NBF og andre har stilt kritiske spørsmål til om Statens vegvesen har hatt gode nok forarbeider til det høringsforslaget som nå er ute.

### INGEN UTSETTELSE

Faktisk har vi også gått så langt som til å foreslå at høringsrunden ble utsatt, uten at vi fikk gehør for dette. Til tross for at ønsket om utsettelse kom fra helt sentrale organisasjoner, valgte altså vegvesenet å ignorere dette.

– *Hva tenker du om det?*

– Det er jo slik at når vi dykker ned i dette materialet, så er det trist å se at høringsforslaget bærer tydelig preg av at man burde ha utredet grunnlaget bedre – og tatt seg bedre tid.

### «FAGLIG ANERKJENTE METODER»

For eksempel gjelder dette den runde formuleringen «faglig anerkjente metoder», som har vært en del brukt der det aktuelle arbeidet ikke har vært beskrevet konkret fra bilprodusenten. Det Statens vegvesen i praksis sier i høringsforslaget, er at produsentenes anvisninger er retningsgivende, men ikke absolutte, slik at man kan velge å se bort fra disse og i stedet bruke «faglig anerkjente metoder».

Det er bare det at da har Statens vegvesen helt andre definisjoner og oppfatninger enn det som er gjeldende i bilbransjen, sier Simonsen, som understreker at det er vanskelig når lovgiver og bransje har helt ulike definisjoner.



**«Høringsforslaget bærer tydelig preg av at man burde ha utredet grunnlaget bedre – og tatt seg bedre tid.»** TOR SIMONSEN

### MOBILE VERKSTEDTJENESTER

– I høringsforslaget bommer man helt på noen områder, og det er rett og slett alt for mye og som ikke er bra.

– *Eksempel?*

– Verkstedforskriften skal også regulere det som nå er kjent som «mobile verkstedtjenester», og som flere nå tilbyr. Da vi så nærmere på dette fenomenet, intervjuet vi mange aktører. Alle var enige om at det på dette området trengs streng regulering. Dette kan innebære utgangspunkt i et eksisterende verksted, definerte krav til HMS, krav til bilene som skal benyttes i en slik tjeneste – og til hvor mobile tjenester skal kunne utføres.

I NBF er vår konklusjon at vi er positive til tilbudet, forutsatt at dette er regulert godt nok. Når vi så ser at to korte avsnitt i høringsforslaget er alt som skal regulere et helt nytt og ganske omfattende område – ja, så blir vi jo litt oppgitte.

### MANGELFULL NÅR DEN KOMMER

– Det er viktig med samme høye fokus på alle typer reparasjoner, fastslår Tor Simonsen.

– Det hjelper ikke med gode beskrivelser av formål og hensikt i innledningen til høringsforslaget, når de konkrete forslagene ikke følger opp dette. Det som vi mener var berettiget høye forventninger

blir snudd til skuffelse når vi får en forskrift som langt fra er på det nivået den burde være, og som kunne si noe om hvordan saker og ting skal være om to år, om fem år og kanskje om ti år fremover, for det er neppe grunn til å forvente hyppigere fornyelser i fremtiden enn hittil.

En forskrift skal være levende noen år fremover. Når den da er mangelfull når den kommer, sier det selv at dette bare vil bli verre og verre som årene går, sier Tor Simonsen.

### STRENGERE KRAV

– *Du er skuffet?*

– Ja, av hensyn til trafikksikkerheten må det stilles strengere krav til alle som skal reparere biler. Menig og profesjonell. Vi må sikre at de høyteknologiske bilene kun blir reparert av aktører som oppfyller krav om tilgang til bilprodusentenes retningslinjer, krav om nødvendig verktøy og utstyr, og krav om nødvendig kompetanse.

Dagens verkstedforskrift stiller krav til verkstedene, og for å kunne tilby verkstedtjenester må man være godkjent av Statens vegvesen. Men kravene bør bli strengere.

Samtidig legger forskriften til rette for at privatpersoner kan gjøre hva de vil med egen bil, så lenge de selv oppfatter seg som kompetente. Det er et paradoks.

### KOMPLEKSITETEN VIL ØKE

– Krav til vedlikehold og reparasjoner som knytter seg til gammel og enkel teknologi kan muligens videreføres som i dagens verkstedforskrift, men vedlikehold og reparasjoner knyttet til de høyteknologiske bilene må skjerpes.

Det er umulig, i hvert fall svært vanskelig og kostbart, å tilegne seg nødvendig kompetanse, verktøy og utstyr – og tilgang til bilprodusentenes retningslinjer – for privatpersoner. Ettersom kompleksiteten vil øke i fremtiden, vil også behovet for skjerpede krav øke tilsvarende.

Trafikksikkerhet og realisme tilsier at man trenger en verkstedforskrift som stiller særlig strenge krav så lenge vi snakker om høyteknologiske biler, og at det er urealistisk å tro at privatpersoner generelt vil være kompetente til å reparere dagens og morgendagens bilteknologi.

NBF mener at i kjernen til fagetaten Statens vegvesen ligger det å utrede spørsmålet.

Å ikke ville ta i det kan umulig være faglig fundert, slutter Tor Simonsen. ■

**AUTOMESSEN 2021:****VENTER FORTSATT VEKST**

**Mindre enn ett år fra nå - 10. - 13. februar 2021 - blir den 15. utgaven av Automessen arrangert på Norges Varemesse i Lillestrøm. Forberedelsene er godt i rute, bekrefter arrangørene, Norges Varemesse og Autobransjens Leverandørforening (ABL) overfor Bilbransjen.**

AV **FRANK WILLIKSEN**

**F**orrige gang Automessen ble arrangert var i 2018. Da satte messen besøksrekord med 12.641 gjester i løpet av messedagene. Disse kunne ta i nærmere øyesyn produkter og tjenester fra 157 utstillere. Arrangørene forventer minst like god oppslutning på 2021-messen, bekrefter Arild Hansen fra ABL og Trond Andersen fra Norges Varemesse.

– Ja, vi har forventninger til at vi i alle fall skal tangere besøket siste gang, og slik det ser ut i dag tror vi antall utstillere vil ende et sted mellom 160 og 200, sier de to.

Håpet er selvsagt også ny besøksrekord, etter at messen i 2018 økte med 2.000 flere gjester enn 2015-utgaven.

– Automessen er Norges største bilbransjeutstilling, og den har fått en veldig sterk posisjon i markedet. Når vi ser at den tilsvarende messen i Sverige sist hadde 17.000 besøkende fra et dobbelt så stort marked, sier det ganske mye om hvor bra vårt 2018-tall faktisk var, understreker Arild Hansen.

Han tilføyer at Automessen 2021 selvsagt vil være sterkt preget av teknologiskiftet, også med fokus på miljødelen av dette.

– Vi er alle blitt tvunget til å tenke nytt, men vi ser at dette blir godt mottatt – «alle» er veldig positive til å delta. Dette blir konkret synlig på messen også i form av nye utstillere med nye produkter som ikke var med sist.

I tillegg er Norge veldig interessant i dag for mange utenfor landets grenser. Vi er ekstra spennende i denne sammenhengen fordi vi er så mye lengre fremme enn andre med det grønne skiftet, sier Hansen og Andersen videre.

– *Hva er status for seminarprogrammet neste gang?*

– Det blir et samarbeid med Norges Bilbransjeforbund om innholdet i seminarene også denne gang. Temaene vil naturligvis bli preget av de nye utfordringene vi nå møter i forhold til alle ny teknologi i kjøretøyene – og de kravene dette stiller til vedlikehold og kalibrering. En gjennomgang av den nye verkstedforskriften vil garantert også interessere mange, fastslår Arild Hansen. Han opplever store forandringer i oppmerksomheten omkring bilen:

– Det er noe nytt at det plutselig er så mange som skal mene



– Vi er godt i rute med forberedelsene til Automessen i februar neste år, fastslår Trond Andersen, Norges Varemesse (t.v.) og Arild Hansen, ABL.

noe om bil. Dette understreker hvor viktig det nå er å synliggjøre hvordan kjøretøy skal vedlikeholdes for en mest mulig miljøvennlig bruk fremover – og med et teknologinøytralt utgangspunkt. Bil er jo snart det eneste som fortsatt skal vedlikeholdes, slutter han. ■

# Motordeler

Sørlandets Sylinderservice ble etablert i 1947.

Vi har motordeler til det aller meste, fra verdens ledende leverandører.

Du finner oss i Norsk Bildelkatalog.



**SØRLANDETS  
SYLINDER  
SERVICE**

**Sørlandets Sylinderservice AS**

Barstølveien 24A, 4636 Kristiansand

Tlf: 97555080

E-post: [post@sylinderservice.no](mailto:post@sylinderservice.no)

Web: [www.sylinderservice.no](http://www.sylinderservice.no)

**KLIKK  
HER!**



# Bertel O. Steen åpnet sin nye storstue

**Bertel O. Steen åpnet i januar sin nye storstue på Lørenskog. Nærmere 1500 besøkende var med og markerte åpningen av Norges største og mest komplette bilanlegg.**

**D**en nye og topp moderne bilforhandleren har samlet alle merkene til Bertel O. Steen på et sted. På personbilsiden finner kundene modeller fra Mercedes-Benz, Peugeot, Kia, Opel, Citroën, DS og Smart. I tillegg har forhandleren på Lørenskog et bredt utvalg av varebiler, lastebiler og busser.

– Det er en stor glede å kunne vise frem vår nye forhandler. Her er alle Bertel O. Steens bilmerker samlet under ett tak, og her skal det være enkelt å være kunde.

Målet er at dette skal være bilhuset for alle, sa Thorbjørn Myrhaug, konserndirektør for Bertel O. Steen Detalj, under den offisielle åpningen.

I tillegg til de tilsammen 8 000 kvm store nybyggene mot Solheimveien, benyttes allerede eksisterende lokaler inne på tomte i Solheimveien 7. Totalt blir anlegget på rundt 50 000 kvm, og er med det Norges største og

mest komplette bilanlegg. Rundt 4 000 biler skal selges fra dette anlegget årlig.

– 250 medarbeidere, med daglig leder Marius Thorberg i spissen, står klare til å gi alle kunder topp service, gode råd og spennende opplevelser. Vi er glade for endelig å være ordentlig i gang, sier Myrhaug.

Interessen for det nye bilhuset var stor på den offisielle åpningsdagen. De nærmere 1500 gjestene under kundeåpningen fikk se og oppleve bilmodellene i salgshallen akkompagnert av musikk og smaksopplevelser fra opphavslanene til de ulike merkene.

I tillegg var det anledning til å besøke det nye utleveringssenteret, der det sørges for en unik opplevelse når kundene mottar sin nye bil.

## Tilpasset kundene

Bertel O. Steen har en ambisjon om stadig å utvikle virksomheten med tjenester som

kundene vil ha. Her vil elektriske biler, bærekraftig utvikling, digitale tjenester og innovative mobilitetsløsninger stå sentralt.

– Spesifikt for dette forhandleranlegget tilbyr vi for eksempel verksted med utvidete åpningstider, og med stor grad av selvbetjening som gjør at kunden kan hente og levere bilen når det passer ham eller henne best.

Vi skal også teste ut hente- og bringetjenester, og vi har et eget konsept for utlevering av bil som setter kunden i høysetet, sier Myrhaug.

Også et eget proffsenter for varebiler, lastebiler og busser er rigget for å finne de beste løsningene for store og små forretningskunder.

Bertel O. Steens egne, nye logo og identitet er gjennomgående for hele området, mens de nyeste interiørstandardene fra bilprodusentene er benyttet i merkeområdene. ■



*Thorbjørn Myrhaug, konserndirektør for Bertel O. Steen Detalj, sto for åpningen.*





Omar Aras stortrives hos Bilia Fornebu, flankert av verkstedsjef Hans Petter Thjømøe (t.v.) og plassjef Jan Inge Simonsen.

# - GLEDER MEG TIL Å DRA PÅ JOBB HVER ENESTE DAG

**- Jeg stortrives! Det er ikke ofte man får i både pose og sekk, men her har jeg vært heldig og virkelig truffet blinken.**

AV FRANK WILLIKSEN

**D**et sier Omar Aras, som i november i fjor ble ansatt på lærekontrakt hos Bilia Fornebu, etter at han kom til bedriften som hospitant i august. Dit kom 31-åringen fra arbeids- og inkluderingsbedriften Spir Oslo – og allerede til sommeren står fagprøven for tur.

– Mange av Bilias avdelinger i Oslo, Innlandet og Vestfold har et aktivt samarbeid med en lokal arbeids- og inkluderingsbedrift. Spir Oslo utmerker seg positivt i forhold til tett oppfølging av bedriften, og av at de presenterer kandidater som matcher bedriftens behov for arbeidskraft.

Det nye samarbeidsprosjektet Vi inkluderer! ble initiert av NHO etter svært positive resultater fra Ringer i Vannet-prosjektet i perioden 2012-2018. Samarbeidsprosjektet prøves nå ut i tre pilotregioner; Oslo, Vestlandet og Trøndelag (2019-2021). Spir Oslo er en av flere arbeids- og inkluderingsbedrifter som

deltar i dette samarbeidsprosjektet.

NBF har bidratt til positive inkluderingsresultater de siste tre årene, og hele 41 prosent av bedriftene som deltok i en spørreundersøkelse nylig har rekruttert personer som trenger ekstra oppfølging eller tilrettelegging for å komme i jobb.

En stor andel, hele 65 prosent av NBFs medlemsbedrifter som deltok i spørreundersøkelsen, er helt eller ganske enig i at deres bedrift jobber aktivt og konkret med inkludering, sier seniorrådgiver Janne Krohn-Hansen i Avdeling Arbeidsliv i NHO til Bilbransjen.

– Alle vinner på et inkluderende arbeidsliv. Det er viktig for enkeltpersoner som trenger jobb, og for bedrifter som trenger arbeidskraft. Samtidig er det viktig for samfunnet fordi det sikrer velferdsstaten vår, legger hun til.

## ANBEFALES FOR ALLE

– Det skulle bare mangle at vi ikke skulle

gjøre dette, fastslår verkstedsjef Hans Petter Thjømøe i Bilia Fornebu.

– Flere Bilia-avdelinger tar allerede tak i dette, og bidrar til å få folk i gang igjen i arbeidslivet, selv om de kan ha store hull i CV'en. Dette har det tidligere vært generell skepsis til. Det kan imidlertid være mange forskjellige grunner til at enkelte i kortere eller lengre perioder faller ut av arbeidslivet. Men vi trenger ansatte – og dette er helt klart en viktig ressurs, sier Thjømøe, som også viser til de gode erfaringene man tidligere hadde med Ringer i vannet-prosjektet.

– Det er veldig positivt at dette nå følges opp videre. Det å bidra til å få folk ut av dårlige vaner og inn i gode, kan aldri bli feil, legger han til, og roser Spir for deres medvirkning: – Spir har fulgt opp veldig godt, og har gitt et fantastisk bidrag – de er flinke, og gjør det veldig lett for meg å anbefale alle å tenke i slike baner, uansett yrke.

## STORTIVES!

– Og lærlingen selv – hvordan har det første halve året gått?

– Han er kjempeflink og er en veldig fin gutt som jobber godt. Til sommeren skal han opp til fagprøve, og personlig tror jeg han kommer til å klare den fint. Det er et godt utgangspunkt at han er så dedikert på å bli bilmekaniker, slutter Hans Petter Thjømøe.

Selv har lærlingen bare godt å si om arbeidsplassen sin: – Jeg stortrives! Arbeidsmiljøet er kjempegodt, og jeg gleder meg til å dra på jobb hver eneste morgen, sier Omar Aras selv til Bilbransjen.

– Fagprøve til sommeren?

– Ja, det blir spennende, og så fort den er bestått satser jeg på å få bli her. Det er ikke ofte i livet at man får i både pose og sekk, men her har jeg virkelig vært heldig og truffet blinken, fastslår han.

## TOK LITT EKSTRA TID...

– Hvorfor valgte du mekaniker-yrket?

– Å bli bilmekaniker hadde jeg tenkt på helt siden ungdomsskolen, men det er lett å følge flokken – og der skulle de fleste bli snekkere. Derfor ble det yrkesmessig en omvei, men nå er jeg endelig på rett hylle – bedre sent enn aldri, vet du, sier han videre.

– Interessert i bil har jeg alltid vært. Far var også bilmekaniker, og prøvde å få meg med til å skru litt allerede fra jeg var ganske ung. Men den gangen handlet det for meg mer om fotball og venner, så litt ekstra tid tok det, sier Omar Aras, som jobbet som bruktbilreparatør da Bilbransjen besøkte Bilia Fornebu. Akkurat den dagen handlet det mest om skifte av en frontfanger på en Volvo V90... ■

# ELBILLADER TIL ARBEIDSPLASSEN?



## **Charge Amps AURA**

Charge Amps AURA er en ny ladestasjon laget av bærekraftig, gjenvunnet aluminium. Ladestasjonen har to type 2-uttak som kan lade 2x22 kW samtidig. Det er lett å stille inn valgfri ladestrøm om det ikke er nok strøm tilgjengelig der ladestasjonen skal installeres. Det er også mulighet for dynamisk lastbalansering som sikrer en fremtidsrettet ladestasjon.

- ▶ Kompatibel med Easy Park - mulighet for å ta betalt for parkering når en måtte ønske i løpet av døgnet
- ▶ Skytjenesten kan styre ladeeffekt, lastbalansering og ha oversikt over strømforbruk
- ▶ RFID-brikker til begge uttak medfølger
- ▶ Produsert for nordisk klima

**For mer informasjon om priser og montering kontakt oss på telefon 22 88 46 80 eller på e-post: [firmapost@kgk.no](mailto:firmapost@kgk.no)**



**KLIKK  
HER!**

Markedsføres av KGK Norge AS  
[www.kgk.no](http://www.kgk.no) | [firmapost@kgk.no](mailto:firmapost@kgk.no)

**KGK**



# GÅR DET RETT VEI MED KLIMA- OG MILJØ- ARBEIDET I BEDRIFTEN?

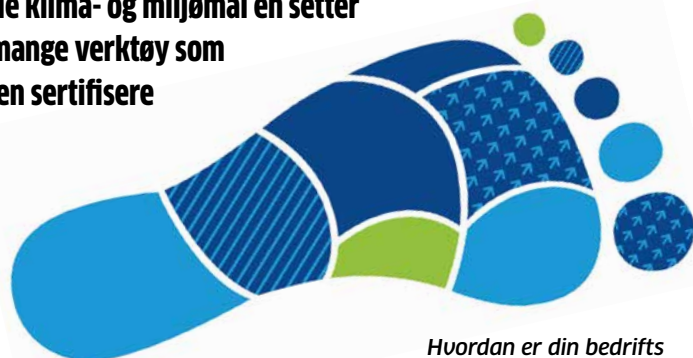
**For å få svar på dette må en jobbe kontinuerlig mot de klima- og miljømål en setter seg. Ved å velge å bli miljøsertifisert får bedriftene mange verktøy som gjør det enklere å se om en blir bedre. For miljø kan en sertifisere seg etter Stiftelsen Miljøfyrtårn, ISO 14001 og EMAS.**

**A**lle bedrifter setter et fotavtrykk på miljøet, og for at vi skal nå nasjonale og internasjonale klimamål må de fotavtrykkene bli mindre. Dette er et dugnadsarbeid der alle må bidra. Å gjøre en innsats for å redusere klimaavtrykket hjelper ikke bare kloden vår, men kan også være bedriftsøkonomisk lønnsomt.

På neste side ser du et eksempel på en liten bedrift med +/- 10 ansatte.

I tillegg får nå NBF medlemmer som er miljøsertifisert ytterligere -20 % på alle næringslivsforsikringer i NHO Forsikring. Norges Bilbransjeforbund har i flere år hatt et samarbeid med Stiftelsen Miljøfyrtårn, og ved hjelp av Miljøfokus Bil-konseptet skal dette lette prosessen for NBF-medlemmer til å bli Miljøfyrtårn-sertifisert. Dette er en stor medlemsfordel. Det er nå ca. 200 medlemsbedrifter som er Miljøfyrtårn-sertifisert, i tillegg til alle som er sertifisert etter ISO 14001 og EMAS.

Stiftelsen Miljøfyrtårn har utviklet klima- og miljørapporten sin som gir bedre oversikt, muligheten til å lage egne grafer, og ny bransjestatistikk som viser hvordan en ligger an i forhold til andre i bransjen.



*Hvordan er din bedrifts fotavtrykk på miljøet?*

## KONSERNMODELL

Har virksomheten flere lokasjoner, kan dere velge en konsernmodell. Da kan hovedkontoret se tall fra alle avdelingene. På denne måten er det lettere å holde oversikt over alle lokasjonene, og man ser at selv små tiltak får stor effekt.

NBF hjelper NBFs medlemmer til å bli Miljøfyrtårn-sertifisert for en rimelig penge, og på en enkel og praktisk måte.

Miljøfokus Bil hjelper med alle oppgavene som skal løses, og bedriften får verktøy på områder fra HMS, energi, avfall, osv. Prosessen gjennomføres som nettmøter, telefon og e-post, og når det passer best for de som deltar. Bedriften skal være trygg på at de oppnår sertifiseringen effektivt, og innenfor den tidsrammen som velges.





Det første nettmøte (ca. 1 time) registreres bedriften i Miljøfyrtårns portal, og man har forberedt en kartlegging. Under møtet gjennomgår man prosessen og kriteriene som bedriften må oppfylle.

Etter møtet sendes konkrete arbeidsoppgaver med ulike verktøy

og dokumenter vedlagt til bedriften.

Deltakerne kontakter en dedikert rådgiver underveis om det er spørsmål eller man trenger hjelp. Vanligvis er bedriften sertifiseringsklar innenfor to til tre uker, og så sendes det beskjed til sertifisør som avtaler sertifiseringsmøte med bedriften. Man beregner at bedriften bruker ca. 10 timer egentid på gjennomføringen.

Det handler om å skape gode holdninger og premiere gode handlinger.

### KONKRETE VERKTØY

Gjennom Miljøfyrtårn-sertifisering får virksomhetene konkrete verktøy for å nå klima- og miljømål innen områdene arbeidsmiljø, avfallshåndtering, energibruk, innkjøp og transport, og matsvinn. Tall fra kundeundersøkelsen i 2018 blant private virksomheter viser at det lønner seg å ta bærekraft inn i forretningsstrategien:

**81%** av Miljøfyrtårn-sertifiserte virksomheter opplever i stor grad **miljøforbedringer**.

**52%** av Miljøfyrtårn-sertifiserte virksomheter opplever i stor grad **omdømmeforbedringer**.

**40%** av Miljøfyrtårn-sertifiserte virksomheter opplever i stor grad **reduerte kostnader**.

(Kilde: Miljøfyrtårn)



## FINN SMARTE MILJØTIPS

som passer din virksomhet. Du sorterer på bransje. Gå inn på [www.miljofyrtarn.no](http://www.miljofyrtarn.no)

## EKSEMPEL PÅ BESPARELSER I EN LITEN BEDRIFT:

Område	Beskrivelse	Kroner
Stasjonær energi	Innføring av energiledelse (miljøsystem) og økonomiserende tiltak (mulighet for ENOVA støtte). •Forbruk ca. x kwh timer pr år anslag kostnad kr y. •Antatt effekt 10 % årlig reduksjon.	Kr 20.000
Tjenestereiser	Reduksjon i reiser ved økt bruk av video- og telefonkonferanse.	Kr 20.000
Avfall	Bedret sortering av bla metaller og annet avfall gir en gevinst ved salg til gjenvinning. Redusert kostnader ved høyere sorteringsgrad.	Kr 20.000
Drivstoff	Kunnskapsutvikling blant ansatte i miljøvennlig kjøring. Redusert skade og drivstoff.	Kr 20.000
Konkurransen	Økt fortjeneste pga forbedret konkurransekraft	Kr 30.000
	<b>Sum reduserte kostnader og økt fortjeneste første år.</b>	<b>Kr 110.000</b>
Miljøsystem	Kostnader i forbindelse med innføring av miljøsystem.	Kr 20.000
Personal	Kostnader intern ressursbruk ved miljøkoordinator, miljøgruppe, kunnskapsutvikling, etc.	Kr 20.000
Investeringer	Avskrivninger på diverse investeringer som har bidratt til reduserte kostnader.	Kr 10.000
	<b>Miljøoverskudd første året</b>	<b>Kr 60.000</b>

Kilde: Miljøfyrtårn



MILJØFOKUS BIL

**ØNSKER DU Å VITE MER?**

Her får du svar:

**Rune Drægni**  
+47 900 25 168  
[rune@miljofokusbil.no](mailto:rune@miljofokusbil.no)

**Heidi Chr. Lund**  
+4792652464  
[heidi.lund@nbf.no](mailto:heidi.lund@nbf.no)

# MERKING AV BILPLEIEMIDLER KONTROLL AVDEKKET STORE MANGLER

En av fire bilpleieprodukter manglet riktig faremerking. Det ble funnet eksempler på dette hos samtlige virksomheter Miljødirektoratet kontrollerte i en kjemikaliekontroll i 2019.

AV BJØRN G. LARSEN

**D**et selges et stort utvalg produkter for vasking, rensing og polering av biler både utvendig og innvendig. Mange av produktene anvendes av både private og profesjonelle brukere. Flere av produktene inneholder kjemikalier som både kan være helse- og miljøskadelige.

– Det er viktig at produkter som inneholder farlige kjemikalier blir merket riktig slik at brukerne blir gjort kjent med farene, og kan ta de nødvendige forholdsregler når de bruker dem, sier seksjonssjef i Miljødirektoratet, Mathieu Veulemans.

– Bilpleieprodukter kan inneholde kjemikalier som er sterkt etsende og som kan gi skader på hud og øyne. Noen kjemikalier inneholder også stoffer som i verste tilfelle kan forårsake død ved svelging, hvis de kommer ned i luftveiene. Det er derfor viktig at disse har barnesikkert lukking, i tillegg til faremerking på norsk.

Kontrollen avdekket at det manglet barnesikkert lukking på ni av produktene. Det er alvorlig, da barn er en sårbar gruppe, og skal være beskyttet ved at emballasjen er tilstrekkelig sikret, fortsetter Veulemans.

## OMFATTENDE REGELVERK

Regelverket som gjelder kjemikalier, er både omfattende og komplisert.

I hovedsak er regelverket harmonisert i EU/EØS. Det betyr at vi i Norge må forholde oss til de samme regler som de andre europeiske land.

REACH forskriften er et felles europeisk regelverk for registrering, vurdering, godkjenning og begrensning av kjemikalier.

CLP forskriften regulerer klassifisering, merking og emballering av stoffer og stoffblandinger. Dessuten har alle som produserer eller importerer 100 kg eller mer av en kjemikalie som omfattes av CLP forskriften plikt til å deklare dette til Produktregisteret.



Det er etterlevelsen av disse reglene som ble kontrollert i aksjonen.

## OM KONTROLLAKSJONEN

– Kontrollaksjonen ble gjennomført av Miljødirektoratet i 2019. Aksjonen rettet seg i utgangspunktet mot virksomheter som selger bilpleieprodukter til private forbrukere. Vi vet imidlertid at mange av produktene også selges til profesjonelle aktører i bilbransjen.

12 leverandører av bilpleieproduktet ble plukket ut til kontroll. Totalt ble 191 bilpleieprodukter kontrollert.

Det ble lagt vekt på å velge ut leverandører som tidligere ikke hadde hatt fysisk tilsyn fra Miljødirektoratet. Dessuten plukket man ut bedrifter som ikke hadde deklart produkter til Produktregisteret. Sikkerhetsdatablader og produktmerking ble kontrollert, samtidig som man kontrollerte om bedriften hadde fulgt gjeldende omsetningsrestriksjoner for omsetning til private forbrukere.

For de av bedriftene som hadde nettbutikk ble det kontrollert om nettsidene hadde tilstrekkelig opplysninger om helse- og miljøfarer.

## NEDSLÅENDE RESULTAT

Erfaringsmessig avdekker slike kontrollaksjoner en rekke feil og mangler. Så også i dette tilfellet. Ca. en femtedel av produktene hadde feil eller mangler ved fasetningene.

Nesten 40% av produktene var ikke merket på norsk. Norsk merking er et krav i forskriften.

For 15% av produktene stemte ikke emballasjemerkingen med informasjonen i sikkerhetsdatabladene.

## FEIL VED SIKKERHETSATABLADER OG FAREETIKETTER

Private brukere benytter vanligvis bilpleieprodukter sporadisk. Profesjonelle brukere i bilbransjen kan benytte denne type produkter daglig. Da er det spesielt viktig at sikkerhetsdatabladene og fareetikettene tilfredsstiller forskriftskravene.

Sikkerhetsdatabladene er grunnlaget for å foreta en risikovurdering. Fareetikettene gir viktig informasjon i den konkrete arbeidssituasjon. Kontrollaksjonen avdekker her store feil og mangler. Alle virksomhetene hadde feil på fareetiketten på et eller flere produkter. En firedel av virksomhetene hadde feilklassifisert et eller flere produkter, slik at brukeren ikke fikk riktig informasjon om farene de utsatte seg for. Åtte av ti hadde mangler vedrørende innhold i sikkerhetsdatabladene og distribusjon av disse. Private brukere skal naturligvis ikke ha sikkerhetsdatablader. Profesjonelle brukere derimot skal ha sikkerhetsdatablad for et produkt senest når de tar det i bruk.

Hvorfor er det så mange avvik her? Forklaringen ligger sannsynligvis i at de kontrollerte virksomheter er små bedrifter som har lite ressurser å sette inn på dette området. Ikke desto mindre – reglene skal følges.

## PRODUKTREGISTERET ER VIKTIG

Kjemikalier som er klassifisert etter CLP-forskriften skal deklarerer til Produktregisteret. I deklarasjonen skal man angi komplett sammensetning av produktet med %-andel av hver komponent. Norge var tidlig ute med dette regelverket, og i starten var det mange utenlandske leverandører som var skeptiske. Det å gi fra seg komplette «resepter» til et produkt satt langt inne.

Produktregisteret har to viktige funksjoner. De er koblet direkte til Giftinformasjonen. Dersom noen blir skadet av, eller får i seg en kjemikalie, kan legen umiddelbart få informasjon om kjemikaliet innhold. Dette gjør det mye lettere å diagnostisere og behandle skaden umiddelbart.

Produktregisteret gjør det også mulig for myndighetene å få en oversikt over mengden av de forskjellige helsefarlige stoffer som finnes i kjemikalier som brukes i Norge.

## MANGEL PÅ BARNESIKRET LUKKING OG ANDRE AVVIK

For noen farlige kjemikalier er det påbudt med barnesikret lukking. Slik lukking skal hindre at barn kan åpne emballasjen og få i seg innholdet. Ni slike farlige kjemikalier manglet barnesikret lukking. Enkelte av disse kjemikaliene hadde klassifiseringen «Kan være dødelig ved svelging om de kommer ned i luftveiene» og «Gir alvorlige helseskader på hud og øyne».

Fem kjemikalier hadde for høyt innhold av fosfor. Fosfor i vannløp kan skade det maritime økosystemet. Salget av disse kjemikaliene ble stanset.

Det ble funnet et lim som inneholdt toluen og som ble solgt til private brukere. Toluene mistenkes for å kunne gi foster-skader og være skadelig ved langvarig eller gjentatt bruk. Kjemikalier som inneholder toluen, er ulovlig å omsette til private brukere.

## MANGE AVVIK FRA REGELVERKET

Sammenfattet er det ingen tvil om at det ble funnet relativt mange avvik fra gjeldende regelverk. Miljødirektoratets kontroll var en oppfølging av tidligere kontroller med slike produkter. Den viser at mange i bransjen fortsatt ikke er bevisst sitt ansvar i forhold til regelverket.

– Det er derfor nødvendig at vi følger opp disse virksomhetene med nye kontroller. Det at stadig flere produkter selges på nettet, er en utfordring vi vil ha oppmerksomhet mot fremover. Vi vil dessuten oppfordre både virksomheter og privatpersoner som vasker biler, til å velge svanemerkede produkter, avslutter Veulemans. ■

# Bilbransjens MARKEDS- TORG

KLIKK  
HER!

**Easy-on**  
Hurtig-nøkkel-system

Vi kan  
nøkkelmerking!

TLF: 4000 3442

**Bilsalg**  
MATERIELL

**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](http://www.kaldheimsbildeler.no)

**Kaldheims  
Bildeler A/S**

5585 Sandeid  
Tlf. 52 76 66 50

KLIKK  
HER!



Illustrasjonsfoto: Shutterstock

## OM TILBAKEHOLDSRETT, PLESSLEIE OG SALG AV KUNDENS BIL:

# HVA GJØR DU NÅR VERKSTEDKUNDEN IKKE BETALER?

**- Vi har utført arbeid på en bil, men kunden vil ikke betale. Hva skal jeg gjøre? NBF-advokatene får ofte henvendelser som denne. Hvordan skal verkstedet få dekket sitt krav? Og hvordan skal verkstedet bli kvitt en uavhentet bil?**

AV ADVOKAT **ANNA E. NORDBØ**, NBF

**D**ersom verkstedet har utført et arbeid i henhold til avtale, har verkstedet krav på betaling. Det er altså en grunnleggende forutsetning for å få betalt at verkstedet både har gjort det arbeidet som ble avtalt, og at fakturaen gjenspeiler den prisen som ble avtalt, eller gjengs pris i bransjen.

Denne artikkelen handler derfor ikke om de tilfeller der kunden er uenig i det arbeidet som ble gjort, eller den prisen som er fakturert. Her handler det om de situasjoner der kunden ikke har betalingssevne, ikke er mulig å få tak i eller av andre grunner ikke betaler for arbeidet som er utført og fakturert i henhold til avtale.

### AVTAL NÅR BILEN SKAL HENTES

Verkstedet bør før arbeidet settes i gang klargjøre for kunden når bilen skal hentes. Kunden har plikt til å hente bilen når den er ferdig. NBF-advokatene anbefaler at verkstedet skriftlig gjør det klart når bilen er klar for avhenting (avtalt tid, eller ved beskjed om at bilen er ferdig), at det vil bli krevd betaling for plassleie om bilen ikke hentes innen et gitt antall dager, og at verkstedet etter for eksempel en uke etter ferdigstillelse ikke anser seg ansvarlig for bilen.

Dette kan for eksempel skrives inn i ordrebekreftelsen. En slik klargjøring av verkstedets forventninger kan bidra til at kunden ikke stikker hodet i sanden og lar tiden gå. For verkstedet er det naturligvis et poeng å frigjøre plass for andre kundebiler og – ikke minst – å få betalt for arbeidet så snart som mulig.

### TILBAKEHOLDSRETTE ER ET KRAFTFULLT VIRKEMIDDEL

Når kunden er en forbruker bør det ikke avtales kreditt. Krev betaling når kunden kommer for å hente bilen, og før nøkkel gis ut. Den samme anbefalingen gjelder i forhold til næringskunder som verkstedet ikke har et etablert og godt kundeforhold til.

Dersom kunden ikke betaler, bør bilen holdes tilbake. Verkstedet har rett til å holde tilbake bilen for å sikre betalt for arbeidet som er gjort. Det forutsettes at arbeidet er verdiøkende eller verdibevarende, noe det normalt vil være.

Dette kalles tilbakeholdsrett, og er et særdeles kraftfullt virkemiddel. For kunden er det et incentiv til å betale, fordi uten betaling, ingen bil. Dessuten står tilbakeholdsretten sterkt i forhold til kundens øvrige kreditorer. Verkstedets krav er gjennom tilbakeholdsretten gitt prioritet foran eierens kreditor med eldre heftelser i bilen (panthavere og konkursbo), og også foran nye heftelser i bilen.

Dessuten vil tilbakeholdsretten stort sett slå gjennom overfor bileieren i de tilfeller bilen er satt på verkstedet av en annen, noe som betyr at bileier ikke kan kreve bilen utlevert så lenge verkstedets krav ikke er blitt innfridd.

### BILEN ER I BEHOLD, MEN HVA SÅ? BILEN TAR OPP PLESS

Dersom kunden ikke betaler og bilen ikke blir hentet, kan verkstedet selge

bilen etter reglene i lov av 29. mai 1953 nr. 1 om rett for handverkarar o.a. til å selja ting som ikkje vert henta, gjerne kalt salgsrettloven.

Etter salgsrettloven gjelder fem vilkår for å kunne ta dekning i bilen, og alle vilkårene må være oppfylt:

- 1) verkstedet må ha besittelsen av bilen,
- 2) arbeidet må være utført i samsvar med avtalen,
- 3) forfallsdag må være inntrådt uten at betaling er skjedd,
- 4) det må deretter være sendt oppfordring per rekommandert brev til å betale, og
- 5) det må så være gått tre måneder før bilen kan selges

I brevet til kunden må kravet spesifiseres, og fakturaen vil gjerne være tilstrekkelig. Oppfordringen må sendes rekommandert, av bevisshensyn og fordi salgsretten jo er et inngripende tiltak.

Der skal det opplyses om at bilen vil bli solgt etter lovens regler dersom den ikke hentes.

Gi også beskjed dersom plassleie kreves for den tid bilen har stått på verkstedets eiendom etter at den skulle vært hentet, og oppgi hva dette kravet beløper seg til.

Dersom verkstedet vet at kunden kan finnes på en annen adresse, så skal brevet sendes dit. Dersom bilen eies av en annen enn kunden, skal verkstedet også informere eieren i god tid om at bilen vil bli solgt.

Tre måneder etter at det rekommanderte brevet er sendt, kan bilen legges ut for salg. Verkstedet må velge en forsvarlig salgsform, det vil si selge på den måte som antas å gi høyest, men likevel realistisk, nettoutbytte. Det kan etter omstendighetene være ved auksjon, men ofte vil underhåndssalg gi bedre utbytte.

Selv om denne artikkelen gjelder de situasjoner der kunden ikke bestrider at det foreligger avtalegrunnlag for kravet, nevnes det at dersom det er tvist om verkstedets rett til å selge bilen, kan dette forhindre salg. Slik er det der det er reist sak (det er for eksempel tatt ut forliksklage), eller hvor tvistespørsmålet foreligger til avgjørelse av namsmyndighetene. Da kan skjemaet «Begjæring om tvangs salg av løsøre» fylles ut og sendes inn til namsmyndigheten på det aktuelle stedet.

Dersom det er heftelser på bilen, er det også praktisk at salget skjer via namsmyndighetene etter reglene om tvangs salg, slik at heftelsene slettes og bilen kan registreres på kjøper. Verkstedet har da (fremdeles) tilbakeholdsrett, og dermed førsteprioritet for kravet sitt før de øvrige kreditorer får sitt.

Sjekk Brønnøysundregistrenes hjemmeside for heftelser på bilen. ■



 Folkeuniversitetet  
Mesterutdanningen



**KLIKK  
HER!**

**Få større  
oppdrag og  
mer ansvar  
som Mester!**

Ta utdanningen som et rent nettstudium,  
som kombinert undervisning  
eller i klasserom på kveldstid.  
Mer info/påmelding på våre nettsider.

**BLI MESTER DU OGSÅ!**  
[www.mesterutdanningen.no](http://www.mesterutdanningen.no)



– Norge har utrolig mange elbiler. Det legger man raskt merke til, sier Anders Nørskov Jensen, biløkonomstudent fra Danmark – nå trainee hos OFV i tre måneder.

## – Effektivt verktøy for bedre salgsarbeid

Opplysningsrådet for veitrafikken (OFV) jobber for fullt med å få på plass sitt nye verktøy for registreringsstatistikk. Anders Nørskov Jensen (25) har god erfaring med verktøyet fra Danmark: – Et supereffektivt verktøy som gjør salgsarbeidet mer målrettet, sier han.

Anders, som nå er trainee hos OFV i tre måneder, tar utdanning som biløkonom ved CPH Business i København. I tillegg til studiene, jobber han i full stilling hos Bilhuset i Køge. De er en av Danmarks største autoriserte Peugeot-forhandlere, som i tillegg til salg av nye person- og varebiler, også selger bruktbiler.

### Ser trender og markedsfordeling

Bilhuset har en god stund brukt det danske statistikkverktøyet bilstatistik.dk, som er utgangspunktet for det nye verktøyet OFV jobber med og få på plass, ofvstatistikk.no.

– Jeg har brukt verktøyet i et års tid. Det er veldig nyttig, og jeg bruker det blant annet til rapportering til min salgssjef om markedsfordelingen i vårt distrikt, og for å følge med på trender.

Det hjelper oss med å se hva som selger

eller ikke selger, og dermed hva vi skal fokusere på i markedsføringen, sier Anders.

### – Ser veldig lovende ut

Det nye verktøyet ofvstatistikk.no kommer som resultat av et samarbeid mellom OFV og danske DBI IT som står bak bilstatistik.dk. Svært mange danske bilforhandlere, importører, forsikringselskaper og andre bruker dette i dag. Nå får verktøyet en norsk versjon hos OFV.



– OFVs nye statistikkverktøy vil gi mange muligheter til å følge godt med på utviklingen i markedet, sier Anders.

– Vi er godt i gang, og håper alt er på plass i løpet av forsommeren. Dette er et stort dataprojekt. Alle som har jobbet med slike prosjekter, vet at det ofte tar mer tid enn planlagt. Det dukker gjerne opp uventede utfordringer underveis. Nå begynner det å se veldig lovende ut, og vi gleder oss til våre kunder kan ta det i bruk, sier OFVs markedsdirektør Laila Mikalsen.

– Alle brukere av dagens registreringsstatistikk vil få informasjon om fremdrift og hvordan de kan ta verktøyet i bruk når det er klart.

Anders Nørskov Jensen begynte å jobbe for Bilhuset i 2018 da han startet med studier for å bli biløkonom. Dette fordi det er påkrevet med en lærlingplass ved siden av studiene. Der fikk han opplæring i verktøyet bilstatistikk.dk, som Bilhuset nå bruker aktivt. Anders har mange oppgaver hos Bilhuset, blant annet ansvaret for all markedsføring for alle avdelinger samt virksomhetens tilstedeværelse på nett. Og bilstatistik.dk er ett viktig verktøy i deler av arbeidet han utfører.

### Hjelp til å finne kunder

– Vi er flere brukere på Bilhuset, og jeg bruker det spesielt i forhold til privatbilmarkedet, forteller han. En av kollegene bruker verktøyet aktivt i forhold til salg av vare- og yrkesbiler.

– For ham er det et viktig verktøy for å finne potensielle kunder. Han kan målrettet fokusere på kunder som mest sannsynlig skal kjøpe biler. Verktøyet gir et unikt innblikk i sammensetningen av bedrifters bilpark, og han kan se hvilke behov de har, og forberede seg før han kontakter dem, sier Anders.

I forhold til privatmarkedet gir det mye informasjon om trender og tendenser blant kundene: – Vi kan se hvilke modeller de kjøper, og vi kan se om konkurrentenes kampanjer ser ut til å virke, og om vi bør gjøre noe lignende. Og hva slags biler kjøper folk i vårt distrikt som for eksempel vil ha elbiler? Verktøyet gir mye nyttinformasjon, og brukes av mange bilforhandlere, sier Anders Nørskov Jensen, som skal være hos OFV fram til mai.

– Det er interessant og lærerikt å oppleve en annen side av bilbransjen. Man får se ting fra en annen side i et annet land, og jeg får nye erfaringer jeg kan ta med meg, sier han.

# Ni av ti biler med automatgir

Ved utgangen av 2019 hadde drøyt 95 prosent av alle nye personbiler solgt i Norge automatgir. Av 142.381 nye personbiler, hadde hele 135.663 biler automatgir.

Bare noen få år tidligere, i 2015, var andelen i overkant av 73 prosent, så endringen har skjedd rimelig raskt år for år.

I og med den sterke økningen i salget av elbiler, ligger det i kortene at andelen personbiler med automatgir bare vil fortsette å øke.

## Ikke oppgitt for mange biler

Gjennomsnittsalderen på personbilene i den norske bilparken er 10,5 år, og til sammen er det drøyt 2,7 millioner personbiler registrert i Norge.

Av personbilbestanden totalt sett, uavhengig av bilens alder, viser OFVs tall at nesten 1,3 millioner biler har automatgir. I realiteten er tallet trolig noe høyere, for også blant antallet biler der det ikke er oppgitt girtype, vil det være en del med automat. Men av de bilene der girtype ikke er oppgitt, 347.138 personbiler, har antakelig et flertall manuelt gir, fordi mange av disse er eldre biler.



Biler med automatgir dominerer fullstendig i nybilsalget.

## Moderne automatgirkasser

Utviklingstrenden gir grunn til å tro at om noen år så vil så godt som alle nye personbiler ha automatgir. Dette henger også sammen med målet om at alle nye biler som selges i Norge i 2025 skal være nullutslippsbiler, så dette vil i hovedsak være elbiler. En annen grunn til at salget av biler med automatgir øker, er at de moderne automatgirkassene har flere gir enn før, og dermed skifter gir både smidigere og riktigere, noe som også gjør selve kjøreopplevelsen bedre.

## FORDELING AV AUTOMATGIR OG MANUELT GIR I DEN NORSKE BESTANDEN AV PERSONBILER REGISTRERT PR. 31.12.2019:

Automat: 1 282 705

Manuell: 1 139 146

Ikke oppgitt: 347 138

## UTVIKLINGEN I SALG AV NYE PERSONBILER MED AUTOMATGIR

ÅR	AUTOMAT	MANUELL
2015	73,3%	26,7%
2016	81,6%	18,4%
2017	88,3%	11,7%
2018	92,3%	7,7%
2019	95,3%	4,7%

# Oppdaterte WLTP-tall

Har du tilgang til OFV Kjøretøydata, kan du også bestille tilgang til utskrift av ferdig utfylt Miljøplakat. Samtlige WLTP-tall og andre data er oppdaterte for 2020.

Miljøplakaten skal være synlig på eller ved alle nye personbiler som står til salgs hos bilforhandlere.

– De fleste bilforhandlere bruker en god del tid på å fylle ut tallene i Miljøplakaten. Ofte må tall hentes på forskjellige steder før plakaten kan fylles ut og settes på bilene i salgshallen.

Vi oppdaterer kontinuerlig alle tall for samtlige modeller. Dermed har vi gjort jobben ferdig for de som ønsker tilgang til Miljøplakaten i vår visningsportal, sier markedsdirektør Laila Mikalsen i OFV.

– Våre kunder skal være trygge på at alle tallene er korrekte, og de skal få det de trenger når de trenger det. Generering av en ferdig utfylt Miljøplakat gjøres lynraskt, og er en ekstra modul som forutsetter at man allerede har tilgang til OFV Kjøretøydata, sier hun.

I tillegg får NBF-medlemmer svært god rabatt på Miljøplakaten.

## Pålagt energimerking

Miljøplakaten er et resultat av forskrift om energimerking av nye personbiler. Forskriften gir regler om hvordan forhandlere som utstiller nye personbiler for salg eller leasing, plikter å opplyse forbrukerne om drivstofforbruk og CO<sub>2</sub>-utslipp. Dette



Med OFV Kjøretøydata kan du med bare noen få tasttrykk raskt hente opp og skrive ut en ferdig utfylt Miljøplakat til alle ulike modeller.

for at forbrukerne skal få god og nyttig miljøinformasjon.

## SAMARBEIDSPARTNERE

NBF har inngått en rekke gunstige avtaler til benyttelse for medlemsbedriftene. Les mer på [www.nbf.no](http://www.nbf.no) under «medlemskap»



**MILJØFOKUS BIL**

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



**BLOSTRUPMOEN**

**Blostrupmoen Norge** er ledende innen leveranse av hjertestartere og første-hjelpskurs. «Så langt har våre kunder bidratt til å redde minst 50 liv.»



**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 CARWEB - Bruktbilannonsering på Internett.

**OFV** ✓

**OFV** tilbyr NBFs medlemmer bedre betingelser og gode rabattordninger på mange av OFVs produkter, som for eksempel Miljøplakaten (alltid oppdatert).

**Kreditor**

**KrediNor** gir gratis medlemskap, gunstige vilkår for inkassobehandling, kostnadsfri deltakelse på dagskurs og advokat-rådgivning.



**FORSIKRING**



**NORGES REBRANSSEFORBUND**

**Skreddersydd.  
Veldig gode betingelser.**



**KREDITOR  
FORENINGEN**

**Kreditorforeningen** gir gratis medlemskap og gunstige vilkår for inkassotjenester.

**STANLEY  
Security**

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



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

**AXACTOR**

**AXACTOR** gir rabatt innen bedrifts-rådgivning, 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.**



i samarbeid med  
**storebrand**



**Telenor** gir rabatt på fasttelefoni, mobil-telefoni, og på bredbånd for både bedrifter og de ansatte i medlemsbedriftene.

**Haavind** 

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

**ECC  
ONLINE**

Digitalt stoffkartotek - Nordens ledende og mest brukte aktør innen dokumentasjon av kjemikalier.

**mobit**

**Mobit:** Landets største faghandler innenfor mobil og IT. Som NBF-medlem er du garantert fordeler og rabatter.



**Kaluna:** Rekrutteringstjenester til rabatterte priser for NBF-medlemmer.



**KIWA** - Alltid den beste kvaliteten. Ledende leverandør av testing, inspeksjon, sertifisering og kurs.

Les mer på  
[www.nbf.no](http://www.nbf.no) under  
> medlemskap  
> innkjøpsavtaler





**NORGES  
BILBRANSJEFORBUND**  
www.nbf.no

## FORBUNDSSTYRET

### STYRELEDER: **BIRGER SKJELLVIK**

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

### **GEIR HOLUM**

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

### **SVEIN ARILD JOHNSGÅRD**

Sulland Gruppen AS  
Postboks 4064, 2306 Hamar  
Mobil: 917 02 550  
E-post: sajj@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 Grønåsen, 9275 Tromsø  
Mobil: 991 59 155  
E-post: sma@bokas.no

### **PETTER HELLMAN**

Møller Bil AS  
Postboks 6671 Etterstad, 0609 Oslo  
Mobil: 970 71 661  
E-post: petter.hellman@moller.no

### **FRODE HEBNES**

Bilia Personbil AS  
Postboks 240 Økern, 0510 Oslo  
Mobil: 993 21 927  
E-post: frode.hebnes@bilia.no

## LOKALFORENINGENES 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

### **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 Bavaria Molde AS  
Bent Erik Heimen  
Pb. 2115, 6402 Molde  
Tlf: 71 20 14 00, Mobil: 976 15 285  
E-post: bent.erik.heimen@bavaria.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  
Sandgata 5A, 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 Knut Brandrud  
Holsvegen 59, 2647 Sør-Fron  
Mobil: 917 42 801  
E-post: b.knut@online.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:**

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

### **VESTOPPLAND BILBRANSJEFORENING:**

c/o Bertel O. Steen Hedmark og Oppland AS  
Per Ivar Ruud  
Pb. 18, 2801 Gjøvik  
Mobil: 957 44 902  
E-post: per.ivar.ruud@bos.no

### **ØSTFOLD BILBRANSJEFORENING:**

c/o Bård I. Ileby  
O. J. Moumsvei 6, 1657 Torp  
Mobil: 970 73 991  
E-post: ileby@bilfagostfold.no

# VÅR EKSPERTISE – DIN RESSURS

## Ta kontakt når du trenger det!



### LEDER



**STIG  
MORTEN  
NILSEN**

Adm. dir.  
☎ 911 77 890

✉ smn@nbf.no

### KOMMUNIKASJON, POLITIKK OG REKRUTTERING



**EGIL  
STEINSLAND**

Kommunikasjonssjef  
☎ 994 85 268

✉ egil.steinsland@nbf.no

Media, myndighetskontakt,  
medlemskommunikasjon, bladet  
Bilbransjen, medlemsbistand



**VIDAR HALBY  
STRANDE**

Fagsjef rekruttering  
og kompetanse  
☎ 908 39 383

✉ vidar.strande@nbf.no

Rekruttering, fagopplæring og  
kompetanse, yrkesfag bil,  
medlemsbistand



**ASBJØRG  
HARSTAD  
ANTONSEN**

Annonseansvarlig  
☎ 982 23 813

✉ asbjorg.harstad.antonsen@nbf.no

Annonsealg for bladet  
Bilbransjen

### JURIDISKE SPØRSMÅL OG RÅDGIIVNING



**HANS TORE  
HAGLAND**

Advokat,  
forhandlingsjef  
☎ 930 32 593

✉ hans.tore.hagland@nbf.no

Juridisk medlemsbistand, tariffspørsmål  
(biloverenskomsten og bilselgeravtaler),  
lønsforhandlinger, personalsaker, HR,  
ansettelse og opphør av arbeidsforhold,  
medbemanning, lønns- og arbeidsvilkår,  
sykefravær samt ferispørsmål.  
Kurs og foredrag.



**LINE  
MARIE  
DOLLES**

Advokat  
☎ 951 08 878

✉ line.dolles@nbf.no

Juridisk medlemsbistand,  
personalsaker, HR, ansettelse og  
opphør av arbeidsforhold, ned-  
bemanning, lønns- og arbeids-  
vilkår, sykefravær, ferie samt  
tariffspørsmål. Kurs og foredrag.



**ANNA  
ELISABETH  
NORDBØ**

Advokat  
☎ 906 31 980

✉ anna.e.nordbo@nbf.no

Juridisk medlemsbistand, kurs  
og foredrag, kundeklager salg og  
verksted, kontrakter, garantier,  
forretningsvilkår, andre retts-  
spørsmål knyttet til drift.



**HENRIK O.  
MELSON**

Advokat  
☎ 982 23 812

✉ henrik.melsom@nbf.no

Juridisk utredning, rådgivning,  
bistand og støtte.

### BRANSJESPØRSMÅL OG RÅDGIIVNING



**TOR  
SIMONSEN**

Fagsjef skade og lakk  
☎ 982 23 823

✉ tor.simonsen@nbf.no

Hovedansvar for NBFs ressursgruppe skade/  
lakk og for NBFs arbeid med sikre bilskade-  
reparasjoner, medlemsbistand og rådgivning  
innen områdene skade/lakk og verksteddrift,  
samt tilhørende rammevilkår og forskrifter.



**KNUT MARTIN  
BREIVIK**

Fagsjef forhandler-  
og verksteddrift  
☎ 915 46 120

✉ knut.martin.breivik@nbf.no

Hovedansvar for NBFs nyttekjøretøygruppe,  
medlemsbistand og rådgivning i saker relatert  
til forhandler- og verksteddrift, nyttekjøretøy  
samt bilombygg.



**HEIDI  
CHR. LUND**

HMS- og  
kvalitetssjef  
☎ 926 52 464

✉ heidi.lund@nbf.no

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



**TORE  
RYLANDER**

Fagsjef bilsalg  
☎ 918 68 830

✉ tore.rylander@nbf.no

Hovedansvar for NBFs faggruppe  
bilsalg, medlemsbistand og råd-  
givning i saker relatert til bilsalg.

### ØKONOMI, MARKED OG MEDLEMSHÅNDTERING



**ERIK  
RAMELOW  
LILLEJORD**

Direktør økonomi  
og forretningsstøtte  
☎ 958 42 632 ✉ erl@nbf.no

Administrasjons- og økonomi-  
funksjon, medlemsbistand,  
leder- og forretningsstøtte for  
medlemmer, styresekretær.



**MARINA  
MARCUSSEN**

Medlems-  
konsulent  
☎ 468 18 393

✉ marina.marcussen@nbf.no

Medlemsbistand, medlemskaps-  
håndtering, kontingent, årsopp-  
gaver, organisasjonsendringer,  
innmelding, medlemshenvendelser.



**KITTY  
STORSVEEN**

Medlems-  
konsulent  
☎ 982 23 817

✉ kitty.storsveen@nbf.no

Arrangementsansvarlig,  
nettbutikk, fakturering,  
medlemsbistand.



**INGRID  
MEDLAND**

Salgs- og  
markedsansvarlig  
☎ 976 58 689

✉ ingrid.medland@nbf.no

Medlemsbistand, rekruttering  
av medlemsbedrifter, web,  
sosiale medier, markedsføring  
og medlemskommunikasjon.



#### 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



# **eba** | Fagformidling AS [www.fagformidling.no](http://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**

**KLIKK  
HER!**

# NORDENS LEDENDE LEVERANDØR AV DEKK OG FELGER

Når du handler med NDI, er du garantert et bredt utvalg av dekk, felg og hjul til den pris og kvalitet du etterspør. Strategisk plasserte lager sikrer hurtig distribusjon over hele landet.



**PROXES**  
*Sport*

Optimale kjøreegenskaper uten å gå ut over komfort og kjørelengde.

**PROXES**  
*CF2*

Lang levetid, god ytelse på vått føre og lavt drivstofforbruk.

**TOYO TIRES**

**KLIKK  
HER!**