

# Bilbransjen

NORGES BILBRANSJEFORBUND

BILBRANSJENS EGET FAGBLAD - 89. ÅRGANG

NR 02-2018

NISSANS LEAF-SUKSESS:

Riktig produkt  
til riktig tid



KJEMIKALIEMERKRING:

Varsler landsdekkende  
tilsynsaksjoner

TEMA:

**TRENDER I  
SKADE/LAKK**

VEGVESENETS NYE KRIMENHET:

Alle tips er nyttige!

VOLVO PERSONAL SERVICE:

Vinn-vinn for alle involverte



# Telenor har det raskeste mobilnettet i Norge!

Jobben vi gjør på dekning gir resultater. Speedtest fra Ookla er en av verdens mest brukte apper til å måle hastighet. Bare i Norge har appen ca. 50.000 målinger med mobilen per måned. Telenor-kunder har aldri før kunnet surfe så raskt på mobilen som nå.

Basert på Ookla Speedtest Intelligence kåring (01.07.17).  
Opplevd hastighet varierer etter kapasitet og andre forhold. Se [telenor.no](http://telenor.no)

Besøk oss på NBF Skade og Lakk-konferansen 23. mai i Drammen. [Telenor.no/bedrift](http://Telenor.no/bedrift).



- 6 Nyheter
- 10 Tilsynsaksjoner - kjemikaliemerking
- 12 Vegvesenets krimenhet ønsker tips
- 16 Når det er vilje, er det muligheter
- 20 Nissan Leaf: Riktig produkt til riktig tid
- 24 Volvo Personal Service:  
Vinn-vinn for alle involverte

#### TEMA: **SKADE/LAKK**

- 26 Oppvarming av lakkeringskabiner med fjernvarme
- 30 Digitalisering av skadeprosessen
- 32 - Det finnes stadig nye muligheter
- 34 Mer komplekse biler krever økt kompetanse
- 36 Skade/lakk-markedet opp eller ned?
- 37 Program for Skade/lakk-konferansen

#### HMS:

- 38 Stoffkartotek på web

#### OPPLÆRING OG UTDANNING:

- 41 Hvordan sikrer vi fagkompetansen for fremtiden?
- 42 Læreplassgaranti: Veldig viktig for å styrke rekrutteringen

#### JUS:

- 44 Viktig rettslig spørsmål er avklart i Høyesterett
- 46 Tariffoppgjøret 2018
- 47 Biloverenskomsten - Nye garantisatser



# 16

## AKTIV I JOBB I STEDET FOR PASSIV TRYGDE- MOTTAKER

### NISSANS EVENTYRLIGE LEAF-SUKSESS

## - RIKTIG PRODUKT TIL RIKTIG TID



Foto: Nissan

# 20

# 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.antonsen@nbf.no](mailto:asbjorg.harstad.antonsen@nbf.no)

### TRYKK: BK Grafisk

### FORSIDEFOTO

Shutterstock

### ABONNEMENT

Innenlands: kr. 495,-

Utenlands: kr. 580,-



## NBF PÅ NETT

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



**NORGES  
BILBRANSJEFORBUND**

# Bølger

19. April arrangerte NBF lederkonferansen «Game of Cars». Hovedhensikten med konferansen var å sette søkelys på endringsprosessene som bilbransjen er midt inne i.

Endringene kommer i bølger. Første bølge er nybilsalget. WLTP (ny typegodkjenning) fører til usikkerhet om hvilke biler fabrikkene vil levere. Elbilene vil dominere salgsstatistikken stadig mer, men fabrikkene vil ikke kunne levere nok til det markedet etterspør.

Vi er også bekymret for volum – vi får meldinger fra bransjen om en betydelig ordrenedgang.

Andre bølge vil være bruktbilmarkedet. På grunn av teknologiskifte vil vi ikke ha de bruktbilene som folk etterspør. Høye restverdier vil utfordre lønnsomhetene – og for mange kan bruktbil gi store økonomiske utfordringer.

Tredje bølge vil være servicemarkedet. Omsetning vil komme under press. Telematikk og lavere vedlikeholdsbehov vil føre til at bilparken i 2025 leverer 12 prosent mindre – 650 000 timer. Det er utfordrende.

Bransjen må møte disse utfordringene, og bilbedriftene har møtt utfordringer før og har alltid vist en imponerende evne til omstilling.

På lederkonferansen ble det pekt på en lang rekke områder som vi bør ha fokus på. Nye inntekter må skaffes innenfor det tradisjonelle markedet, for eksempel innen bilglass, dekk, bilpleie – det ligger også et potensiale i renovering og gjenoppbygging av gamle biler (classic cars), som er et stort marked i mange andre land.

Vi må også utvikle nye tjenester. Hvorfor skal ikke bilbransjen være den som tjener penger på bildeling og andre mobilitetstjenester?

Samtidig er det viktig å holde fokus på god drift og lønnsomhet hver eneste dag. Det er pengene vi tjener i dag som skal finansiere omstillingen.

Skade- og lakkmarkedet har også behov for omstilling. Men det er også trekk som virker positivt. Du kan lese mer om dem inne i bladet.

**Stig Morten**

LEDER  
0218



# PDS<sup>®</sup>

Profesjonell DeleService

## Din profesjonelle deleleverandør

Originale deler  
**Spar tid  
og penger**



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

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

→ **100% ORIGINAL KVALITET**

→ **GARANTI: 5 ÅR/100.000 KM**

→ **RIKTIG PASSFORM**

→ **ONLINE BESTILLING**

→ **DAGLIG LEVERING**

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

**KONTAKT DIN LOKALE MERKEFORHANDLER FOR NÆRMERE INFORMASJON.**

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



# Gill-Gruppen omorganiserer



Fra venstre konsernsjef Leif Madsberg, eier og styreformann Nils Petter Gill og informasjonsdirektør Stian Thrane.

**Gill-Gruppen, som er eid av Nils Petter Gill, er i ferd med å bygge om bildriftorganisasjonen for å tilpasse seg et marked i konstant endring.**

Organisasjonen, som blant annet består av Subaru Norge og SsangYong Norge, foretar en betydelig omorganisering, og gjør en kraftig styrking relatert til forretningsutvikling.

Jan Kåre Holmedal (57) som har vært adm. direktør i Subaru Norge siden 2010 går nå over til å lede Norwegian Mobility Group, som er et nytt selskap i Gill-Gruppen. I dette selskapet skal det jobbes med nye prosjekter knyttet mot bilrelatert virksomhet.

Torbjørn Lie (43) blir ny adm. direktør i Subaru Norge. Han kommer fra stillingen som salgsdirektør i samme selskap, en rolle han har hatt siden 2012. Torbjørn Lie har

lang forhandlererfaring.

SsangYong Norge, som ble overtatt av gruppen i 2017, ledes av Espen Solhaug (48).

Gruppen vil legge alle administrative støttefunksjoner i et eget selskap som skal ledes av Leif Madsberg (63). Han vil også ha konsernsjefrollen. Madsberg har vært CFO i Subaru Norge siden 2005, i tillegg til en rekke andre ledende roller i Gill-gruppen.

– Vi tror at denne omorganiseringen vil gjøre oss mer effektive og fremoverlent i et marked under konstant utvikling, sier konsernsjef Leif Madsberg i en kommentar.

Hovedaksjonær og styreformann Nils Petter Gill har selv vært med i denne prosessen.

– Vi er opptatt av å beholde de gode båndene til Subaru-fabrikken, men innser at vi også må omstille oss for å møte en tøffere konkurranse der ute, avslutter Nils Petter Gill.

## DEFA-SUKSESS I BRASIL OG SØR-AFRIKA

DEFA kan glede seg over stor lokal interesse for sin laderportefølje, etter å ha tegnet avtale med distributører i Brasil og Sør-Afrika. De første leveransene nådde Brasil mot slutten av 2016, og Sør-Afrika i mai 2017. Salget har økt jevnt siden.

DEFAs brasilianske partner importerer og distribuerer produktserien med portable ladere, Smart-Charge. Selskapets partner i Sør-Afrika importerer og distribuerer store deler av DEFAs laderportefølje til kunder over hele Sør-Afrika og det sørlige Afrika.

– Våre nye partnere har gjort en meget god jobb med å markedsføre våre produkter, og med å gjøre dem tilgjengelig for bedrifter, forhandlere og forbrukere i sine områder, sier Bård Klungseth – CEO i DEFA Gruppen.

– Tilbakemeldingene vi får er svært positive, og etterspørselen øker hver måned. Potensialet er stort i begge disse markedene, og vi gleder oss til fortsettelsen, sier Klungseth.



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

SKADE/LAKK-KONFERANSEN  
**2018**

UNION SCENE, DRAMMEN  
**23. MAI 2018**



# ProcessManager

Så du styre virksomheten  
rett vei



**Får du nok ut av bedriften din?**

Se hva ProcessManager kan gjøre for deg på:  
**[processmanager-info.com](http://processmanager-info.com)**

**Interessert?**

Ta kontakt med forhandlere og bestill en demonstrasjon.

**Forhandlere:**

C. Christoffersen AS  
Tlf.: +47 415 34 700  
[www.cchristoffersen.no](http://www.cchristoffersen.no)

Lakkspesialisten AS  
Tlf.: +47 55 15 41 50  
[www.lakkspesialisten.no](http://www.lakkspesialisten.no)



We protect and beautify the world™

## NY FORDFORHANDLER I FØRDE OG FLORØ

Ford-forhandleren i Førde og Florø har fått ny eier. Fra 20. mars overtok Auto 8-8 Bil alle aksjer i Autoforum. Oppkjøpet – som har skjedd i tett samarbeid med Ford Motor Norge – omfatter også eieendommene i Førde og Florø.

– Med oppkjøpet i Førde og Florø har Auto 8-8 gruppen nå ansvaret for hele Møre og Romsdal og Sogn og Fjordane. Området dekkes med Ford-forhandlere på seks steder – Kristiansund, Eide, Ålesund, Molde og nå også Førde og Florø, samt underforhandlere i Ørsta og Åndalsnes, og avtaleverksteder i Surnadal og Leikanger.

Auto 8-8 har over tid bevist at de er gode på kundebehandling og jobber målrettet med Ford.



Den geografiske spredningen er et godt fundament for fremtidens mobilitetsløsning, Ford Smart Mobility, der biler og infrastruktur kommuniserer, sier adm. direktør i Ford Motor Norge, Per Gunnar Berg, i en kommentar.

– Vår gruppe har ambisiøse planer for Ford. Vi vil fortsette å drive fra de nylig oppgraderte anleggene i Førde og Florø. Autoforum er en Ford-forhandler med solid historie, dyp forankring i det lokale miljøet og entusiastiske medarbeidere, sier konsernleder og majoritetseier i Auto 8-8, Terje Sildnes.

## LAKKSPESIALISTEN AS

Komplette løsninger for dine behov

**Spanesi Vacuum** - Bransjeledende støvavsug!

Lakkspesialisten AS er din leverandør når kvalitet står i fokus!

- Alt innen mobile støvavsug og stasjonære sentraler.
- "Pinocchio" armer fra 6-8 meter.
- Egne vacuum systemer for aluminium.
- "Archimedes" konsoller for vegg/arm med integrert uttak for strøm, støvavsug og trykkluft.

Ta kontakt for planlegging av systemer som vil passe dine arbeids-soner.

Smarteste løsninger gjør **Spanesi Vacuum** til ett godt valg for deg!

Se vår hjemmeside for mer informasjon.



[www.lakkspecialisten.no](http://www.lakkspecialisten.no)  
Tlf: 55 15 41 50



Konsernsjef Björn Maarud  
i Bertel O. Steen.

## REKORDÅR FOR BERTEL O. STEEN

Bertel O. Steen - bil- og eiendomskonsernet – satte ny rekord både på topp- og bunnlinje i 2017. Konsernet nådde en omsetningsrekord på 16,7 milliarder kroner (+2,4 mrd), rekordhøyt driftsresultat på 555 millioner kroner (+50 mnok) og tidenes høyeste markedsandel på 17,4% (16,4%).

I et sterkt totalmarked (201 923 kjøretøy), opp 2,0% i antall enheter fra 2016, har Bertel O. Steen økt med 8,4%. Konsernets totale markedsandel endte på 17,4%.

– Vi er godt fornøyde med at konsernet nok et år forbedrer både omsetning, driftsresultat og markedsandel. Det leveres sterke prestasjoner på mange områder: Mercedes-Benz har rundet 10.000 registrerte personbiler for første gang, Kia har aldri solgt så mange biler i Norge som i 2017, og Peugeot leverer sitt beste resultat noen sinne.

For å møte fremtidens endringer i bransjen, har Bertel O. Steen investert i utvikling av nye digitale verktøy som ytterligere skal forenkle kundenes kontakt med selskapet.

I 2017 ble tjenesten Easly lansert – et nytt konsept som gir forbrukerne et enklere og mer forutsigbart bilhold.

## NORGESDEKK KJØPER RØWDEHJUL

Norgesdekk har kjøpt Røwdehjul AS, og styrker dermed sin posisjon som leverandør i markedet for spesialdekk over hele landet.

Røwdehjul er blant landets største leverandører av slanger, dekk, komplette hjul og hjulkomponenter til landbruk, industri og fritidsbruk, og er agenter for bl.a. Trelleborg, Duro og Maxxis. Dermed utvides både servicegrad og varetilbud for Norgesdekk.

Røwdehjul kan se tilbake på mer enn 60 års erfaring i bransjen, og har dermed bygget opp en omfattende kompetanse og innsikt i markedet for spesialdekk i Norge. Ansatte ved både ordrekontor og lager blir med på veien videre med Norgesdekk.

For Norgesdekk betyr oppkjøpet at grossisten styrker sin posisjon ytterligere i et marked der man allerede har årelang erfaring og mye kompetanse.

Planen er å samlokalisere ordre, administrasjon og varelager i Norgesdekk's nybygg i Ytre Enebakk i juni i år.



# Dette trenger du for oppretting av skader



## Speedliner Pro 230.

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



## Speedliner Pro 230.

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



## T3 Gys Auto DV

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



## Gyspot Inverter Evolution PTI s-7

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

## Gyspress nagletang

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



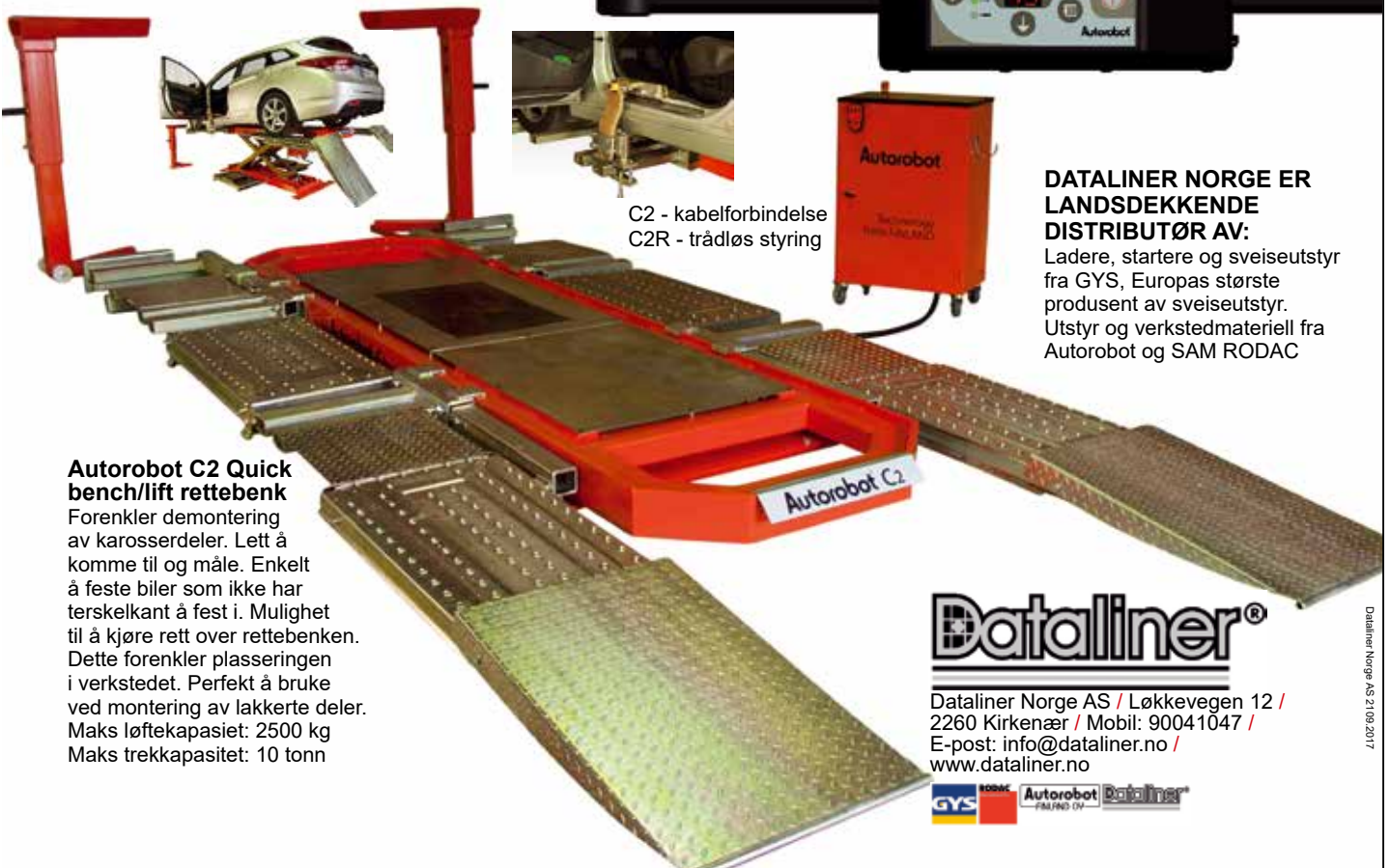
## Matrisesett

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



## Autorobot EzCalipre, tidenes målesystem

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



## Autorobot C2 Quick bench/lift rettebenk

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

C2 - kabelforbindelse  
 C2R - trådløs styring

## DATALINER NORGE ER LANDSDEKKENDE DISTRIBUTØR AV:

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

# Dataliner®

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



# Myndighetene har varslet LANDS-DEKKENDE TILSYNS-AKSJONER

Myndighetene har varslet landsdekkende tilsynsaksjoner på kjemikaliemerking i hele 2018 i ulike virksomheter. I tillegg gjennomførte myndighetene en landsdekkende risikoaksjon i april, og dette vil myndighetene fortsette å kontrollere med jevne mellomrom. Har din bedrift rutinene på plass når tilsynsetatene kommer på besøk?

Aksjonen på kjemikaliemerking har fokus på kontroll av sikkerhetsdatablader og fareetiketter. Hensikten er å kontrollere at kjemikalier har tilfredsstillende sikkerhetsdatablad med riktig fareklassifisering, og at etikettene samsvarer med opplysningene i sikkerhetsdatabladene.

Risikoaksjonen hadde, og vil ha, fokus på HMS-arbeid og internkontroll, med mål om å sjekke at blant annet industribedrifter vet hvilke farer som kan oppstå på arbeidsplassen, og hvordan de kan hindre at det skjer.

Kiwa har sterke fagmiljøer innen kjemikaliehåndtering og risiko, og har lang erfaring med rådgivning innen samtlige områder som myndighetene nå setter søkelyset på i de varslede tilsynsaksjonene.



Camilla Ormset Castro gir råd.

## TILSYNSAKSJON: KJEMIKALIEMERKING

- I løpet av 2018 skal Arbeidstilsynet og Miljødirektoratet gjennomføre tilsyn hos virksomheter over hele landet
- Tilsynsaksjonen retter seg mot alle bransjer som omsetter, produserer eller importerer farlige kjemikalier.
- Målet med tilsynsaksjonen er å kontrollere at kjemikaliene har tilfredsstillende sikkerhetsdatablad med riktig fareklassifisering og at etikettene stemmer overens med opplysningene i sikkerhetsdatabladene.
- Resultatene etter tilsynsaksjonen vil bli publisert i slutten av 2019.

– Vi vet hvor ofte for eksempel gjennomgang av sikkerhetsdatablader og etiketter, arbeid i stoffkartotek og risikovurdering blir satt til side for andre «viktigere» arbeidsoppgaver, sier rådgiver og salgsansvarlig for kjemi Camilla Ormset Castro.

### Virksomhetens ansvar

Virksomheter møter i dag strenge krav til helse, miljø og sikkerhet. Dette gjelder

spesielt virksomheter med farlige kjemikalier fordi det er relativt høy risiko for uønskede hendelser.

Forskrift om utførelse av arbeid sier at alle virksomheter må utføre risikovurdering både for hvert enkelt kjemikalie og prosessene de er involvert i.

– For å sikre trygg og forsvarlig bruk er det ikke tillatt å omsette farlige kjemikalier uten at fareklassifisering, etikett og sikkerhets-

datablad er korrekte, sier Ormset Castro, og fortsetter:

– Det bør tas en helhetlig gjennomgang av innholdet i sikkerhetsdatablad og etikett med jevne mellomrom. Myndighetene anbefaler annethvert år, og det forventes at gjennomgangen utføres av en person som har kompetanse på området.

### Risikovurdering skaper økt lønnsomhet

Risikovurdering av kjemikalier baserer seg på sikkerhetsdatablader. Derfor er det essensielt at disse er kvalitetssikret.

– Ved å foreta en risikovurdering får bedrifter en samlet oversikt over de kjemikalierne som ansatte håndterer, forklarer Ormset Castro, og understreker at det er helt nødvendig at innholdet i sikkerhetsdatabladet er korrekt for å kunne forebygge eksponering, skader og ulykker og dermed sikre trygge arbeidsmiljø.

– Ved å kartlegge farer og utarbeide handlingsplaner for risikoreducerende tiltak vil en risikovurdering være lønnsom for bedrifter ved at man unngår blant annet ulykker,

**«Hensikten er å kontrollere at kjemikalier har tilfredsstillende sikkerhetsdatablad med riktig fareklassifisering, og at etikettene samsvarer med opplysningene i sikkerhetsdatabladene.»**

skader, sykefravær og kostbare driftstap, tilføyer hun.

### Gjør det enkelt

Ormset Castro poengterer at for små bedrifter med liten risiko for forurensning og arbeidsulykker må ikke rutiner for HMS være omfattende.

Men selve kravet til systematisk HMS-arbeid er gitt i Internkontrollforskriften, og er det samme for alle virksomheter.

– Målet med en risikovurdering er å få oversikt over hvilke farer og problemer som kan oppstå på arbeidsplassen, og dermed sette i verk risikoreducerende tiltak for å unngå at de skjer, påpeker Ormset Castro

– Risikovurdering er en viktig del i en bedrifts HMS-arbeid fordi det skal danne grunnlag for hvilke tiltak som må gjøres for å redusere eller helst eliminere farene på arbeidsplassen. Ikke glem at dette gjelder både tilstander som kan utvikle seg over tid og akutte hendelser.

– Det er viktig å ha i mente at hensikten med slike tilsynsaksjoner er å bidra til at virksomheter innser viktigheten av å tenke helhetlig omkring egen risiko, og ser at systematisk HMS-arbeid lønner seg, avslutter Camilla Ormset Castro. ■

Kilder: Arbeidstilsynet.no, Miljødirektoratet.no

### Kontakt oss:

Kiwa Teknologisk Institutt  
Tlf: 22 86 50 00  
firmapost@teknologisk.no



## CMC Spray booths

### Stolt Italiensk produsent med over 40 års erfaring

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

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

For mer informasjon; besøk oss på [www.holgers.no](http://www.holgers.no) eller ring oss på tlf. 33 43 02 00



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

Holgers AS  
Andebu Næringspark  
Skjelland NO-3158 Andebu

# VEGVESENETS NYE KRIMENHET: ALLE TIPS ER NYTTIGE!

- Svindlere tjener milliarder på kriminalitet knyttet til trafikant- og kjøretøyområdet i Norge. Risikoen for å bli oppdaget har vært for liten, samtidig som det er små straffer - og stor mulighet for fortjeneste. En slik situasjon vil alltid tiltrekke seg kriminelle, sa Jon Molnes, leder av Vegvesenets nye krimenhets, til Bilbransjen like etter at enheten var i gang. Og Molnes etterlyste spesielt tips som kunne avsløre kjeltringer.

AV FRANK WILLIKSEN

**H**vordan har det så gått; hva er fasit tre år etterpå? Har bransjen blitt flinkere til å tipse etter opptrappingen av kampen mot vei- og trafikkrelatert kriminalitet?

Vi spør Jon Molnes: - *Hvordan har mengden tips utviklet seg over de siste årene?*

- Vi får inn tips hver dag, og antallet tips er noen lunde likt over tid. Det kan vel best beskrives som en jevn strøm. Aller mest kommer det tips om ulovlige verksteder og L-skoler, men også tips knyttet til veisiden, veianlegg.

- *Hva skjer med tips som kommer inn, og hvor nyttig er tipsingen for dere i arbeidet videre?*

- Alle tips vurderes og registreres. Tipsene lagres i en base. Tipsene er svært nyttige for vårt arbeid, og det gjennomføres både aksjoner og konkrete saker med bakgrunn i tips.

Det er ikke slik at alle tips fører til tiltak der og da, men hvert tips er viktig fordi det registreres i basen, og sammen med ny informasjon og som resultat av analyser, så kan et tidligere tips vise seg svært viktig.

Informasjon fra tips brukes også i stort omfang i samarbeid med andre etater.

- *Kan det sies noe konkret om at tips har ført til avsløringer av betydning? I tilfelle hva og hvordan, og hva ble følgerne?*

- Tips har ført til stengning av verksteder, at godkjenninger er blitt inndratt, anmeldelser, bøter og domfellelser.

Så mange tips har gitt helt konkrete resultater. ▶



Jon Molnes har vært leder av vegvesenets krimenhets siden den ble etablert for drøyt tre år siden.

## ALU T-HOTBOX

Induksjonsvarmer for aluminium



**BILLAKKSPESIALISTEN AS**

- Din totalleverandør innen billakk, industrilakk og maling

# TID FOR Å SNU TING PÅ HODET

HER ER SYROX: DET NYE KOMPLETTE, KOMPakte LAKKSYSTEMET FOR BIL  
SOM ER MEGET ENKELT I BRUK

Vi har det som trengs for å levere riktig farge - hver dag.  
Vi tilbyr et seriøst lakkssystem som er godt tilpasset dine  
daglige arbeidsoppgaver.

Oppdag våre merkevarer, produkter og verktøy.  
**WWW.SYROX.NO**



**SYROX**<sup>TM</sup>  
INGEN KOMPROMISS  
AN AXALTA COATING SYSTEMS BRAND

Forhandler: BILLAKKSPESIALISTEN AS

Tlf. 22 69 38 80  
post@billakkspecialisten.no  
www.billakkspecialisten.no

Per Krohgs vei 4A, 1065 Oslo

**AXALTA**

©2016 Axalta Coating Systems.  
All rights reserved.

– Så tips som sendes inn blir ikke bare borte i et stort «sort hull»?

– Nei, absolutt ikke. Tips blir ikke borte i et sort hull. Som du skjønner, alle behandles. Men for en tipser som ønsker resultat med en gang, så virker det ikke alltid slik.

Det vil ofte gå noe tid som både handler om behovet for mer informasjon, at vi er opptatt med andre saker osv.

Men plutselig, så er det grunnlag for akkurat det tipset som ble meldt – så tips er helt avgjørende for oss.

Så vi oppfordrer så sterkt vi kan til å tipse oss på [krimtips@vegvesen.no](mailto:krimtips@vegvesen.no). Dette er viktig, slutter en engasjert Jon Molnes.

### Mye nå ta tak i!

Fire av de ansatte i krimenheten sitter på enhetens hovedkontor i Tønsberg, mens resten fordeler seg på regionene og vegvesenet sentralt i Oslo.

Det er mye å ta tak i på Vegvesenets ansvarsområder. Det kan handle om:

- Skifte av identitet/kloning av kjøretøy
- Kondemnerte og storskadede kjøretøy (mangelfulle reparasjoner, stjålne deler osv.)
- Ombygging av kjøretøy (smuglerbiler mm.)
- Teknisk manipulering (kilometertellere, trimming, fartsskrivere)
- Fiktive periodiske kjøretøykontroller
- Ikke godkjente verksteder
- Forfalskninger (Fører kort, sjåførkort, kompetansebevis for yrkessjåfører)
- Ulovlige trafikkskoler
- Juks ved teoriprøve
- Smutthull i regelverk som utnyttes for å få økonomisk gevinst – transportkriminalitet med mer.

### Nå tar vi grep

– Oppgavene er mange, og det nye er at vegvesenet nå tar konkrete grep for å gjøre noe aktivt med situasjoner vi ikke ønsker skal vedvare.

Svindel på ulikt vis ha konsekvenser for trafikksikkerhet, konkurransevilkår, miljø, forbrukerrettigheter, skatt, avgifter og arbeidslivskriminalitet med mer.

En av utfordringene er at regelverk som brytes hører til ulike etaters ansvarsområde, og på det viset pulveriseres ansvar. Problemstillinger havner mellom flere stoler uten at noen griper tak i dem. Dette er utelukkende til fordel for den kriminelle.

For å lykkes er det nødvendig at vi tar et

## KRIMSEKSJONEN AVSLØRER REGELBRUDD:

# VEGVESENET GODKJENNER IKKE UNDERENTREPRENØR

Vegvesenet vil ikke godkjenne KHV AS som underentreprenør på grunn av regelbrudd. Underbetaling av ansatte og vesentlige brudd på regler for helse, miljø og sikkerhet, er årsak til reaksjonen.

Statens vegvesen godkjenner ikke firmaet KHV AS som underleverandør inntil brudd på lønns- og arbeidsvilkår er brakt i orden. Dette gjelder for alle kontakter i Statens vegvesen på landsbasis.

Vedtaket ble fattet for kort tid siden, og er et ferskt eksempel på resultater av den nyetablerte krimseksjonens arbeid.

– Hvis vi ikke setter foten ned for brudd på tariffavtaler og bestemmelser i kontraktene, så får vi en nedadgående spiral i bransjen, sier avdelingsdirektør Bettina Sandvin i Vegdirektoratet.

– Firmaer som kan vinne mange anbud ved å underbetale ansatte, vil trekke hele bransjen med seg nedover, legger hun til.

### Første gang

Hensynet til rettferdig konkurranse tilsier at konsekvensene skal være tydelige og følgbare.

Entreprenører som har kontrakter med Statens vegvesen benytter KHV AS som underleverandør på trafikkdirige-

ring og arbeidsvarsling. Vedtaket kan få konsekvenser for oppdrag knyttet til de nylig tildelte asfaltkontraktene i hele landet. Det er første gang Vegvesenet går til et slikt skritt.

### Uanmeldte kontroller

Krimseksjonen i Statens vegvesen har sammen med Statens vegvesen Region vest gjennomført uanmeldte kontroller på tre av Vegvesenets anlegg i november i fjor.

Krimseksjonens kontroller viste at KHV kuttet kostnader ved manglende betaling av overtid, manglende dekning av reisetid, reiseutgifter og diett. I disse tre kontrollene ble det alene avdekket ubetalt overtid på 330.000 kr.

Vegvesenets vedtak har ingen bestemt tidsramme, men gjelder inntil det kan dokumenteres at ansatte har fått etterbetalt og andre kritikkforhold er rettet opp.

### Vil følge en streng linje

– Statens vegvesen kommer til å føre en streng linje i saker der vi kan påvise brudd på regelverk og kontrakter innenfor vårt område, sier Bettina Sandvin.

I 2016 etablerte Statens vegvesen en sentral krimseksjon som bistår prosjektene med å avdekke lov- og regelbrudd.

helhetlig ansvar innenfor vårt område, og at offentlige etater samarbeider godt og deler informasjon. Men også bransjen må bidra til å rydde opp, sier Molnes.

### Store penger i omløp

– Målet vårt er å gjøre det vanskeligere å tjene penger på kriminell virksomhet på våre områder. Dette vil også gjøre forholdene bedre for de som driver næring innenfor lovens rammer, og som dermed får mer like

og rettferdige konkurransevilkår.

Målet er definitivt å gjøre livet surt for dem som ikke opererer innenfor de rammene samfunnet setter, sier han videre.

– Det handler om penger – alltid. På det området vi her snakker om, er det også store penger i omløp, og det er nå en gang slik at når store midler unndras fra samfunnskassen, så utgjør dette en trussel mot velferdsstaten som vi alle er avhengige av å ta vare på, sier Jon Molnes. ■

Vi får din  
forretning  
til å rulle!



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

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

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



Bestill logg inn  
på [www.ndias.no](http://www.ndias.no)



**SHOP ONLINE  
DØGNET RUNDT**

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





*Både Trond Haugen og servicemarkedssjef Stein Thomas Gundersen er godt fornøyde med den nye løsningen som har gitt Trond en arbeidssituasjon han lever godt med.*

**Aktiv i jobb i stedet for passiv trygdemottaker:**

# Når det er vilje, er det muligheter

**– Jeg er veldig fornøyd med den løsningen bedriften og NAV i fellesskap har fått til. Uten dette, vet jeg ikke helt hvordan det skulle ha gått for meg videre, sier Trond Haugen (47), tungbilmekaniker som har vært ansatt hos Bertel O. Steen på Gjøvik siden 1990.**

AV **FRANK WILLIKSEN**

– Trond har selv mye av æren for at saken har fått en god løsning. Gode holdninger, og en god jobb for bedriften gjennom lang tid, gjorde det både enkelt og naturlig for oss å strekke oss så langt som mulig for å beholde ham i jobb her, sier servicemarkedssjef Stein Thomas Gundersen i Bertel O. Steen Hedmark og Oppland på Gjøvik.

– Trond har alltid vært en god mann for både firma og kunder, hyggelig og pålitelig, legger han til.

## **Utfordrende situasjon**

Trond Haugen har hatt sine utfordringer med helsa, mer enn de fleste andre. En tidlig kreftoperasjon røyntet nok på, og i mange år nå har han hatt Bekhterews sykdom som svinger mye – fra gode dager til veldig dårlige.

En av følgene er at det blir en del fravær, og i jobben som tungbilmekaniker ble dette etter hvert en utfordrende situasjon. Lastebiler og andre yrkeskjøretøy er avhengig av å ha minst mulig ståtid, og da blir det lite rom for fravær.

Trond fikk derfor flytte over til PKK-løpet, men så kom ►



WWW.STARCO.NO

**STARCO**  
SCANDINAVIAN TIRE AND RIM COMPANY



**BluEarth-Es ES32**

**YOKOHAMA**  
- dekkene som gir deg en bedre bil

NEW

BluEarth-A ES30 BluEarth-RV02 BluEarth-Es ES32

*Vi har TPMS-løsningene!*

Direkte ordretlf:  
**415 39 700**

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

HANDLE I VÅR  
NETTBUTIKK  
**24H!**

HANDLE FRA VÅRT OMFATTENDE  
SORTIMENT RETT PÅ NETT!

Nettbutikk, kataloger og alt annet  
har vi samlet på [www.starco.no](http://www.starco.no)!

YOKOHAMA

KUMHO TYRE 7

NANKANG

Continental

DUNLOP  
SPORTS TIRE

ALLIANCE

LONGMARCH

TRIANGLE

AEZ  
LEICHTMETALLRÄDER

ALUPEC  
Leichtmetallräder

DEZENT  
LEICHTMETALLRÄDER

DOTZ  
TUNING WHEELS

IGMP  
PROFESSIONAL ALLOY WHEELS

XTREME

BORBET

Gulf

skjerping av kravene også her, og skapte en krevende arbeids-situasjon på nytt.

### Ville være i trygt miljø

– I 2015 måtte vi ta grep. Situasjonen var ugrei for alle, så noe måtte skje. I prosessen videre hadde vi bedriftshelsetjenesten inne, sammen med en veldig løsningsorientert IA-kontakt og det lokale NAV-kontoret, som også bidro positivt.

Den situasjonen Trond var i på dette tidspunktet kunne veldig lett ha endt med omskolering, men det ønsket han ikke. Han ville være her, hvor han har sitt nettverk og en trygghet som er viktig for ham.

### Ny rolle

– For bedriftens del var det slik at vi måtte ta et valg. Skulle vi avvikle arbeidsforholdet, siden lønnsom produksjon ikke var mulig? Omskolering var jo ikke noe tema, så hadde vi valgt å avslutte, ville resultatet ha blitt at landet hadde fått en ny trygdemottaker. Det siste ønsket ingen av oss.

Gjennom en konstruktiv og positiv prosess sammen med IA-kontakten, og med økonomisk bidrag fra NAV til opplæring og tilrettelegging av nye arbeidsoppgaver, endte vi med en ny rolle for Trond. Nå jobber han med montering av påbygg på lastebil, og slipper unna de tyngste jobbene.

### God løsning for alle

– Dette fungerer mye bedre både jobbmessig og fraværmessig. For den ansatte har det blitt en løsning han lever godt med, og det samme gjelder for bedriften.

At NAV har gjort det midlertidige lønnstilskuddet permanent, har så bidratt til en betryggende arbeidssituasjon for Trond, som har fått sin reelle arbeidsevne satt til 50 prosent.

Han har sine fraværsdager, men på de gode dagene går det virkelig unna – Trond er et arbeidsjern når helsa lar ham få lov til å være det.



*Trond Haugen jobber nå med montering av påbygg på lastebiler. Her er det en baklykt som skal på plass.*

### Blomst til NAV

Jeg har lyst til å dele ut litt blomster til NAV. De får mye pepper, men har i dette tilfellet bidratt til en meget god løsning for alle parter.

Ekstra hyggelig er det også å kunne være med og legge til rette for et fortsatt yrkesaktivt liv for en hederskar som Trond Haugen, fastslår Stein Thomas Gundersen.

### – Veldig godt arbeidsmiljø

– Jeg satte veldig pris på at Stein Thomas dro i gang denne prosessen i 2015. Jeg følte usikkerhet på grunn av fraværet, sier Trond Haugen, som er fornøyd med en arbeidssituasjon som nå fungerer veldig bra, og som er godt tilrettelagt for ham.

Han har også mye godt å si om sine kontakter i NAV: – Det har vært en veldig positiv opplevelse å ha med NAV å gjøre. IA-kontakt Harald Morten Utne har gjort en glimrende jobb, og det samme gjelder Camilla Lilleby på det lokale NAV-kontoret, fastslår Trond Haugen, som kom til Bertel O. Steen på Gjøvik som lærling i 1990, og som tok fagbrev på tungbil her.

– Jeg trives her, i et veldig godt arbeidsmiljø, fastslår Trond Haugen. ■

*Bertel O. Steens anlegg på Gjøvik.*





**CAB**

# CAB Plan

## Økt lønnsomhet og mer fornøyde kunder

CAB Plan er et effektivt prosess og planleggingssystem som hjelper deg med å optimalisere hele reparasjonsprosessen.

- Redusert stå-tid gjennom hele prosessen
- En jevnere arbeidsflyt i løpet av arbeidsuken og færre ventende kunder
- Enkel kontroll over hvor i prosessen et kjøretøy befinner seg og når det er forventet klart til utlevering
- Enklere for medarbeider å planlegge arbeidet
- Bedre kontroll over det faktiske belegget i verkstedet som fører til flere oppdrag og økt omsetning
- God oppfølging ved hjelp av oversiktlige rapporter og statistikk

**Les mer og bestill lisensen: [www.cab.se/no/cabplan](http://www.cab.se/no/cabplan) eller ta kontakt med oss på [info@cabgroup.no](mailto:info@cabgroup.no) eller 2255 2200**



Nissans eventyrlige Leaf-suksess:

# ***– Riktig produkt til riktig tid***

Hos Nissan-importøren, Nissan Nordic Europe i Asker, er det snart bare ørene som begrenser smilet: Med den nye Leaf-modellen opplever importør og forhandlere en suksess ingen annen enkeltmodell har vært i nærheten av her i landet siden bilsalget ble frigitt i 1960. Country manager Anders Mamen-Lund vil ikke ut med noe konkret tall på antall Leaf for hele året 2018, men at det blir rekordvolum forventer både han og de fleste andre.



Anders Mamen-Lund, country manager for Nissan i Norge, har god grunn til å smile om dagen.

#### AV FRANK WILLIKSEN

– Det som er aller viktigst for oss nå fremover, er at vi ikke faller for fristelsen til å hvile på laurbærene. Men etter å ha hatt et rekordhøyt antall nyregistreringer i mars, venter vi oss gode måneder også i fortsettelsen, sier Mamen-Lund til Bilbransjen.

Tall for året vil han altså ikke ut med, utover å bekrefte at året «vil gi rekordvolum».

#### Stor ordrebunke

– Det er rett og slett umulig å spå noe sikkert tall, eller konkret markedsandel, for 2018 i dag. Det vi vet nå, er at de fleste har lange leveringstider, og at de fleste også holder kortene tett til brystet.

Men det vi i tillegg vet, er at når det skjer noe med elbilmarkedet, så skjer det veldig raskt. I en situasjon der etterspørselen fortsatt er mye høyere enn leveringsdyktigheten, betyr jo det at endringer kan skje fort når de først kommer, sier han videre, og fastslår at ordrebunken for Leaf fortsatt er stor.

#### 15,1 prosent i mars

Det er stadig mange som vil bestille sin nye Leaf hos forhandlerne over hele landet.

Et interessant trekk med den nye modellen, er for øvrig at mer enn 10 prosent av salget av bilen så langt har skjedd gjennom online-bestillinger.

De som bestiller nå, vil få bilen sin i oktober. Norske kunder får biler produsert i Sunderland i England.

– Med 2172 biler fikk nye Nissan Leaf i mars måned en markedsandel på 15,1 prosent i måneden – og nesten 9 prosent for hele første kvartal. Hvordan forklarer du sånne tall? ▶



Foto: Nissan



## IMx KURO: NESTE EL-NISSAN

IMx KURO, om det nå blir det som blir det endelige modellnavnet, er neste rene elbilmodell fra Nissan på personbilsiden. Bilen på bildet er konseptmodellen med dette navnet, som vil danne utgangspunkt for den kommende crossover-type produksjonsmodellen.

Den endelige bilen vil nok ikke se helt slik ut, men hovedlinjene vil sikkert være godt gjenkjennelige.

Et høydepunkt blir nok Nissans B2V (Brain to Vehicle) teknologi, som blant annet skal forkorte reaksjonstidene i kritiske situasjoner. En videreutviklet generasjon ProPilot gir bilen avanserte selvkjørende egenskaper.

Dersom foreløpige opplysninger om effekt og lignende stemmer, blir nok folkeligheten litt ut til venstre – her er det 435 hk effekt, dreiemoment på saftige 700 Nm – og kapasitet til mer enn 600 kilometer rekkevidde.



### Øker mest i distriktene

– Noe av det mest interessante med nye Leaf, er at modellen ikke lenger bare er en «pendlerbil». Dette ser vi ikke minst ved at veksten i salget nå kommer i distriktene langt mer enn i de store byene.

Bilen har fått et nytt design som tydelig faller i smak hos de fleste, og regjeringens incitament for å stimulere elbilsalget er fortsatt ved lag.

Bilen har fått en rekkevidde som holder i lange baner for hverdagsbrukeren. Gjennomsnittlig kjører Ola Nordmann drøyt 40 kilometer hver dag. Dette betyr at det ikke lenger er nødvendig å lade sin Leaf daglig, noe som er nok et argument til bilens fordel.

### Økende elektrifisering

En versjon med enda lengre rekkevidde kommer mot slutten av året, men blir nok noe dyrere enn dagens utgave av Leaf, der tyngden av biler som leveres har en prislapp på ca. 330 000 kroner.

– *Hvordan ser terrenget ut for den norske Nissan-organisasjonen videre fremover?*

– Fra neste år vil det bli en generelt økende elektrifisering, og flere sterke konkurrenter vil komme på banen.

### Viktig å være «best på elbil»

– For oss betyr dette at vi må jobbe hardt med å skape gode kundeopplevelser, og ta vare på den posisjonen vi har opparbeidet hos kundene våre.

Det er avgjørende for vår del at vi oppleves som de beste på elbil, og med 93 prosent kundetilfredshet for tiden må vi kunne si at vi er godt på vei.

## Nissan Leafs eventyrlige tall

I mars måned ble det registrert 2172 nye Nissan Leaf her i landet. En markedsandel på 15,1 prosent var tre ganger så høy som nærmeste konkurrent. Dette var til gjengjeld Tesla Model X, med 727 biler – og som om ikke dette var nok, fulgte Tesla Model S på 4.plass med 676 biler.

Mellom de rene elbilene kilte den tradisjonelle markedslederen Volkswagen Golf seg inn, med 697 biler. Mange av disse var også elbiler.

BMW i3 med 528 biler kompletterte bildet av elbilenes største måned så langt, med en samlet markedsandel på 37,3 prosent i måneden.

Til sammenligning utgjorde elbiler i året 2017 rundt 5 prosent av salget av nye personbiler i Europa (EU/EØS).

Nissan var selvsagt også desidert største bilmerke på registreringsstatistikken for mars, med 16,2 prosent markedsandel, foran Tesla med 9,7 prosent.

I første kvartal var bare Volkswagen større enn Nissan, med 11,9 prosent andel mot Nissans 10,2. Nærmest fulgte deretter Toyota med 9,7 prosent og BMW med 9,4 prosent.

## Tjener penger på elbiler

Produksjon av elbiler er per i dag lite lukrativt. Tapene per produsert bil er til dels store, noe som reflekteres for eksempel i rødglødende regnskapstall fra Tesla – og det saftige prishoppet Opel Ampera-e fikk etter at PSA kjøpte Opel, mens GM fortsatt sitter med produksjonen av elbil-modellen.

Men én produsent tjener i alle fall penger på elbil. Ifølge Carlos Ghosn er alliansen Renault-Nissan-Mitsubishi alene om å ha plussresultat på denne produkttypen.

Renault-konsernet presenterte nylig rekordresultater for 2017, og er – ifølge Ghosn til CNBC – trolig den mest avanserte og lønnsomme bilprodusenten for produksjon av elbiler.

Hele konsernet solgte i fjor 10,6 millioner biler, hvorav rene elbiler utgjorde rundt 90 000 biler (Renault og Nissan).

Innen 2022 er Nissans mål å selge 1 million elektrifiserte biler pr år – enten rene elbiler, eller andre varianter av elektrifisering.

Den bestillingstakten vi opplever med nye Leaf viser jo tydelig at kundene har tro på oss og setter pris på oss. Der ligger også mye av nøkkelen til den suksessen vi opplever, sier Mamen-Lund videre.

### Mange nye modeller

– Hvordan skal Nissan beholde et forsprang på elbil?

– Fabrikken skal komme med åtte nye el-modeller innen 2022, blant annet med en crossover-modell basert på konsept-bilen IMx.

Aller først ut er imidlertid varebilmodellen Nissan e-NV200 med batteri på 40 kW i stedet for 24 kW.

For Nissan er det viktig å fortsette og være ledende på elektrifisering. En svært viktig del av dette er å fortsette å tilby folkelige biler til folkelige priser, der avansert teknologi gjøres tilgjengelig for alle.

Samtidig beholder fabrikken sitt høye fokus på sikkerhet.

### 20 prosent bensin og diesel

Kort oppsummert er det jo slik at riktig produkt til riktig tid er 80 prosent av grunnlaget for suksessen – resten utgjør kundetilfredsheten.

– Når vil rene elbiler passere 50 prosent andel av nye personbiler?

– Mye skjer i 2020. Når leveringsdyktigheten er der hos de store produsentene, som nå forbereder omfattende elbil-programmer, vil det skje ting fort. Foreløpig er det nok batteri-produksjonen som er den viktigste flaskehalsen for volum.

– Og hvor stor andel av Nissans nyregistreringer i Norge i år vil være bensin- og diesalbiler?

– Rundt 20 prosent, med et lite forbehold for hva som skjer når WLTP trer i kraft fra 1.september i år. Vil vi da få et boost av salg av fossilbiler før denne datoen? undrer Anders Mamen-Lund. ■

# NORTON

SAINT-GOBAIN®



SLIPE- OG POLERINGSPRODUKTER  
FOR BILLAKKERINGS- OG  
KAROSSERIVERKSTEDER

SAINT-GOBAIN ABRASIVES AS

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

E: sga.no@saint-gobain.com

W: www.saint-gobain-abrasives.com

## LAKKSPELIALISTEN AS

Komplette løsninger for dine behov

### Spanesi Touch

Den perfekte partner for et hvert karosseri og bilverksted!

#### Touch er ledende på alle fronter:

- Det elektroniske målesystemet kombinerer hurtighet og tar lite plass.
- Mulighet for diagnose med bilen på gulvet.
- Kan leveres med virtuelle briller(VR).

#### Det eneste verktøyet som:

- Passer både små og store jigger uansett størrelse.
- Kan måle både monterte og demonterte deler.
- Kan brukes til hjulstilling uavhengig av hvilken bukk som brukes\*.
- Kan brukes på alle motorsykler.

**Kampanjepris: fra 149 000 + mva**

Veil.pris: fra 179 252+mva

\* Trenger ekstra utstyr.

SPANESI



www.lakkspecialisten.no

Tlf: 55 15 41 50



Volvo Personal Service:

# Vinn-vinn for alle involverte

Tekniker coach Therese S. Andersen og verkstedsjef Hans Petter Thjømøe.

**- Vi var sent ute med å implementere PST - Personlig Service Tekniker - høsten 2012, men nå er vi til gjengjeld først med den nye versjonen av systemet. Vi ble sertifisert som Volvo Personal Service-verksted 22. november i fjor, og med det var vi først i Bilia-kjeden, forteller verkstedsjef Hans Petter Thjømøe til Bilbransjen.**

AV FRANK WILLIKSEN

**V**olvo-forhandlerne skapte overskrifter da de for noen år siden lanserte sitt PST-system, der en av de største forandringene var at de tradisjonelle kundemottakene ble borte. Hver kunde fikk seg tildelt en «egen» tekniker, som var kundens faste verkstedkontakt.

Systemet sparte tid, reduserte mulighetene for misforståelser drastisk – og behovet for omarbeid sank betydelig. Resultatet var logisk: Økt kundetilfredshet.

Dette systemet er nå videreutviklet til Volvo Personal Service, der den største forskjellen er at serviceteknikerne nå jobber i team, to og to. I denne videreutviklingen var Bilia på Fornebu pilotverksted.

–VPS handler hele tiden om teamwork, der alt spiller sammen. Resultatet er at alt går raskere, og service tar mye kortere tid enn før. Nå kan kunden vente 45 – 60 minutter, så er bilen klar etter full service. Dette er ikke stort lenger tid enn et hjulskift tar, sier Thjømøe.

Han forteller at verkstedet har gjennomført arbeidsstudier ned på detaljnivå, blant annet av teknikkerens bevegelser rundt bilen. Også innholdet i verktøykassen er studert og optimalisert i forhold til hva teknikeren faktisk behøver til gjennomføring av et serviceforløp.

– Så nå har også bilen fått sin «fastlege»?

– Ja, nå jobber vi med å koble «pasient» og lege tettere sammen. Som kunde skal man vite hvem som er «sin lege».

At det fungerer får vi stadig beviser på, selv om ikke alle går like langt som den begeistrede kunden som inviterte sin servicetekniker til middag da han feiret 40-årsdag!

Men jo, positive tilbakemeldinger er veldig koselig å få, også de rent verbale, sier Thjømøe, og legger til:



Bilglassteamet i full sving med skifte av en frontrute. T.v. Glenn Skage og Sayed Ebrahim Vahedi.



–Vi opplever også at siden vi er langt fremme på arbeidsmåter og systemer, med et godt verksted, så er vi også mer og mer attraktive på arbeidsmarkedet. Det er mange som vil jobbe hos oss.

Så finner man heller ikke noe mørkt, traust og dystert bilverksted her. I stedet opplever kunden fullt innsyn gjennom glassvegger – her kan man sitte med avis og en kaffekopp og se inn på hvordan vi jobber på bilen, sier han.

– *Hvor mange kunder må hvert team ha?*

– Vi regner at hver PST bør ha 650 – 750 kunder. Med 1500 kunder totalt på et team, er dette bra butikk.

– *Har systemet noen lojalitetspåvirkning?*

– Vi opplever vel at jo mer personlig kundebehandlingen blir, jo lenger blir også kunden her. Det viktige er jo at kunden opplever det som en god opplevelse å komme hit, og da er selvsagt problemfritt bilhold en viktig forutsetning. Dette er det lettere å oppfylle når kunden vet hvem han skal kontakte ved behov – og at dette er en person man kjenner og har et godt forhold til.

Den direkte kontakten med den som fysisk gjør jobben skaper mye sterkere tilhørighet og tillit, enn den disken man i tidligere tider aldri kom forbi.

– *Hvordan har behovet for omarbeid utviklet seg?*

– Omarbeidsprosenten har gått kraftig end fra 2012 til i dag; her snakker vi faktisk om to forskjellige verdener!

## – TRIVES FANTASTISK

– Jeg trives fantastisk godt her. Her kan jeg kombinere pedagogikk med å coache, lede og bygge team sammen med teknisk veldig kompetente mennesker som er opptatt av VPS-systemet.

Hverdagen er i høy grad variert og givende, fastslår Therese Schwartz Guldbrandsen, som jobber som tekniker coach hos Bilja på Fornebu.

Hun tiltrådte 2. januar, og har pedagogisk utdanning i tillegg til økonomi og ledelse fra BI.

En viktig del av bakgrunnen er også å finne i sterk bilinteresse, som hun utviklet under oppveksten med mye tid i verkstedet sammen med far.

Det blir mye bil utenfor jobben også – sammen med mannen sitter hun i styret i NMK Streetcars.

Nå er mulighetene for feilaktig eller mangelfull informasjon via tredjeperson eliminert, og dette var til tider problematisk før. Nå går dialogen direkte – og budskapet er ikke lenger utsatt for støy, feilerindring eller mangelfulle notater.

Hverdagen på klagefronten har blitt vesentlig mer hyggelig enn tidligere, det kan faktisk ikke sammenlignes. Likevel har vi nå færre administrativt ansatte enn den gang.

– *Hva slags tilbakemeldinger får dere fra kundene på VPS så langt?*

– Hvis jeg sier at 99 prosent av kundene er veldig positive, er kanskje det svar godt nok? Vi opplever at alle synes det er en fordel å prate direkte med den som gjør arbeidet på bilen.

Også de ansatte er tilfredse – så godt som alle synes systemet fungerer veldig bra, sier Thjømøe.

Volvo-verkstedet på Fornebu er for øvrig en eksemplarisk lærebedrift også: For tiden er 7 av i alt 40 verkstedansatte lærlinger.

– Ca halvparten av de lærlingene vi til enhver tid har, blir her hos oss videre. Vår erfaring er at de beste du får, er de du selv har lært opp, slutter Hans Petter Thjømøe i Bilja Fornebu. ■

# Bilbransjens MARKEDS- TORG

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)

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

MAN MÅ ALDRI  
GÅ NED PÅ UTSTYR!

VERDENS BESTE SMART REPAIR UTSTYR PRODUSERES AV HBC-SYSTEMER  
OG FORHANDLES I NORGE AV SMART REPAIR NORGE AS

SMARTrepair  
SMART REPAIR NORGE AS  
Tlf: 40 00 77 33 - post@smartrepairnorge.no

Send SMS  
"SMART"  
til 1930

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

# Oppvarming av lakkeringskabiner med fjernvarme

**I fremtiden vil sannsynligvis flere og flere lakkeringskabiner bli varmet opp med fjernvarme. Tidligere var mange skeptiske. I dag har teknologien tatt et skritt videre. Bertel O. Steen skadeverksted på Brobekk i Oslo benytter fjernvarme uten problemer.**

AV BJØRN G. LARSEN

**M**iljøkravene blir stadig strengere. Det er politisk enighet verden over om at utslippene av CO<sub>2</sub> skal reduseres betydelig. Dette betyr at bruk av fossilt brensel skal elimineres så langt det er mulig.

En overgang til elektriske biler er ikke lenger en framtidsutopi. Noen politiske partier ønsker at alle biler som selges etter 2025 skal være «utslippsfrie». Det betyr de må drives med enten elektrisitet eller hydrogen.

En stor del fossilt brensel går med til oppvarming. Dette ønsker man å endre på. Fjernvarme er et alternativ til fossilt brensel.

Det er grunnen til at fjernvarme blir stadig mer aktuelt.

Fjernvarme er ikke noen ny energibærer. I New York har man benyttet fjernvarme siden 1882. Norge er et land med spredt bebyggelse. Dette gjør at fjernvarme ikke er aktuelt i store deler av landet.

## Ny lovgivning

For å redusere CO<sub>2</sub> utslippene er ny lovgivning på trappene når det gjelder fossil oljefyring til oppvarming av boliger og yrkesbygg. Klimaforliket som ble vedtatt i 2012, går inn for et forbud mot fyring med fossil energi fra 1. januar 2020. Dette forbudet ble vedtatt av regjeringen i juni 2017.

Rent praktisk betyr dette at det blir forbudt å bruke mineralolje til oppvarming av boliger og bygg. Dette omfatter også oppvarming av rom, ventilasjonsluft og varmt tappevann. Biofyringsolje kan brukes i stedet for fossil fyringsolje i et oljefyringsanlegg.

En forskrift om forbudet er utarbeidet, og skal sendes ut på høring. Dessuten arbeider Miljødirektoratet med en veiledning til forskriften. Når denne vil foreligge er ukjent.

Forskriften unntar bruk av mineralolje til blant annet fyringsanlegg som «leverer ►

**FJERNVARMEANLEGGET:**  
Hafslunds fjernvarmeanlegg på Brobekk i Oslo.





**LAKKERINGSKABINEN:**  
Varmet opp med fjernvarme. Glasshard finish etter tørking.



**AGGREGAT-ROMMET** hos Bertel O. Steen Brobekk.



Lakkformann Tommy Skjolden (t.v.) og prosjektleder Per Morten Weum.

energi til fremstilling og/eller bearbeidelse av materialer, stoffer eller produkter».

Om lakkeringskabiner faller inn under denne kategorien kunne Miljødirektoratet ikke svare på. De noterte seg imidlertid problemstillingen med tanke på utarbeidelse av veiledningen.

### Hva er fjernvarme?

Fjernvarme er et alternativ til olje, gass og elektrisitet. Fjernvarme handler om oppvarming av vann.

Et fjernvarmeanlegg kan i praksis sammenliknes med et sentralvarmeanlegg som forsyner ett eller flere bygg. Varmt vann sirkulerer mellom en varmesentral og kundenes sentraler gjennom godt isolerte, nedgravde, stålrør. Rørene legges i grøfter, ofte sammen med strømkabler og telelinjer.

Varmetapet i norske fjernvarmeanlegg er lavt. Det er innrapportert at varmetapet er i størrelsesorden 10 %. Vannet som transporteres er ofte svært varmt. Vanntemperaturen kan være opptil 120°, og trykket i systemet kan være opp til 15 bar.

I norske anlegg ligger temperaturen på turvannet (det vannet som går inn til brukerne) normalt mellom 80° og 90° C.

Fra fjernvarmeanlegget og ut til kundene går det to rørsystemer. Et som bringer varmt vann ut til kundene (turvannet), og et med returvann.

Til oppvarming av vannet bruker fjernvarmeanlegget spillvarme fra industri, spillvarme fra avfallsforbrenning, varmepumper, bioenergi og andre energikilder.

### Fjernvarme hos BOS Bilskadeverksted i Oslo

– Planprosessen for bygging av nytt verksted startet i 2014, forteller prosjektleder Per Morten Weum hos Bertel O Steen.

– Vi valgte å bruke mye tid på planleggingen. På denne måten kunne vi unngå feil og mangler ved anlegget. Anlegget sto ferdig i 2016. Innkjøringen gikk helt uten problemer. Vi kunne levere førsteklasses jobber helt fra starten.

Da vi startet prosjektet var det mange som ville ha kabiner med gassfyring. Vi viste imidlertid at det ville komme en forskrift som forbød fossil brensel til oppvarming. Dette gjorde at den eneste naturlige løsningen for oppvarming av lokalene var vannbåren varme.

Bruk av gass i tillegg ville bli en tilleggs-kostnad. Vi gikk mange runder om dette, men endte altså opp med å velge fjernvarme. Oljefyrte kabiner var ikke aktuelt.

En del av begrunnelsen for valget var Bertel O. Steens miljøprofil. Det bør imidlertid presiseres at alle BOS' avdelinger tar selvstendige valg ut fra sine lokale forutsetninger.

### Ingen problemer med vanntemperaturen

For en del år siden rapporterte noen verksteder som brukte fjernvarme at temperaturen på turvannet kunne være et problem. Noen fjernvarmeleverandører klarte ikke å levere vann med høy nok temperatur.

– Vi har overhodet ikke hatt problemer med temperaturen på vannet, fortsetter Weum. Vannet holder en temperatur på 80 – 85°C. Synker temperaturen under dette,

er det bare å ta en telefon til fjernvarmeleverandøren. Da setter de umiddelbart opp temperaturen.

Det bør kanskje tilføyes at Hafslunds fjernvarmeanlegg ikke ligger så langt unna. Vi kan faktisk se det fra verkstedet.

Vi tørker ved en temperatur på litt over 70°C. Dette gir oss en glasshard finish. Vår erfaring er at med moderne HS-lakker kan man slippe på varme veldig fort. Det lave løsemiddelinholdet gjør at det er liten fare for avdampningsblærer.

### Virkemåte

Oppvarming av en kabin med fjernvarme skjer i prinsippet på samme måte som oppvarming med andre energibærere. Luften som tas inn filtreres og tilføres gjenvunnet varme fra varmegjenvinneren. Deretter passerer den et varmtvanns batteri som hever temperaturen på luften.

Etter varmtvannsbatteriet er det montert en elektrisk «booster», som sørger for ytterligere oppvarming dersom dette er nødvendig. Moderne lakkprodukter er følsomme for riktige påføringsbetingelser.

Optimal luftfuktighet i henhold til lakkleverandørens spesifikasjoner er viktig for et førsteklasses resultat. Derfor passerer luften en befuktningseenhet før den føres inn i kabinen. Etter at det varme vannet har passert varmtvannsbatteriet, brukes det i mange tilfeller til oppvarming av lokalene før returvannet går tilbake til fjernvarmesentralen.

### Vann - fremtidens energibærer?

Politisk er det et ønske om å redusere utslipp og forurensning mest mulig. Dessuten vil man at alle tilgjengelige ressurser skal utnyttes best mulig.

Avfall skal ikke lenger legges i deponier, men utnyttes til produksjon av energi. Fjernvarmeanlegg finnes i dag i en rekke kommuner rundt om i landet. Mange er under planlegging. En rekke lakkeringsanlegg varmes opp med fjernvarme.

Målsettingen fra myndighetene er at alle byer med over 10 000 innbyggere skal ha fjernvarmeanlegg. Problemene man hadde med vanntemperaturen noen år tilbake er i hovedsak løst. Vanntemperaturen som levers av de fleste fjernvarmeanlegg er høy nok til å produsere varmluft med ønsket temperatur. En elektrisk «booster» som omtalt ovenfor kan enkelt løse problemer med for lav vanntemperatur. ■

## KONFORT 760R

for R1234yf, m. printer og støvtrekk.

Pris gyldig til 25/5-2018

**38.900**  
eks. mva



## R1234yf kjølegass

Helautomatisk maskin, også for EI bil og hybrid. 20 kg intern tank, Luft tette oljebeholdere men gjenkjennelse av PAG olje eller POE olje beholder. Utfører intern rensing ved skifte av olje for EI / hybrid bil kontra mekanisk kompressor.

Audi  
BMW  
Chevrolet  
Jaguar  
Lamborghini  
Mazda  
Mini  
Nissan  
Porsche  
Seat  
Subaru  
Toyota

Bentley  
Bugatti  
Hyundai  
Kia  
Land Rover  
Mercedes-Benz  
Mitsubishi  
Opel  
Renault  
Skoda  
Suzuki  
Volkswagen

### Kontakt

Ole Fredrik  
tlf. 918 45 941  
ofh@elektropartner.dk



### Service pakke

- PAG olje for 1234yf. 250 ml
- UV sporstoff for 1234yf 350 ml
- 5 kg beholder med 1234yf gass

Pris kr. 8.978,- eks. mva



V. nr. Z06751

Elektro Partner AS • Gilhusveien 7A • Tlf 334 67 370 • www.elektropartner.dk/no • norge@elektropartner.dk



ØKER EFFEKTIVITETEN  
MED LYSETS HASTIGHET.

Glasurit 151-170 UV Grunnfyller, grå

Glasurit 151-170 UV Grunnfyller, grå fungerer ideelt for raske prosesser ved reparasjon av små til moderate skader. Den gir enestående hefteevne på metall og plast, og med stråling fra en UV-A lampe skjer tørkingen med lysets hastighet – helt uten varmeutvikling. Perfekt for den mest effektive støtfangerreparasjonen.

RASKERE. MER EFFEKTIV. MER PÅLITELIG.

ProFit with Glasurit.

A brand of  
BASF – We create chemistry



Foto: Jan Almås

## Digitalisering av skadeprosessen: Økt forutsigbarhet for verkstedene

**Større forutsigbarhet og en enklere hverdag for verkstedene er noen av fordelene Gjensidige mener at digitalisering av skadeprosessen vil gi, forteller Fredrik Jakobsen (bildet), direktør motor og reise i Gjensidige.**

AV FRANK WILLIKSEN

**D**igitalisering av prosess er på vei inn for fullt også ved skadereparasjoner, og som på andre områder er dette en utvikling man må forholde seg til – uansett.

Men hvor effektivt, hvor riktig og hvor fordelaktig er dette for de involverte?

Om dette vil Fredrik Jakobsen innlede på Skade/lakkonferansen 2018, som arrangeres i Drammen 23. mai. Her får du vite litt mer om hva han vil fokusere på:

### Kompleksitet avgjør treffsikkerhet

– Hvor treffsikker regner man med at en automatisk taksering på basis av digitale bilder vil være?

– Dette vil variere avhengig av kompleksiteten i skaden, sier Fredrik Jakobsen til Bilbransjen.

– «Større» skader vil naturlig nok ha en lavere treffsikkerhet enn mindre. I slike tilfeller vil vi nok i større grad gi en verbal tilbakemelding enn bare et rent kostnads-estimat, legger han til.



### Innovasjon - ført og fremst

– Vil det fremdeles være behov for å ettergå de automatiske takstene manuelt – eventuelt i en pilotperiode?

– Ja, dette gjør vi allerede i dag.

– Hvordan ser Gjensidige for seg å benytte denne teknologien fremover?

– Først og fremst handler dette om innovasjon og det å utforske ny og uprøvd teknologi, og derav skape læring.

## Mer informasjon tidligere

Teknologien er tenkt tilrettelagt for kundene, slik at de kan få en forenklet håndtering av sin skade. Med dette mener jeg at kundene skal kunne få tilgang til mer informasjon så tidlig som mulig i prosessen, og i større grad være i stand til å gjøre egne vurderinger i forhold til bruk av forsikring/kostnadsomfang, valg av verksted, få en veiledning om dette potensielt kan være en smart-repair sak osv. Ambisjonen er også at teknologien skal hjelpe til med å avdekke potensielle smart-repair skader, forteller Fredrik Jakobsen.

## Større forutsigbarhet

– Er digitalisering etter selskapets mening fremtidens skadetaksering?

– Vi kan ikke være bastante på dette. Som jeg allerede har påpekt, er dette i stor grad innovasjon og utprøving av ny teknologi.

– I en skadesak er det flere involverte. Hva vil effekten/virkningen av automatisk taksering være for bilskadeverkstedet?

– Tanken er at vi skal kunne gjøre det mer forutsigbart for verkstedene når de får bestilling av tid på verksted.

Verkstedet får da bilde/r av skaden, de får et anslag på omfanget, og kanskje kan vi i tillegg gi en anbefaling på om smart-repair bør vurderes.

Det handler med andre ord om å gjøre hverdagen enklere for verkstedet.

## Hjelp for kunden

– Hva er det å hente for forsikringsselskapet?

– Vi ønsker å gjøre kundene i stand til å kunne ta vurderinger knyttet til sin skade så tidlig som mulig i prosessen, altså at kunden i større grad hjelper seg selv med bistand av digitale løsninger.

Som en konsekvens av det ovennevnte vil vi som forsikringsselskap kunne hel-digitalisere en større andel saker – det vil si saker 100% uberørt av menneskehender.

– Er det mulig å antyde noe om hvor mye kostnader som kan spares inn på automatisk taksering i stedet for tradisjonell manuell?

– Nei, det blir et vanskelig regnestykke.

## Pilotprosjekt

– Er denne formen for digitalisering av skadeprosessen satt i drift?

– Ja, løsningen er tilgjengelig for kundene våre i dag i Gjensidige-appen, og vi gir også kostnadsestimater tilbake til kunden i appen.

Det er likevel ikke alle typer skader vi klarer å estimere. Dette er fra vår side fortsatt et pilotprosjekt som ikke er ferdig utviklet. Vi tester også ut dette sammen med flere partnere uten at jeg ønsker å være mer presis enn det, slutter Fredrik Jakobsen. ■



— Fra Spies Hecker kommer nå Permasolid Clear Coat Color Additive 9048, et nytt tilsetningsstoff som skal gi spesielt godt resultat ved lakking av spesielle rødfarger.

Bilprodusentene fortsetter å utvikle intense farger og avanserte effekter. For lakkverkstedene er disse fargene ofte en interessant utfordring fordi reparasjon krever spesielle teknikker.

Spies Hecker har svart på disse trendene med forskjellige tilsetninger for klarlakk. Dette gjelder spesielt de populære

fargene som oppnår en dyp glans ved bruk av innfarget klarlakk.

Det siste produktet er Permasolid Clear Coat Color Additive 9048. Dette er den niende klarlakk-tilsetningen i serien, og passer spesielt godt til reparasjon av den nye fargen Soul Red Crystal fra Mazda.

Lakkereren blander tilsetningsstoffet i klarlakk i henhold til veiledningen i fargeformelen og påfører denne som vanlig med to sprøyte ganger. Det krever veldig små mengder for å reparere kjøretøy med innfarget klarlakk.



## ELEKTRONISK VEILEDNING FRA STANDOX

— Standopedia fra Standox er en ressurs som omfatter en mengde tips og råd innen billakkreparasjoner for profesjonelle lakkerere.

Den nye elektroniske veiledningen retter seg mot både unge og erfarne profesjonelle lakkerere. På nettsiden

vil man finne teknisk informasjon, samt kunnskap om spesialemner relatert til lakkeringsprosessen, for eksempel reparasjon av spesielle farger eller påføring av nye produkter.

Den elektroniske veiledningen blir jevnlig utvidet og oppdatert.

Leif Ottesen, STI:

# - Det finnes stadig nye muligheter

**- Jeg har et inntrykk av at bilskadebransjen i dag er mer eller mindre prisgitt forsikringsbransjen, som ser ut til å sitte med bukten og begge ender. På skade/lakk konferansen har jeg tenkt å si noe om mulige interessante alternative forretningsmodeller, sier Leif Ottesen sjefskonsulent i Scandinavian Technology Institute.**

AV FRANK WILLIKSEN

**L**eif Ottesen er en av innleiderne på Skade/lakk konferansen i Drammen 23. mai. Hans tema er «Lønnsomhet gjennom god kundebehandling», og han har med seg mange interessante tanker:

– Ja, jeg vil blant annet presentere et par nye, konkrete forretningsmuligheter som kan gi betydelig business i tillegg til det bransjen allerede får fra forsikring. Det handler om å bygge en ny kundebase ved siden av de som kommer fra forsikringselskapene, og jeg vil presentere hvordan man bygger opp

og iverksetter aktuelle business case.

Jeg tror for eksempel man går glipp av mye business i dag, ikke minst i de tilfellene bileier velger bort å ta en skade på forsikringen. Dette skjer ikke så sjelden, fordi forsikring priser slik at mange små skader ikke blir gjort noe med.

Dette er selvsagt kortsiktig tenkt, for



– *Møter bilskadeaktøren i dag nye og annerledes utfordringer enn tidligere for å lykkes med å etablere god kundebehandling?*

– Ja, og først og fremst gjennom kravene til enkelhet og tilgjengelighet, og behovet for å klare å skape og kommunisere andre alternativer når kunden avslår å ta en skade på forsikringen.

Det er da det er viktig å kunne finne andre løsninger.

– *Hva er «god» kundebehandling i 2020? I 2025?*

– Hittil har det vært snakket mye om kundetilfredshet. Jeg tror kundene i tiden fremover vil ha økt behov for enkelhet, tilgjengelighet og mer konseptualisering. Med det siste mener jeg at man i større grad vil ha pakked løsninger enn enkeltprodukter.

– *Blir det i fremtiden enda viktigere å ta vare på de kundene man allerede har?*

– Ja. Kundelojalitet er nå generelt avtakende i de fleste bransjer, fordi det hele tiden kommer opp alternativer som oppleves som enklere og gunstigere. Et eksempel på dette, er Smart repair, som nå tar mye av de småskadene som kunden ikke MÅ ta på forsikringen.

Kunder er ofte illojale mest på grunn av at de opplever det som komplisert å være kunde, at kommunikasjonen er for vanskelig eller for dårlig og at tilgjengeligheten alt i alt er for dårlig.

På toppen av dette, kommer den raskt økende digitaliseringen som alle må forholde seg til, enten de liker det eller ikke. Er man ikke med her, har man tapt.

– *Bør kundebehandling differensieres aldersmessig? En bilkunde på 25 år har sikkert andre meninger om hva som er god kundebehandling enn en på 60 år?*



Foto: Shutterstock



– Et høyst relevant spørsmål, ikke minst med millennium-generasjonens sterke krav til digitalisering. Her er det til dels stor forskjell på generasjonene virkelig

Avstandstaksering er kanskje heller ingen fjern drøm lenger – jeg tar bilde av skaden på bilen min med telefonen og sender dette til verkstedet, som i retur sender en takst på hva reparasjonen vil koste, sier Leif Ottesen.

– Hva er de viktigste faktorene for å bli oppfattet som «god» på kundebehandling?

– Et veldig godt spørsmål! Vi skiller på tre deler:

1. Selve serviceprosessen og kundeveiledningen fra første kontakt til ferdig avsluttet prosess; at alt prosessuelt stemmer og at rådgivningen har vært effektiv og riktig.
2. Her er vi ved det vi kaller «soft skills», som handler om hvorvidt du som kunde følte at selve opplevelsen var god. Ble du møtt med respekt og forståelse? Fikk du god personlig behandling?
3. Hvor mye må du som kunde anstrenge deg selv for å få løst problemet? Dette er viktig, og har sterkere innvirkning enn den generelle kundetilfredsheten.

– Hvilken betydning har nettsiden?

– Dette er uhyre viktig – vi vet jo at hvis folk ikke skjønner hvordan noe skal gjøres på nett, så er de borte på få sekunder. Det er på dette feltet at det kommer best til syne hvor lite bransjen faktisk har markedsført seg frem til nå.

– Har frittstående forhandlere uansett noen sjanse i fremtiden? Blir ikke alle spist av noen som er større før eller senere likevel – uavhengig av hvor god kundebehandlingen er?

– Dette synes jeg er vanskelig å svare på. Det vil alltid finnes noen nisjebedrifter som står frem. Svaret blir kanskje hvor god nisjebedrift du kan drive før du blir kjøpt opp, for det er gjerne i slike bedrifter nytenkning skjer.

Men for all del – når bedriften er blitt attraktiv nok, kommer oppkjøpstilbudene, og her ser vi ofte den sterkeste rett i praksis.

– Til slutt, Leif Ottesen: Hvilken rolle spiller lokalisering for å lykkes med kundebehandlingen – for eksempel ved å være i et lite tettsted i forhold til en storby?

– Det er fordeler og ulemper med begge deler, men har man tilstrekkelig stor kundemasse på et lite sted, kan dette være best for mange. Vi har sett mange eksempler på nisjemerker med utrolig gode resultater lokalt takket være forhandlerens egenskaper og standing i miljøet.

I storbyen er konkurransen vesentlig tøffere, men til gjengjeld er også potensialet mye, mye større, slutter Leif Ottesen. ■



## STANDOX MED INDUSTRIELT LAKKSYSTEM

Standex lanserer nå Standofleet Industry – et industrielt lakk-system. Systemet bør være av spesiell interesse for karosseriverksted som ønsker å utvide sin kapasitet ved å diversifisere.

Lakksystemet har ifølge produsenten fortreffelig fargepresisjon og stor fleksibilitet. Det skal gi førsteklasses resultat på de mest krevende jobber takket være kvaliteten på systemets elleve topp-lakker.

For de fleste verksteder kan industrielt lakk-arbeid øke arbeidsvolumet og tilføre ekstra inntekt.

– Karosseriverksted har nødvendig ekspertise, men de trenger et fleksibelt industrielt lakksystem for å kunne møte

de nye kundenes kvalitetskrav, sier Ulf Olav Bjørnstad, salgssjef Standox Norge.

Standofleet Industry består av elleve topplakker – alle med forskjellige kvaliteter. De inkluderer 1K nitrocellulose, 2K epoxy og polyacrylate lakk. Takket være fleksibel teknologi leverer systemet en lang rekke overflatekvaliteter – fra ekstremt holdbar til motstandsdyktig til mekanisk belastning, UV, klimapåvirkning og kjemikalier.

Ved hjelp av forskjellige grunninger kan Standofleet Industry brukes på nærmest alle substrater inkludert jern, stål, kobber, aluminium, tre, trefiber, plast og mineralsubstrater. Tilsetningsstoffer gir forskjellige overflateeffekter og glans – fra matt til høyglans.

## LAKKERING AV ELEKTRISKE BILER

Utfordringen ved å lakkere elektriske- og hybrid-biler er å oppnå perfekte resultater ved bruk av lave temperaturer. Spies Hecker mener likevel dette er ganske enkelt.

Antall registrerte elektriske- og hybrid-biler vokser jevnt og trutt, og er mer enn firedoblet siden 2010. Lakkering av disse bilene byr imidlertid på nye utfordringer.

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

I følge Lindquist gir produktserien til Spies Hecker eksepsjonelle resultater også ved tørking på lave temperaturer.

– Spies Hecker Hi-TEC Performance System møter de aller fleste bilprodusenters spesifikasjoner, med produkter som er spesielt godt egnet for bruk ved lave temperaturer på lakkreparasjoner på disse bilene, legger han til.

Tommelfinger-regelen er at sikkerhet kommer først ved reparasjon av elektriske biler. Elementære sikkerhetsregler må følges. Lakkereren må forsikre seg om at motoren er slått av, batteriet frakoblet og at strømmen ikke kan slå seg på under reparasjonen.

– Arbeidet kan bare begynne når lakkere har utført alle disse sikkerhetstiltakene, fastslår Lindquist.



– Bilenes økende kompleksitet krever også mer og ny kompetanse, fastslår skadesjef Jørn Narvestad i Harald A. Møller.

# Mer komplekse biler krever økt kompetanse

**- Den økende kompleksiteten i dagens biler gjør at vi også på bilskadesiden trenger både mer og annen kompetanse enn det som tradisjonelt har vært vanlig. Det sier Jørn Narvestad, skadesjef/ADM Manager i Harald A. Møller, til Bilbransjen.**

AV FRANK WILLIKSEN

**P**å Skade/lakk konferansen vil han ta for seg den økende bruken av datadiagnostisering også ved bilskadereparasjoner, og hvordan dette vil påvirke bransjen. Det kommer til å bli en spennende fremføring i form av en dialog på scenen mellom Narvestad og Tor Arne Ballo,

som er leder teknisk servicesenter i Harald A. Møller.

– Kompleksiteten øker på alle merker. Antallet førerassistansesystemer øker også. Bilene får flere og flere sensorer, og ikke bare for varsling men også for å ta grep aktivt når dette er nødvendig.

Alt dette øker kompleksiteten for oss til å finne ut hva vi egentlig skal reparere –

feilsøkingen blir også mer kompleks, sier Narvestad.

– Et viktig spørsmål blir hvilken kompetanse vi faktisk trenger, legger han til.

Her er noen temaer som vil bli berørt: – Den raskt økende elektrifiseringen av bilparken spiller en svært viktig rolle fremover. Skal man skru på en elektrisk bil, må man virkelig vite hva man gjør. ►

# NÅ UT TIL FLERE POTENSIELLE BILKJØPERE

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

Velg biler du vil annonsere



Velg hvor du vil annonser



Nå potensielle kjøpere



## Kjempeenkelt og effektivt

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

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

**For mer informasjon kontakt:**

Magne Antonsen

Telefon: +47 970 04 801

E-post: magne@triolink.no

*triolink*   
programvare

► Før skiftet vi registerremmer og toppakninger; reparasjon av batterier er en helt annen «skål»!

– Alt som har skjedd og skjer av ny teknologi krever økt kompetanse. Nå går utviklingen fortere enn noen sinne, og det er mange som sier at det vil skje mer på de neste fem årene enn i løpet av de siste femti år.

– Det kommer ulike nye systemer som krever annen kompetanse enn den vi har. En stor utfordring ligger for eksempel i at de avanserte førerassistansesystemene vi har fått – og vil fortsette å få – er i berøring også med karosseri.

– Det er ingen tvil om at timetall for kurs for den enkelte forhandler vil øke fremover, ikke minst for opprettere. Alt skjer veldig fort i våre dager, og det som var riktig i går kan være feil i dag på grunn av oppgraderinger.

– Sikre bilskadereparasjoner er uansett overordnet. Vi har i den senere tid sett alt for mange skrekkeeksempler på det motsatte.



**«Det kommer ulike nye systemer som krever annen kompetanse enn den vi har.»** Jørn Narvestad

Bilfabrikkene krasjtester biler hver eneste dag, og dette gir fortløpende grunnlag for stadige endringer og oppdateringer, også av reparasjonsforskrifter.

Dette krever igjen rask og god tilgang til denne informasjonen, sier Jørn Narvestad, som til daglig er «back office» og støttespiller for 53 skadeverksteder i Møller-organisasjonen, hvorav 38 hel-eide. I tillegg er han ansvarlig for kontakten med fabrikkene på dette området. ■

**«Antall skader vil reduseres på grunn av teknologisk utvikling, men det er lite som tyder på at fallet vil være dramatisk på kort sikt.»**



Foto: Shutterstock

## Skade-/ lakkmarkedet opp eller ned?

# Ja takk. Begge deler

AV **TOR SIMONSEN**  
OG **EGIL STEINSLAND, NBF**

En gjengs oppfattelse er at skade- og lakkmarkedet er på vei ned. Stadig mer førersystemer og avansert teknologi blir brukt som argumentasjon. Det er nok riktig på lang sikt, men bildet er ikke så svart/hvitt. Det er glimt av sol også.

Statistikken viser at antall skader er jevnt stigende. Fra cirka 300 000 i 2007 til cirka 340 000 i 2017. Det er ingenting som tyder på at trenden er på vei ned.

Tallene viser også at kostnaden til gjennomsnittsskaden er stigende. Fra cirka 16 000 i 2007 til over 20 000 i 2017. Omsetningen fordeler seg på 30 prosent i karosseriarbeid, 30 prosent på lakkarbeid og 40 prosent i deler.

Antall skader vil reduseres på grunn av teknologisk utvikling, men det er lite som tyder på at fallet vil være dramatisk på kort sikt.

En økende bilpark vil trolig kompensere mye for en lavere skadefrekvens. Samtidig endrer forsikringsselskapene sine bonusprogrammer som vil gjøre det enklere å ta mindre skader på forsikringen. Det vil kunne øke antall skader. Flere vil velge å utbedre mindre skader.

Det vil bli mindre tradisjonell flateretting (karosseriarbeid), men mer arbeid knyttet til nye arbeidsoperasjoner, deleskift og nye typer skader. Lakkeringsarbeid vil øke, ettersom nesten alle skader vil inkludere lakkering, og det vil bli mer deleskift.

Men arbeidsoperasjonene vil bli annerledes fordi:

- Nærmest alle utvendige deler er lakkerte
- Komponenter sammensatt av stadig flere deler
- Langt flere arbeidsoperasjoner knyttet til kalibrering, diagnose, sletting av feilminner, elsikkerhetsoperasjoner, osv.
- Kontroll- og utbedring av skader på undersiden av biler med høyenergi-batterier

Det avgjørende for skade- og lakkverksteder for å drive lønnsomt vil være kompetanse. Kravene til verkstedene vil øke, og fagkunnskapen til reparatøren og lakkereren vil måtte økes. De økte kravene til kompetanse vil fremtvinge en økt spesialisering hos verkstedene – det vil være ekstremt krevende å være spesialist på alle merker.

På kort og mellomlang sikt er det altså glimt av sol. ■

# Meld deg på i dag!

## Dette er årets begivenhet i skade/lakk-bransjen!

### PROGRAM ONSDAG 23. MAI

09:00

#### REGISTRERING OG ÅPNING AV BRANSJEUTSTILLING

10:00-10:45

#### ÅPNING OG RESYME

Åpning av konferansen og oppsummering av NBFs arbeid innenfor skade/lakk.

*Stig Morten Nilsen, administrerende direktør i NBF*

*Tor Simonsen, fagsjef i NBF*

10:45-11:15

#### AR-TEKNOLOGI

AR-teknologi mikser den virkelige verden med den virtuelle, og åpner dermed opp for uante muligheter. Teknologien er praktisk anvendbar og spørsmålet er om også skade/lakkbransjen kan utnytte denne?

*Jo Jørgen Stordal, Founder & VR-producer i Pointmedia*

11:15-11:45

#### GJENSIDIGES DIGITALISERING AV SKADEPROSESSEN

Gjensidige har utviklet en digital løsning som automatisk takserer bilskader på bakgrunn av digitale bilder. Hvordan tenker Gjensidige å benytte denne teknologien, og er dette fremtidens form for skade-taksering?

*Fredrik Jakobsen, leder for Prosesstyring Motor og Reise i Gjensidige*

11:45-12:15

#### PAUSE OG BESØK I BILBRANSJEUTSTILLINGEN

12:15-12:30

#### HVA ER DET SOM BEDRER ARBEIDSMILJØET OG ØKER EFFEKTIVITETEN?

*Heidi Chr. Lund, HMS- og kvalitetssjef i NBF*

12:30-13:00

#### DIAGNOSE OG FAGTEKNIKERE INNENFOR SKADEOMRÅDET

Diagnose er et kjent begrep på mekaniske verksteder, men den teknologiske utviklingen fører til at datadiagnostisering i økende grad også kreves i forbindelse med bilskadereparasjoner. I hvilken grad påvirker dette bransjen?

*Jørn Narvestad, Skadesjef/ADM manager i Harald A. Møller*

*Tor Arne Ballo, Leder Teknisk Servicesenter i Harald A. Møller*

13:00-14:00

#### LUNSJ OG BESØK I BRANSJEUTSTILLINGEN

14:00-14:30

#### BRANSJEUNDERSØKELSE I REGI AV BILFORLAGET AS

Bilforlaget presenterer resultatene etter sin tradisjonelle undersøkelse i skadebransjen.

*Per Morten Merg, forlagsredaktør i Bilforlaget*

14:30-15:00

#### HVORDAN VIL ROBOTER ENDRE FREMTIDENS ARBEIDSMARKED?

Roboter og robotisering vil kunne endre både arbeidsmarkedet og bransjen, men når og i hvilket omfang?

*Preben Haanes, Google*

15:00-15:30

#### DIGITALE KUNDEREISER

Alle kunder er digitale. Alle kunder har smarttelefon og alle kunder bruker sosiale medier. Til å søke, be om råd, konversere og handle. I dag er det kun de eldste som ser på TV, hører på radio og leser papiraviser. Er vi der kundene våre er? Finner de oss? Og hvis de ikke gjør det, er det kundens eller vår feil?

*Hans-Petter Nygård-Hansen, Kommunikasjonsrådgiver og gründer av kommunikasjonsbyrået KommFrem*

15:30-16:00

#### PAUSE OG BESØK I BRANSJEUTSTILLINGEN

16:00-16:25

#### PREMIEUTDELING

Utdeling av kunstverk utført i sjablonggrafitti, samt premier etter konkurranse i bransjeutstillingen.

16:25-17:00

#### LØNNSOMHET GJENNOM GOD KUNDEBEHANDLING

Hvilken strategi har man for å hindre kundeavgang og hvordan skal det enkelte skade-/lakkverksted sikre lønnsomhet i fremtiden?

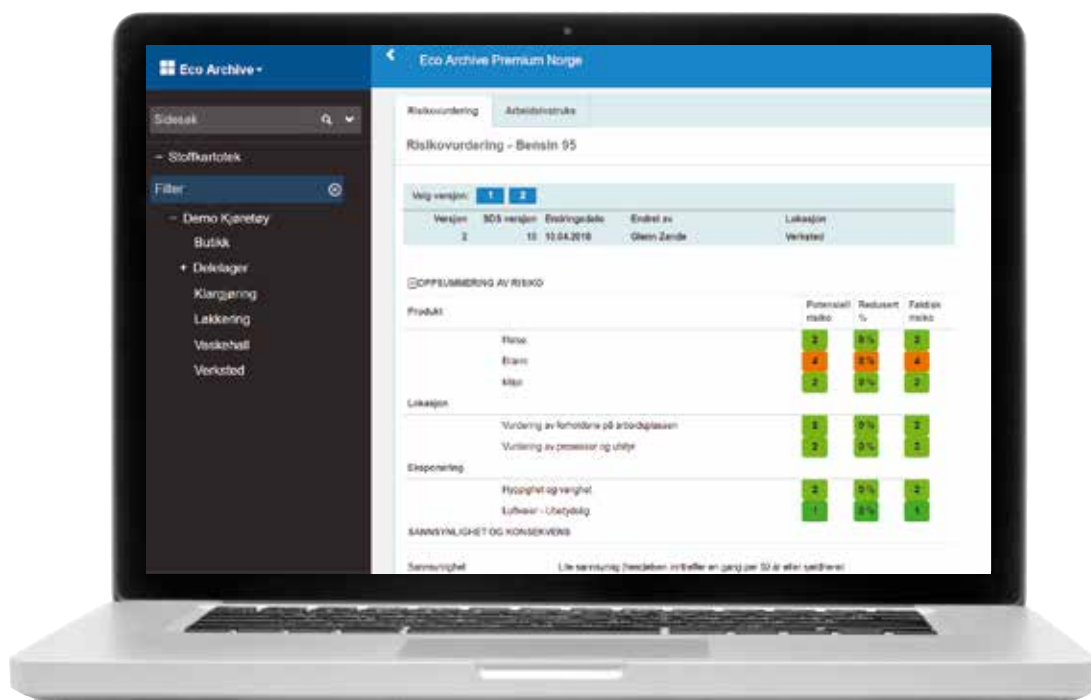
*Leif Ottesen, chief specialist consultant i Scandinavian Technology Institute*

17:00-17:15

#### AVSLUTNING

**FOR PÅMELDING:  
WWW.NBF.NO**

ELLER: [EVENT.NHO.NO/SKJEMA/?EVENT=9553](http://EVENT.NHO.NO/SKJEMA/?EVENT=9553)



En webbasert løsning er den eneste fornuftige måten å håndtere et stoffkartotek på.

# STOFFKARTOTEK PÅ WEB GJØR HVERDAGEN ENKLERE

**Bilbransjen benytter et stort antall farlige kjemikalier, kjemikalier som kan påføre mennesker og miljø alvorlige skader. Et webbasert stoffkartotek gjør relevant informasjon lettere tilgjengelig.**

AV **BJØRN G. LARSEN**

**A**lle som leverer farlige kjemikalier skal informere om kjemikalienes egenskaper, og anbefale hvordan brukerne kan beskytte seg selv og miljøet. Slik informasjon gis i form av et sikkerhetsdatablad.

Virksomheter som bruker farlige kjemikalier skal ha et stoffkartotek som inneholder sikkerhetsdatabladene til alle farlige kjemikalier som brukes i virksomheten.

Kartoteket skal oppdateres når det kommer nye kjemikalier, og når fareklassifisering for et kjemikalie endres.

## Sikkerhetsdatablader - en omfattende dokumentasjon

I utgangspunktet var et sikkerhetsdatablad på 2 - 4 sider. I dag er virkeligheten en helt annen. Et par tilfeldig valgte sikkerhetsdatablader for et lakkprodukt er på 24 sider, inkludert et såkalt

eksponeringsscenario.

Tenker vi oss en bedrift som bruker 100 farlige kjemikalier, får vi fort et stoffkartotek på 2000 - 2400 sider! Det sier seg selv at dette er ganske u håndterlig. Det skal vedlikeholdes og oppdateres, samtidig som det er vanskelig å finne frem i.

Ansatte skal ha opplæring i bruk av kartoteket, og det skal være lett tilgjengelig. I mange tilfeller betyr dette at det må foreligge i flere eksemplarer.

Det sier seg selv at en webbasert løsning er den eneste fornuftige måten å håndtere et stoffkartotek på. Det har også flere og flere virksomheter innsett.

## Webbasert stoffkartotek

- Vi har utviklet et komplett webbasert system for sikkerhetsdatablader og stoffkartotek, forteller Øivind Thorsen, administrerende direktør i EcoOnline AS.

- Systemet inneholder forskjellige moduler som sikrer trygghet og effektiv

håndtering av kjemikalieløsninger. Alle sikkerhetsdatablader legges inn i en sentral database. Databasen inneholder i dag ca. 1,4 millioner datablader. Når kjemikalieleverandørene legger inn datablader i databasen kan den enkelte virksomhet linke seg opp mot databasen og bygge opp sitt eget elektroniske stoffkartotek, foreta risikovurderinger etc.

Det er ikke lenger krav om at sikkerhetsdatabladene skal være på papir. Dette betyr enklere kjemikalieløsninger i bedriftene. Sikkerhetsdatabladene vil være tilgjengelig på alle bedriftens PCer. De vil også være tilgjengelig på smart telefoner. Det betyr at den enkelte ansatte alltid kan ha stoffkartoteket med seg.

## Om EcoOnline

- EcoOnline AS ble etablert i 2000 med fokus på det norske marked, forteller Thorsen. ▶



**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**

– I dag opererer vi i Norge, Finland, Sverige, Danmark og Island. I Norge har vi en avdeling i Tønsberg og en i Oslo. Totalt er vi ca. 100 ansatte i konsernet. Omsetningen på konsernbasis er ca. 100 mill. NOK.

Vi har nettopp kjøpt opp det finske selskapet 3T Results Ltd. Dette selskapet arbeider i utgangspunktet ikke med sikkerhetsdatablader, men utvikler og selger digitale HMS systemer.

Oppkjøpet gjør det mulig for Eco-Online å tilby komplette løsninger som dekker alt innen kjemikaliedokumentasjon, arbeidsmiljø, kvalitet og miljøledelse. I første omgang gjelder dette i Finland, men vi har til hensikt å kunne tilby disse løsningene også på våre andre markeder.

### Mange kunder i bilbransjen

– Vi har mange kunder i bilbransjen, forteller Glenn van der Zande, assisterende salgssjef hos EcoOnline.

– Disse er både blant kjemikalieleverandørene og bilbransjebedriftene.

Blant kjemikalieleverandørene kan jeg som eksempler nevne firmaer som Würth, PPG, Axalta, Relekt og Frimann-Berner. Mange av de store aktørene i bilbransjen bruker våre systemer. Blant mange kan jeg nevne Møller Mobility Group, Bertel O Steen og Sulland gruppen.

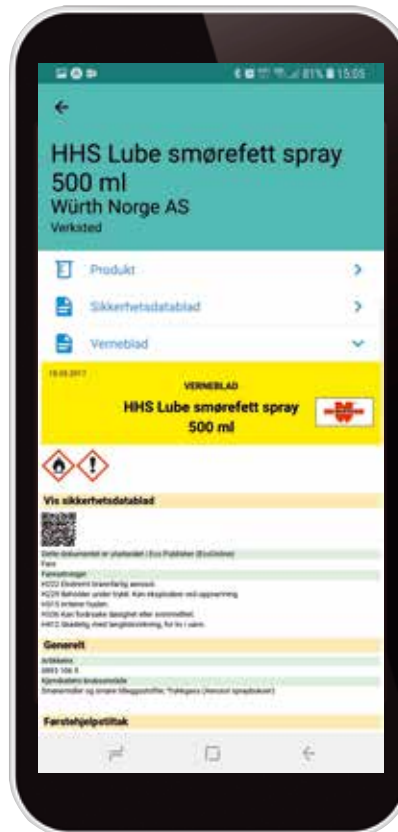
Systemet gjør et mulig å bygge opp egne stoffkartotek for de forskjellige forhandlernehetene.

Forhandleren i Oslo kan f.eks. bruke andre kjemikalier enn forhandleren på Hamar. Systemet gjør det også mulig å skreddersy stoffkartotek for de forskjellige avdelingene hos en forhandler. Det mekaniske verkstedet bruker f.eks. andre kjemikalier enn skade- og lakkverkstedet. Klargjøringsavdelingen bruker noen kjemikalier, mens bilsalgsavdelingen bruker andre. For hver av disse avdelingene kan systemet generere spesialtilpassende stoffkartotek. Det gjør det enklere for den ansatte å finne frem til «sine» sikkerhetsdatablader.

### Systemet gir brukeren mange muligheter

– I tillegg til å laste ned og eventuelt skrive ut sikkerhetsdatablader gir systemet brukeren en rekke andre muligheter, påpeker van der Zande.

– Verneblader og etiketter genere-



Kjemikalieinformasjon på smarttelefon.



Eksempel på verneblad.

res automatisk ut fra sikkerhetsdatabladene. Et verneblad er et uttrekk av sikkerhetsdatabladet. Enkelt kan vi si at det er denne kunnskapen som er viktigst for brukeren.

Et verneblad inneholder informasjon om førstehjelpstiltak, verneutstyr, tiltak ved brannslukking og tiltak ved utslipp. Dessuten finnes faresymboler og QR-kode til siste versjon av sikkerhetsdatabladet.

Utskrift av etiketter kan også være

nyttig. Setter du en lakkrest i hylla for senere bruk skal denne være merket på riktig måte.

Risikovurderinger står sentralt i arbeidet med å redusere risiko for arbeidsulykker og helseskade. Tilsynsmyndighetene legger stor vekt på at virksomheter skal kunne dokumentere at de har foretatt risikovurderinger. Systemet genererer effektivt slike vurderinger. Det samme gjelder for øvrig substitusjonsvurderinger. Også disse kan enkelt gjennomføres ved hjelp av systemet.

### Eksponeringsregister

– Mange arbeidsgivere kjenner ikke til kravet om føring av eksponeringsregister. Kravet er beskrevet i §31-1 i Forskrift om arbeid.

All kontakt med kjemikalier som er kreftfremkallende, mutagene, eller inneholder bly eller blyforbindelser, skal registreres i registeret. I tillegg til visse personopplysninger skal opplysninger om konsentrasjoner, tidspunkt og varighet registreres. Registeret skal oppbevares i 60 år(!).

Eco Exposure er en modul som hjelper deg å holde kontroll på dette. For å gjøre det enda enklere har vi snart ferdig utviklet en app som gjør det enda enklere å følge reglene. Med denne kan den enkelte arbeidstaker registrere data om eksponering på direkten.

### NBF-medlemmene har kontroll på kjemikaliene

– De fleste av våre medlemmer har kontroll på kjemikaliene sine, sier Heidi Chr. Lund, HMS- og kvalitetsjef i NBF.

– Vi ser likevel at det er et stort forbedringspotensial på dette området, og dette er noe vi har fokus på hele tiden. Stoffkartoteket er en viktig kilde til kunnskap om kjemikaliene i bedriften. Sikkerhetsdatabladene er etter hvert blitt ganske omfattende. Det gjør at sikkerhetsdatablader på papir har blitt ganske upraktisk.

I 1.kvartal 2018 kjørte vi en kampanje sammen med EcoOnline. Kampanjen resulterte i at 53 nye bilbransjebedrifter begynte å bruke systemet. Vi har dessuten opprettet et brukerforum sammen med EcoOnline. Her kan brukerne ta opp problemer og bidra til at systemet tilpasses bilbransjen best mulig, slutter Heidi Chr. Lund. ■





Foto: Jan Almås

# HVORDAN SIKRER VI FAGKOMPETANSEN FOR FREMTIDEN?

**Søkertallene til videregående skoler er alarmerende. Ikke for bilfagene spesielt, men for yrkesfagene. Nedgangen er på over 8700 elever fra 2012 til 2018, eller ni prosent. Dette er alvorlig, særlig for de mindre fagene.**

**F**ørste år på veien for å få et fagbrev innen bilfagene er TIP, etter det velger elevene for eksempel kjøretøy- eller bilskade, lakk og karosseri-linja. Her er nedgangen fra 2012 til 2018 på 24 prosent.

Den store nedgangen over tid til yrkesfagene generelt og den enorme nedgangen til TIP gir grunn til bekymring. Det hjelper lite at bilfagene øker sin «markedsandel» av TIP-elever fra cirka 22 prosent i 2012 til 30 prosent i 2018, når utvalget blir stadig mindre.

## Relativt god attraktivitet

«Markedsandelen» av yrkesfagsøkere totalt øker også, fra 1,5 prosent i 2012 til 1,8 prosent i 2018.

Dersom vi var i en situasjon der hovedutfordringen var bilbransjens attraktivitet blant ungdom, hadde vi hatt en overkommelig utfordring. Dessverre er det trolig ikke tilfellet. De økte markedsandelene tyder på at vår attrak-

tivitet blant den del av ungdommen som i det hele tatt vurderer yrkesfag er relativt god, og har over tid vært økende.

## Mer akademisk, mindre praktisk

Hovedutfordringen er samfunnsutviklingen. Det er mange grunner til hvorfor utviklingen er negativ for yrkesfagene. En grunn er at samfunnet vårt blir stadig mer akademisk og stadig mindre praktisk. En annen grunn som forsterker trenden er grunnskolen som er basert på en teoretisk tilnærming, og i mindre grad praktisk.

Ingenting tyder på at attraktiviteten til yrkesfagene skal stige. Staten har iverksatt noen tiltak som blant annet yrkesfagene år i 2018, og praktiske håndverksfag som valgfag i grunnskolen.

Vi skal være veldig optimistiske dersom vi tror disse tiltakene vil snu trenden.

## For mange fullfører ikke

Akkurat nå er det mest sannsynlige scenarioet at de ulike bransjene vil kjempe om en stadig mindre pott med elever. De minste fagene vil trolig gå en farlig tid i møte, mens de store vil halte seg videre.

Samtidig er det ikke antallet søkere som er den største utfordringen. Problemet er at for mange av de elevene uten god nok kompetanse eller motivasjon havner på yrkesfag. Dette gjør igjen at for mange ikke fullfører.

## Mangler motivasjon

Den største utfordringen for bilbransjen er kvaliteten ut fra skolen. Det er ofte ikke det faglige som er hovedproblemet, men motivasjonen og modenheten.

De er ikke klare til å gå ut i arbeidslivet, og det blir ofte for krevende for bedriftene å gjennomføre en lærlingperiode når det må brukes mer tid på holdninger enn på det faglige.

Å få mange nok fagarbeidere er en felles nasjonal utfordring, og det er også her vi trolig finner løsningen.

## Mange elementer viktige

I NHO-fellesskapet har aktuelle landsforeninger gått sammen i et felles prosjekt, Yrkesfag 2020, for å finne løsninger. Ett av elementene vi diskuterer der, er å stille krav for å komme inn på videregående.

Elevene skal fremdeles ha rett til videregående opplæring, men dersom de ikke er kvalifisert så får de spesialtilpassede opplegg som kan bidra til å gjøre dem sterkere faglig, mer motivert og mer modne.

I tillegg er det en lang rekke andre elementer som er viktige: løfte kvaliteten i yrkesskolen, mer relevant læreplan, bedre dimensjonering, mer praktiske fag i grunnskolen, for å nevne noen.

Samtidig, for bilbransjen er det verdt å merke seg at det er få over 35 år som fortsatt skrur på verkstedene. Klarer vi å få fagarbeideren til å stå ett år lengre er det meste løst. ■



## SAMARBEIDSAVTALEN OM LÆREPLASSGARANTI:

# VELDIG VIKTIG FOR Å STYRKE REKRUTTERINGEN

**- For unge som starter på et utdanningsløp er det viktig å vite at de kan komme videre. At de får en garanti for tilgang til læreplass i et fagområde har stor betydning. Da vet både den unge selv og de foresatte at veien til fagbrevet er sikret. Det sier Anita Tjelta, avdelingsdirektør ved avdeling for fagopplæring i Utdanningsetaten i Oslo kommune til Bilbransjen.**

AV **FRANK WILLIKSEN**

**T**jeltas uttalelse er en kommentar til den nylig inngåtte samarbeidsavtalen om læreplassgaranti mellom Utdanningsetaten og bilbransjeaktørene Opplæringskontoret i Bilfag Oslo og Akershus, Møller

Bil Skolen og Bauda-konsernets opplæringskontor for bilfag.


Den ferske avtalen er datert 15. mars 2018, og intensjonen er å styrke samarbeidet mellom skole, skoleeier og lokalt arbeidsliv om rekruttering til og gjennomføring i fag- og yrkesopplæringen innen bilfag i Oslo.

### Viktig signaleffekt

Avtalen har til formål «å forplikte partene til å samarbeide om formidling av søkere til læreplass i bilfag i Oslo, gjennom å lette overgangen fra skole til læreplass, med vekt på yrkesfaglig fordypning, og å øke dialogen om kvalitetsutvikling i fag- og yrkesopplæringen i skole og bedrift,» heter det.

– Signaleffekten vil nok være det viktigste for å øke rekrutteringen. At man vet at man er sikret å komme videre, vil naturligvis ha stor betydning. I dette tilfellet omfatter dette følgende lærefag:

■ Bilfag, lette kjøretøy



**Audelingsdirektør  
Anita Tjelta i avdeling  
for fagopplæring i ut-  
danningsetaten i Oslo  
kommune har forventning-  
er til den nylig inngåtte  
samarbeidsavtalen om  
læreplassgaranti i bil-  
fagene.**

- Bilfag, tunge kjøretøy
- Billakkererfaget
- Bilskadefaget
- Reservedelsfaget, forteller Anita Tjelta.

### Klare krav

– Hvilke kriterier må eleven selv oppfylle for at garantien skal være gyldig?

– Opplæringskontorene stiller selvfølgelig krav. Hensikten er at unge som leverer det bransjen forventer, også skal være garantert læreplass.

Eleven må oppfylle krav til ungdomsrett (basis 1), og må ha bestått alle fag fra Vg1 og Vg2 i utdanningsprogrammet med karakteren 3 eller bedre. Eleven må også ha gjennomført praksis i yrkesfaglig fordypning i en av opplæringskontorenes godkjente lærebedrifter, og må vise motivasjon for lærefaget ved intervju mot slutten av Vg2, samt være aktiv søker til læreplass.

Endelig må eleven ha maksimalt 10 dager fravær for hvert skoleår (Vg1 og Vg2).

### Mål: En av tre til yrkesfag

Samarbeidsavtalen om læreplassgaranti for bilfagene er den femte avtalen i sitt slag Oslo kommune inngår med enkeltbransjer, forteller Anita Tjelta.

– Vi ønsker oss tilsvarende avtaler i flest mulig fag, og året i år er en god timing for dette – 2018 er jo yrkesfagenes år.

Vi ser derfor på alt som synliggjør yrkesfag i Oslo som positivt, og gleder oss over den økte søkningen til yrkesfag siste år. Den håper vi vedvarer, mot en målsetting om at minst en av tre elever i Oslo skal søke yrkesfag.

### Flere virkemidler

Fra dagens andel på 25 prosent er vi klar over at det ennå er langt opp til 33 prosent, men for å komme videre er avtalen om læreplassgaranti et veldig viktig tiltak.

Vi er derfor svært glade for at opplæringskontorene har stilt seg bak tiltaket – for oss i Utdanningsetaten er det betryggende å vite at vi har en seriøs næring å formidle elevene til.

– Hva mer kan bidra til økte søkertall?

– Det er viktig at de unge får kjennskap til yrkesfag tidlig, og at også foreldre får tidlig og god informasjon om fremtidsmuligheter i en seriøs bransje.

Samtidig bør det utvikles tilbud og aktiviteter som passer inn i barne- og ungdomsskolene.

I en «Arbeidslivets skolesekk» vil vi gjerne ha med innhold også fra bilbransjen, gjerne undervisningsopplegg som kan gjøres praktisk i klassesituasjon eller i bedrift.

### Rollemodeller en viktig nøkkel

Rollemodellteam er også et tiltak vi har tro på. Her kan unge rollemodeller besøke ungdomsskoleklasser og fortelle om sin opplevelse av læresituasjon i eksempelvis bilbransjen.

For mange av de unge i Oslo er det slik at det å velge et yrkesfaglig utdanningsprogram oppleves som utradisjonelt, og de vil ha få venner som har valgt – eller vurderer å velge – det samme.

Å se at andre har gått foran og lyktes, kan derfor være viktig for de som er usikre på om de skal velge en yrkesrettet fremtidsvei. Samtidig kan det være med på å bryte ned feilaktige oppfatninger om yrkesfagene og synliggjøre de mulighetene yrkesfag gir, sier Anita Tjelta, som har bare godord om samarbeidet med opplæringskontorene om avtalen:

– Vi har hatt – og har – et veldig godt samarbeid med opplæringskontorene, også i fagnettverk der yrkesfaglig fordypning og overgangen fra skole til læreplass er et sentralt samarbeidsområde, slutter hun. ■

## FORUTSIG- BARHET HELT TIL MÅL

– Sammen med Møller Bil Skolen og Bauda-konsernets opplæringskontor for bilfag, mener vi at læreplassgaranti-avtalen vil gjøre det lettere for unge å velge våre fag, med visshet om forutsigbarhet helt frem til mål.

For oss som bransje er dette positivt – også ved at det er stilt en del krav som lærlingen må oppfylle for at garantien skal gjelde. På den måten vil vi kunne få flere slike folk som bransjen vil ha, sier Helge Borgen i Opplæringskontoret i Bilfag Oslo og Akershus.

### «Et trygt og godt valg»

– En kritikk mot denne garantien vil jo være at de som tilfredsstillere kriteriene er de som alltid har fått læreplass, sier Caspar Hille, leder Møller Bil Skolen.

– Det er mye sant i dette, men samtidig må vi innse at det å starte på en utdanning som du ikke vet sikkert om du får fullført, vil være usikkert for mange.

Nå vet alle hva som kreves for å være sikret en læreplass, og så får elevene selv vurdere om de skal satse på å oppfylle disse kriteriene – eller om de skal satse på at «det ordner seg».

Vi ønsker jo at både foreldre og elever skal oppfatte yrkesfag som et godt og trygt valg, og det tror vi at denne ordningen vil bidra til, sier Hille.

### Effekt over lengre tid

– Vi er i utgangspunktet positive til alt som kan dra i riktig retning her, sier Hans Konrad Østern i Bauda-konsernets opplæringskontor for bilfag.

– Dersom dette slår positivt ut for rekrutteringen til bransjen, er det bra. I utgangspunktet tror jeg likevel at signaleffekten er viktigere enn det rent praktiske, i hvert fall nå i startfasen.

Så tror jeg den praktiske virkningen kan bli mer synlig etter hvert som tiden går og tiltaket blir bedre kjent, og at vi da kan få en ønsket økning. Målet – og drømmen – er jo at vi både skal få økning i antall og bedring av kvalitet, sier Østern i en kommentar.



Foto: Shutterstock

# VIKTIG RETTLIG SPØRSMÅL ER AVKLART I HØYESTERETT

**Spørsmålet Høyesterett hadde til behandling var om en kjøper av en bruktbil fra en privat selger kan fremme mangelskrav direkte mot et verksted som hadde gjort arbeid på bilen for tidligere eier. Dette svarer Høyesterett ja på, men med en annen rettslig vurdering - og begrunnelse - enn tidligere rettsinstanser.**

AV ADVOKAT **HENRIK O. MELSON**

**S**aken gjaldt en bil som i 2011 hadde vært inne til registerremskifte på et verksted. Bilen ble deretter solgt privat til en ny eier i 2014.

Bilen havarerte i mars 2015. Det ble avdekket at en bolt i tilknytning til registerremmen var brukket i to. Det var enighet mellom partene om at dette var årsaken til havariet.

Under sakens forløp ble det enighet mellom partene om at havariet skyldtes mangelfullt arbeid av verkstedet. I stedet for å reklamere til selger av bilen, valgte ny eier å fremme mangelskrav direkte mot verkstedet (såkalt direktekrav).

Tvisten dreide seg deretter kun om spørsmålet om norsk rett åpnet for å fremme et slikt direktekrav mot et verksted.

Det er ikke tvilsomt at slik hjemmel foreligger der det er snakk om å rette et direktekrav mot et tidligere salgsledd.

De aktuelle bestemmelsene finner vi i Kjøpsloven § 84 nr 1. og 2. og Forbrukerkjøpsloven § 35.

Det rettslige spørsmålet som ble behandlet i alle rettsinstanser i denne saken helt frem til Høyesterett var om rett til direktekrav kun gjaldt direktekrav mot tidligere salgsledd, eller om de også omfattet direktekrav mot tidligere verksted/yrkesutøvere.

Norges Bilbransjeforbund (NBF) har i en årrekke behandlet tvistesaker for våre medlemsbedrifter der dette spørsmålet har stått sentralt. NBFs standpunkt har hele tiden vært at det ikke finnes hjemmel for den type direktekrav saken gjelder i det regelverk som er nevnt ovenfor.

Spørsmålet har imidlertid vært omstridt og har gitt ulike resultater i retts-systemet.

Forbrukertvistutvalget (FTU) har hele tiden ment at det foreligger hjemmel for direktekrav i disse tilfellene.

To tingrettsdommer har kommet til

motsatt resultat. Lagmannsretten har lagt seg på FTUs linje, og ment at hjemmelen var å finne i ovennevnte bestemmelser.

Det er lagmannsrettsdommen som ble anket til Høyesterett. For å støtte vårt medlem i saken, samt for å bidra til en avklaring av de rettslige spørsmål saken reiste, meldte NBF seg som partsrepresentant for den ankende part.

At saken slapp inn til behandling, forteller at de rettslige spørsmål saken reiste var vanskelige og fortjente en avklaring i Høyesterett.

Høyesterett har avsagt dom, og som nevnt har bileieren vunnet frem og derved vunnet saken.

Høyesterett gir imidlertid en annen rettslig begrunnelse for sitt standpunkt.

FTU og tidligere rettsinstanser har gjennomgående vurdert om den type direktekrav saken dreide seg om var å finne i Kjøpsloven § 84 nr 2, jf Forbrukerkjøpsloven § 35. ▶



# EN NY ÆRA FOR FARGEMATCHING



AN AXALTA COATING SYSTEMS BRAND

© 2017 Axalta Coating Systems. All rights reserved.

## FÅ FART PÅ ARBEIDSFLYTEN MED NYE CHROMAVISION® PRO MINI

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



# LAUNCH X-431 EURO TAB DET ER DENNE ALLE SNAKKER OM

**Fjern Diagnose funksjon:** Med denne fantastiske funksjonen kan verkstedet diagnostisere kundens bil raskt, selv om bilen er på veien eller langt borte fra verkstedet. Denne fjerndiagnostisering kan gjennomføres mellom kundens bil og verkstedet.



Her er diagnosetesteren som også koder og programmerer alle merker, Europeiske, Asiatiske og Amerikanske biler.

ONLINE CODING og ONLINE PROGRAMMERING av VAG biler og Software oppdatering for flere styreenheter på Mercedes Benz og BMW.

Norsk teknisk support online med ett tastetrykk.

Daglig oppdatering av testeren med ett tastetrykk.

Dekker også vanlig service programmering, DPF regenerering og 0-stilling ved bytte av partikkelfilter, nøkkelprogrammering, elektrisk håndbrekk, grunninnstillinger, programmering ved komponent bytter, koding av styreenheter generelt, grunninnstilling og programmering av luftfjæring. Ford og Mazda online programmering av startspærre og nøkler. Diesel varmere, ABS lufting, gasspedal tilpasning, TPMS reset, + mange flere funksjoner.

## Norsk Verktøyteknikk AS

Sloreåsen 56A, 1257 Oslo, NO 991 417 028, Tlf: 22 75 20 00  
[www.norskvtt.no](http://www.norskvtt.no)



Foto: Shutterstock

► Høyesterett mener at hjemmel for denne type direktekrav ikke kan utledes av en fortolkning av nevnte bestemmelser. Dette er forenlig med NBFs syn.

Høyesterett fremholder imidlertid at lovgiver ikke har stengt for en utvikling av en ulovfestet direktekravsadgang, og mener at det foreligger god rettskildemessig dekning for å supplere lovgivningen (kjøpsloven § 84) med ulovfestet rett.

I vurderingen har de lagt til grunn en rekke reelle hensyn: partenes innbyrdes posisjon, om verkstedet har beskyttelsesverdige interesser i å motsette seg kravet, at det synes ubegrunnet å ha forskjellige regler for yrkesselgere og yrkesutøvere etc. Høyesterett har også vektlagt lovgivers grunnleggende syn som kommer frem i annen lovgivning.

Resultatet er altså det samme for Høyesterett som for lagmannsretten, men da med en annen rettslig begrunnelse.

Kjøper av en bruktbil fra en privat selger kan nå altså fremme mangelskrav mot et verksted som har gjort arbeid på bilen for tidligere eier.

Direktekravsadgangen synes dermed å likestilles for tidligere salgsledd og tidligere yrkesutøvere.

NBF er fornøyd med at Høyesterett deler vårt syn på den lovfortolkning vi hele tiden har holdt fast ved. NBF har imidlertid tidligere ikke funnet grunnlag i rettspraksis for en ulovfestet regel for direktekrav.

Høyesterett har fastslått at slik ulovfestet direktekravsadgang foreligger.

Selv om NBF hadde håpet på et annet utfall i saken, er resultatet ikke urimelig. Det er forståelig at det er ønskelig med samme regler for å rette mangelskrav mot selgere og yrkesutøvere. Prinsippet om at det bør være åpning for å rette krav mot den som angivelig har ansvaret er lett å forstå.

NBF mener at vi nå har fått en viktig avklaring på et omstridt og uavklart rettslig spørsmål. Det er bra. Vi frykter heller ikke at dette vil få betydelige negative konsekvenser for våre medlemmer. ■

# TARIFF- OPPGJØRET 2018

LO og NHO ble enige om en løsning i årets tariffoppgjør etter mekling på overtid hos Riksmekleren. Oppgjøret var såkalt samordnet ved at de sentrale partene hadde hovedansvaret i forhandlingene.

I oppgjøret ble det også en løsning mellom Norsk Industri og Fellesforbundet om nye regler om reise, kost og losji. En rekke kompliserte saker fant sin løsning; herunder AFP og «slitertillegg».

Det ble gitt et generelt tillegg til samtlige ansatte innenfor NHO-fellesskapets tariffavtaler. Bilbransjen ble ikke berørt av lavlønnsstillegget.

Tariffoppgjøret er i skrivende stund ikke formelt vedtatt. Oppgjøret avgjøres ved uravstemning blant de LO-organiserte med frist 26.04.18.

Bedrifter bundet av Biloverenskomsten (Fellesforbundet og Parat) og bilselgeravtalene vil etter en eventuell vedtakelse av oppgjøret bli formelt bundet av følgende løsning:

## AFP-ordningen

Partene har i meklingen kommet langt i å sette rammene for en ny og mer bærekraftig AFP-ordning. En ny modell vil bli utredet i løpet av året. Målet er å komme så langt gjennom utredningen at partene kan være enige om å behandle ny modell i tariffoppgjøret 2019.

Hovedprinsippene for den nye AFP-modellen vil være å få til en mer rettferdig og forutsigbar modell for både de ansatte og bedriftene.

## Slitertillegg

Det ble enighet om å gi et såkalt «slitertillegg» til dem som går av med AFP ved 62, 63 eller 64 år, og som ikke har helse til å fortsette i arbeid. Tillegget utbetales maksimalt frem til AFP-pensjonisten fyller 80 år.

Løsningen innebærer at disse arbeidstakergruppene får en løsning som kompenserer noe mer for levealderjusteringen av pensjoner. Premieinnbetaling for dette slitertillegget vil

opphøre 1. januar 2024 (Da opphører den såkalte sluttvederlagsordningen).

## Økonomisk ramme

Årets forhandlinger begynte med de såkalte forbundsvisе «sløyfene».

For NBFs medlemmer betød det at NBF avholdt forhandlinger med Fellesforbundet i midten av mars. Det ble stilt til disposisjon 30 øre til denne forhandlingsrunden. Partene valgte å legge dette tillegget som en del av det generelle tillegget.

## Tillegget ble som følger:

Et generelt tillegg på kr. 1,30 med virkning fra 1. april 2018 for samtlige ansatte bundet av NBFs tariffavtaler (gjelder både de organiserte og de uorganiserte innenfor tariffområdene). Det skal ikke utbetales noe lavlønnsstillegg for ansatte i bilbransjen.

## VIKTIG:

I NHOs informasjon ovenfor sies det noe om den anslåtte totale rammen for 2018 på 2,8 %. Dette er et såkalt makroøkonomisk tall som antas å bli tallet for hele året 2018. Tallet i den anslåtte rammen inkluderer overhengen for alle tariffområdene i NHO-fellesskapet på 1,2 % (effekten av fjorårets lønnsoppgjør i dette kalenderåret).

Det generelle tillegget (inklusive lavlønnsstillegget) er kostnadsberegnet til 0,5 %. Tallet har ikke noe med nivået på hva et eventuelt lønnsstillegg skal være i den enkelte bedrift, bare en indikasjon på hva lønnsstilleggene vil kunne bli samlet i 2018.

De lokale lønnsforhandlingene i bilbransjen skal avholdes i henhold til de nevnte tariffavtalene. Eventuelle lokale lønnsstillegg skal gis på grunnlag av den enkelte bedrifts økonomiske virkelighet. Det betyr at de såkalte fire kriteriene skal vektlegges: Bedriftens økonomi, produktivitet, fremtidsutsikter og konkurransevne. ■

# BILOVERENSKOMSTEN

## NYE GARANTISATSER FRA 1. JANUAR 2018 (87% REGELEN)

Fellesforbundet og NBF er nå blitt enige om nye garantisatser, 87 % regelen, med virkning fra 1. januar 2018.

Omlegging av SSBs rutiner for lønns-tallene innebærer at informasjonen blir sendt ut i april.

I henhold til Biloverenskomstens § 6 skal arbeidstakernes lønnsforhold minst én gang årlig kontrolleres mot lønnsstatistikken som er utarbeidet av Statistisk sentralbyrå (SSB).

Kontrollen baseres på lønnsstatistikken for bilbransjen per 1. oktober hvert år (2017-tallene), og med en reguleringsdato med virkning fra 1. januar 2018.

Kontrollen skal foretas gruppevis for henholdsvis fagarbeidere og hjelpe-

arbeidere. Ved kontrollen utregnes bedriftens gruppevis gjennomsnittlige timefortjeneste eksklusive overtidstillegg, skifttillegg og helligdagsgodtgjørelse. Husk at smusstillegget skal være med i det tallet som skal beregnes.

Bedriftens tall skal minst utgjøre 87 % av tilsvarende gruppers gjennomsnitt i henhold til SSB-statistikken. Dersom bedriftens gjennomsnitt for gruppen fagarbeidere (eller gruppen hjelpearbeidere) er lavere enn 87 % av statistikken, skal det foretas en regulering opp til 87 %.

Det betyr eksempelvis at hvis det er flere fagarbeidere i bedriften, er det ikke noe i veien for at én eller flere har en

lønn under tallet til SSB-statistikken så lenge bedriftens gjennomsnitt er i samsvar med 87 %-satsen.

Arbeidende formenn og bilteknikere skal ikke tas med ved utregningen av de gjennomsnittlige timefortjenestene i bedriften.

Fellesforbundet og NBF er blitt enige om de nye garantisatsene for 2018 i samsvar med ovennevnte retningslinjer.

### De nye satsene er:

**Fagarbeider:** Kr. 196,10 per time

**Hjelpearbeider:** Kr. 179,10 per time

Det skal eventuelt etterbetales fra 1. januar 2018 dersom garantien slår ut.



## PROFESJONELT KAROSSERIVERKSTED STÅR KLAR FOR Å HJELPE DEG

Topp moderne skade og lakkverksted på Grorud i Oslo – tar alle typer biler og alle slags skader, for alle forsikringsselskap.

Vår antirustavdeling utfører understellsbehandling med Mercasol, som er utviklet for nordiske forhold.

Vi byr på kort ventetid, rask levering og garanti på alle typer arbeid.

Trenger du leiebil, ordner vi det også.

Vi sees på Østre Aker vei 243 - 0976 Oslo (innkjøring Jernkroken)



**KAROSSERI  
SPEKIALISTEN AS**



**Kampen  
Antirustsenter as**

KAROSSERISPEKIALISTEN.NO  
KAMPENANTIRUST.NO

## SAMARBEIDSPARTNERE

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



MILJØFOKUS BIL

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



BLOSTRUPMOEN

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



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

phonero

Phonero gir rabatt til medlemsbedrifter på telefonitjenester.

carWEB

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

Experian™  
A world of insight

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

FORSIKRING



Skreddersydd.  
Veldig gode betingelser.

Kreditor

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

KREDITOR  
FORENINGEN

Kreditorforeningen gir gratis medlemskap og gunstige vilkår for inkassotjenester.

WÜRTH

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



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

AXACTOR

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



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

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



Partner med  
storebrand

telenor

Telenor gir rabatt på fasttelefoni, mobiltelefoni, 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.

OFV  
OPPLYSNINGSRÅDET  
FOR VEITRAFIKKEN

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

STANLEY.  
Security

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





**NORGES  
BILBRANSJEFORBUND**  
www.nbf.no

## FORBUNDSSTYRET

### STYRELEDER: **BIRGER SKJELLVIK**

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

### NESTLEDER: **TORGEIR HALVORSEN**

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

### **FRANK MARTINSEN**

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

### **KRISTIAN BERGE SEDAHL**

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

### **GEIR HOLUM**

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

### **MARIUS HAYLER**

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

### **SVEIN ARILD JOHNSGÅRD**

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

### **FRODE NETELAND**

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

### **WALDEMAR ANDRE CHRISTENSEN**

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

### **STEN MAGNE ANDREASSEN**

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

## LOKALFORENINGENS KONTAKTPERSONER

### **AUST-AGDER BILBRANSJEFORENING:**

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

### **BERGEN OG OMEGN**

#### **BILBRANSJEFORENING:**

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

### **BUSKERUD BILBRANSJEFORENING:**

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

### **FINNMARK BILBRANSJEFORENING:**

c/o NHO Finnmark  
Siren Storli  
Pb. 164, 9811 Vadso  
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 Brages Molde AS  
Bent Erik Heimen  
Pb. 2115, 6402 Molde  
Tlf: 71 20 14 00, Mobil: 976 15 285  
E-post: bent.erik.heimen@brages.no

### **NORD-ROGALAND**

#### **BILBRANSJEFORENING:**

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

### **NORDRE NORDLAND**

#### **BILBRANSJEFORENING:**

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

### **OSLO OG AKERSHUS**

#### **BILBRANSJEFORENING:**

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

### **ROGALAND BILBRANSJEFORENING:**

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

### **SOGN OG FJORDANE BILBRANSJEFORENING:**

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

### **SUNNMØRE BILBRANSJEFORENING:**

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

### **TELEMARK BILBRANSJEFORENING:**

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

### **TROMS BILBRANSJEFORENING:**

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

### **TRØNDELAG BILBRANSJEFORENING:**

c/o AS Maskinagentur  
Knut Brandrud  
Pb. 6280 Sluppen, 7489 Trondheim  
Mobil: 917 42 801  
E-post: knut.brandrud@maskinagentur.no

### **VEST-AGDER BILBRANSJEFORENING:**

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

### **VESTFOLD BILBRANSJEFORENING:**

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

### **VESTOPPLAND BILBRANSJEFORENING:**

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

### **ØSTFOLD BILBRANSJEFORENING:**

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

# Vår ekspertise – din ressurs

Ta kontakt når du trenger det!



## LEDER



**STIG  
MORTEN  
NILSEN**

Adm. direktør  
☎ 911 77 890

✉ stig.morten.nilsen@nbf.no

Generelle spørsmål, bransjesaker,  
næringspolitikk og samfunns-  
kontakt

## KOMMUNIKASJON, POLITIKK OG REKRUTTERING



**EGIL  
STEINSLAND**

Avdelingsleder  
☎ 994 85 268

✉ egil.steinsland@nbf.no

Media, myndighetskontakt,  
bladet Bilbransjen og  
medlemsinfo



**VIDAR HALBY  
STRANDE**

Fagsjef  
rekruttering  
og kompetanse

☎ 908 39 383

✉ vidar.strande@nbf.no

Rekruttering, fagopplæring  
og kompetanse



**OLA  
KVISGAARD**

Myndighetsrådgiver  
☎ 454 76 770

✉ ola.kvisgaard@nbf.no

Politikk, myndighetskontakt,  
kompetanse

## JURIDISKE SPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**HENRIK O.  
MELDOM**

Advokat  
Leder jur. avd.  
☎ 982 23 812

✉ henrik.melsom@nbf.no

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



**HANS TORE  
HAGLAND**

Advokat  
Forhandlingsjef  
☎ 930 32 593

✉ hans.tore.hagland@nbf.no

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



**LINE  
MARIE  
DOLLES**

Advokat  
☎ 951 08 878

✉ line.dolles@nbf.no

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



**MARICA  
GILHUUS-  
MOE**

Advokat  
☎ 916 33 375

✉ marica.gilhuus-moe@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett,  
kundefvister salg og verksted,  
kurs forbrukerrett



**ANNA  
ELISABETH  
NORDBØ**

Advokat  
☎ 906 31 980

✉ anna.e.nordbo@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett,  
kundefvister salg og verksted,  
kurs forbrukerrett

## BRANSJESPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**TOR  
SIMONSEN**

Avdelingsleder  
☎ 982 23 823

✉ tor.simonsen@nbf.no

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



**HEIDI  
CHR. LUND**

HMS- og  
kvalitetssjef  
☎ 926 52 464

✉ heidi.lund@nbf.no

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



**KNUT MARTIN  
BREIVIK**

Fagsjef forhandler-  
og verksteddrift  
☎ 915 46 120

✉ knut.martin.breivik@nbf.no

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



**TORE  
RYLANDER**

Fagsjef bilsalg og  
digitale flater  
☎ 918 68 830

✉ tore.rylander@nbf.no

Alle oppgaver knyttet til bilsalg  
og digitale flater



**ASBJØRG  
HARSTAD  
ANTONSEN**

Annonseansvarlig  
☎ 982 23 813

✉ asbjorg.harstad.antonsen@  
nbf.no

Annonsealg bladet Bilbransjen

## ØKONOMI, MARKED OG MEDLEMSHÅNDTERING



**ERIK  
RAMELOW  
LILLEJORD**

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

Økonomi og administrasjon,  
markedsføring og  
medlemsinformasjon



**INGRID  
MEDLAND**

Salg- og  
markedsansvarlig  
☎ 976 58 689

✉ ingrid.medland@nbf.no

Markedsføring, medlems-  
kommunikasjon og salg,  
verving, web, nyhetsbrev



**LIV  
HATLEM**

Leder  
medlemsservice  
☎ 926 58 113

✉ liv.hatlem@nbf.no

Medlemskap, kontingent,  
arrangement, medlems-  
informasjon



**MARINA  
MARCUSSEN**

Medlems-  
konsulent  
☎ 468 18 393

✉ marina.marcussen@nbf.no

Medlemskap, arrangementer,  
servicemateriell



**KITTY  
STORSVEEN**

Medlemskonsulent  
☎ 982 23 817

✉ kitty.storsveen@nbf.no

Medlemskap, arrangementer,  
servicemateriell



### POSTADRESSE

Norges Bilbransjeforbund, Postboks 5486 Majorstuen, 0305 Oslo

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

www.nbf.no

### BESØKSADRESSE

Norges Bilbransjeforbund, Middelthunsgate 27, 0368 Oslo

### FAKTURAADRESSE

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



## Blowtherm leverer lakkanlegg for

- **PERSONBIL**
- **TUNGBIL**
- **INDUSTRI**
- **TOG**
- **FLY**

Vi leverer komplette lakkanlegg med lakkabin, blanderom, forberedelsessoner og tørkesystemer. Blowtherm er ledende på løsninger innen gass, olje, elektrisk og hybride oppvarmingssystemer.



Vi prosjekterer og tegner ditt lakkanlegg. Våre teknikere har lang erfaring og bred kompetanse i montering av komplette lakkanlegg samt utfører service og vedlikehold som sikrer optimal drift med lang levetid på ditt lakkanlegg.

**LAKKABINER  
BLANDEROM  
LØFTESYSTEMER  
TØRKESYSTEMER  
FORBEREDELSESONER  
ISO SERTIFISERT KVALITET**



TLF 63 87 77 99  
preqas@preqas.no

TLF 64 87 99 90  
vis@visas.no

# CAR-O-LINER®

# NYHET!

Helautomatiske  
**AIRCONDITION MASKINER**



Vi tilbyr nå en serie med helautomatiske Aircondition maskiner. R134a og HFO1234yf og TWIN maskin med begge deler. Alle maskinen har eget program for hybrid- og elbiler.

Kontakt oss for mer informasjon!

## CAR-O-LINER®

Andebu Næringspark, 3158 Andebu  
Telefon 33 43 02 70  
e-post: [office@car-o-liner.no](mailto:office@car-o-liner.no)