

# Bilbransjen

NORGES BILBRANSJEFORBUND

BILBRANSJENS EGET FAGBLAD - 91. ÅRGANG

NR 02-2020



## HVORDAN TAKLER BRANSJEN KORONA- KRISEN?

VI SPØR 16 SENTRALE BRANSJEFOLK  
SIDE 8-18

**HVORDAN GÅR  
BILSALGET? s. 30**

**HVORDAN TA VARE  
PÅ ANSATTE? s. 24**

**NYTTEKJØRETØY ER  
SAMFUNNSKRITISK s. 22**

**KLIKK  
HER!**

# NORDENS LEDENDE LEVERANDØR AV DEKK OG FELGER

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



## **TOYO TIRES**

**PROXES SPORT** har en konstruksjon og mønsterdesign som gir økt våtgrep, styrerespons og kjørelengde.

**PROXES CF2** har materialvalg og oppbygging som gir lengre levetid, god ytelse på vått føre og lavere drivstofforbruk.

**PROXES  
Sport**

**PROXES  
CF2**

# INNHOOLD 02/20

## RAPPORT: KORONAKRISEN

- 8** Hvordan takler bransjen koronakrisen
- 9** Status landet rundt
- 19** Mindre trafikk ga færre skader
- 20** Servicemarkedet: Utfordringer og tilpasninger
- 22** Nyttekjøretøy: I aller høyeste grad samfunns-kritisk
- 24** Hvordan ta vare på ansatte i en vanskelig tid?
- 25** Smittevern for bileiere og bilverksteder
- 26** Hvordan påvirker korona arbeidsmiljøet?
- 28** Oppsummering første fase skade/lakk
- 29** Digital løsning for rask formidling av personell
- 30** Bilsalget under koronakrisen
- 32** Jus: Samarbeid mellom ledelse og ansatte
  
- 34** Birger Skjellvik: - De store vil bli enda større og vil vi se nye importstrukturer
- 40** Per Helge Gumpen: - Det eneste som ikke forandrer seg, er endring
- 42** Bil & Industriservice med stort skade- og lakkseminar på Voss



## 34 SKJELLVIK TAKKER AV



## 40 GUMPEN NY STYRE- LEDER I NBF



## 30 BILSALGET UNDER KORONA- KRISEN

# Bilbransjen

## UTGITT AV NORGES BILBRANSJEFORBUND

PB. 5486 MAJORSTUEN, 0303 OSLO  
BESØKSADRESSE:  
MIDDELTHUNSGATE 27, OSLO  
TLF: 22 54 21 00  
INTERNETT: WWW.NBF.NO

### REDAKTØR

**EGIL STEINSLAND**

E-POST: EGIL.STEINSLAND@NBF.NO

### JOURNALIST

**FRANK WILLIKSEN**

E-POST: FRANK@WILLIKSEN.NO

### ADMINISTRERENDE DIREKTØR

**STIG MORTEN NILSEN**

E-POST: STIG.MORTEN.NILSEN@NBF.NO

### LAY-OUT OG PRODUKSJON

**JAN ALMÅS**

E-POST: JAN@ALMAASDESIGN.NO

### ANNONSER

**ASBJØRG HARSTAD ANTONSEN**

TLF: 982 23 813

E-POST:

ASBJORG.HARSTAD.ANTONSEN@NBF.NO

TRYKK: BK GRAFISK

### FORSIDEFOTO

Shutterstock

### ABONNEMENT

INNENLANDS: KR. 495,-

UTENLANDS: KR. 580,-

## NBF PÅ NETT

PÅ NBFS NETTSIDER [WWW.NBF.NO](http://WWW.NBF.NO)  
FINNER DU MYE INFORMASJON OM NBF  
OG ORGANISASJONENS AKTIVITETER PÅ  
DE FORSKJELLIGE FAGOMRÅDER.



**NORGES  
BILBRANSJEFORBUND**



# Dette klarer bransjen

LEDER  
02/20

Vi står han av. Koronakrisen satte alt på hold. Kundene kom ikke, ansatte ble permittert og det hele så ganske mørkt ut. Men bilbransjen justerte kursen, kuttet der de måtte og satset der de kunne. Etter kort tid ser det mye lysere ut.

Den umiddelbare krisen er forbi. Likevel er det verdt å minne seg selv om at vi fremdeles er i starten av en vanskelig periode. Koronaviruset kan blusse opp igjen, og nye inngripende tiltak kan iverksettes. Dette vet vi ikke. Det vi vet er at Norge, sammen med resten av verden, går inn i en lavkonjunktur, og de fleste analytikere vil være enige om at den vil vare en stund. Tilbudssiden vil svekkes.

Slike kriser har bilbransjen vært igjennom mange ganger tidligere. Store og små. Noen kriser har vært merkespesifikke – bilmodeller som ikke treffer markedet, eller merker som ikke leverer biler med ledning. Uansett utfordring har virksomhetene tilpasset og fornyet seg.

Jeg skal ikke nevne mange eksempler, men se på Ford. Et merke som i tiår lå på toppen av salgslistene. Nå har de i mange år vaket i den andre enden av listen. Men forhandlerne har tilpasset seg, satset på servicemarked og varebil, effektivisert og modernisert – og mye mer. De er her ennå som sunne forhandlere.

Nå må samme øvelse gjøres i hele bransjen, og vi er allerede godt i gang.

Mye ser, etter forholdene, ganske greit ut. Bruktbilmarkedet er ikke bra, men heller ikke helt krise. Servicemarkedet tar seg opp. Det vi må holde fast på er at de over tre millioner bilene som allerede er på veiene har inntektspotensial. Vi skal stå han av, bilene som allerede er på veien vil hjelpe oss!

Vi kan peke på myndighetene og kreve tiltak. Det gjør vi i NBF og NHO. Permitteringsregelverk og kontantordningen har bidratt, og flere tiltak er også bra.

Men uansett, den viktigste jobben gjør hver enkelt selv. Maksimere inntjening der det er mulig, ta vare på ansatte, øke kompetanse, bedre produktiviteten, etablere nye attraktive produkter, og fortsatt være landets beste bransje på kundepleie.

Bilbransjen skal stå han av ved å gjøre det vi er best på: tilpasse og endre oss.

*Stig Morten*

Har du husket å melde på din bedrift som utstiller til

# auto MESSSEN

10. - 13. februar 2021

Norges største bilbransjeutstilling

... hvis ikke, gjør det i dag!

**KLIKK  
HER!**



## Dette mente utstillerne i 2018:

Totalt sett, hva er ditt inntrykk av Automessen 2018?

**86%**

Fornøyd/  
veldig  
fornøyd

Er ditt firma interessert i å delta neste gang messen arrangeres?

**88%**

...sier ja!

Hvor sannsynlig er det at du vil anbefale Automessen til andre?

**80%**

Sannsynlig /  
veldig  
sannsynlig

Hvor fornøyd er du med antall besøkende på messen?

**78%**

Fornøyd/  
veldig  
fornøyd

## Mulighetene i 2021:

- Treff 12.000-13.000 potensielle kunder «face to face» i hyggelige omgivelser på **Norges Varemesse, Lillestrøm**
- Samlingspunkt for hele bilbransjen
- Effektiv og treffsikker markedsføring
- Den viktigste arenaen for nyheter, miljø og markedskommunikasjon i bilbransjen
- Lav kontaktpris pr. besøkende
- Tilgjengelighet for pressen
- Bredt seminarprogram



**Jon Emil Furueth**

Country Manager, Sønnak

«Mye foregår digitalt i den daglige kommunikasjonen med kundene, men Automessen gir oss mulighet til å treffe de viktigste aktørene i vår bransje ansikt til ansikt og på et sted. For oss i Sønnak, som jobber med morgendagens batterier, mener vi dette er viktig og nødvendig»

Se mer informasjon og påmeldingsskjema på  
**[www.automessen.no](http://www.automessen.no)**

For ytterligere spørsmål, kontakt

**TROND ANDERSEN** (Norges Varemesse)

Tlf: 907 61 674 | Mail: ta@messe.no

**ARILD HANSEN** (Autobransjens Leverandørforening)

Tlf: 907 74 601 | Mail: arild.hansen@autobransjen.no



## BRYLLUPSIL I SÆRKLASSE

At Iveco X-Way er en komplett og svært fleksibel transportløsning skulle disse bilene bevise en gang for alle: Ingeborg Oline og Jon Anders fra Austevoll valgte nemlig å bruke firma-bilen til Instefjord Maskin, en Iveco X-Way, som bryllupsbil!

Det var i fjor høst Ingeborg Oline Instefjord Neergård (30) og Jon Anders Neergård (40) giftet seg. Vielsen skjedde i Austevoll Kirke, og det var et tradisjonelt bryllup med alt det innebærer, unntatt bryllupsbilen, som absolutt var utenom det vanlige. Transport mellom kirke og festlokale besørget nemlig en Iveco X-Way lastebil.



Ingeborg Oline jobber i familiebedriften Instefjord Maskin i Austevoll. Firmaet kjøpte lastebilen i fjor, og da tenkte Ingeborg Oline at det kunne være morsomt å bruke den som bryllupsbil.

– Det tok litt tid å overtale mannen min, men etter hvert syntes han også det var en god ide. Det er bare jeg som har førerkort for lastebil, og jeg kjører det meste av store kjøretøy, foreller Ingeborg Oline, og legger til:

– Lastebilen er et utrolig nyttig verktoy med stor fleksibilitet, og den kan varmt anbefales – også som bryllupsbil, sier hun med et glimt i øyet.

# 83 Mercedes lastebiler til Posten

Posten Norge har nylig bestilt 83 Mercedes-Benz lastebiler fra Bertel O. Steen. Dette er den største enkeltordre av lastebiler for Bertel O. Steen i selskapets 119-årige historie. Posten Norge, med tilhørende Bring datterselskaper, er en stor transportør, og disponerer Norges klart største flåte av egeneide kjøretøy, hvorav rundt 900 er lastebiler.

Anbudsutlysningen fra Posten Norge omfattet totalt 118 lastebiler i ulike størrelser og konfigurasjoner. Av dette falt altså valget på Mercedes-Benz for hele 83 enheter. Hovedvolumet består av 71 store Mercedes-Benz Actros, i tillegg til 12 lettere Atego-biler. Hovedleverandør av påbygg vil være SKAB.

Bilene skal overleveres primært i perioden fra oktober i år og inn i første kvartal 2021, og skal fordeles på Postens lokasjoner over hele landet.

I tillegg til det økonomiske har Posten Norge også vektlagt høyt sikkerhetsnivå med blant annet bremseassistent ABA 5, som nødbremser kjøretøyet automatisk, også for myke trafikanter, og PPC, et system som bidrar til at bilen utnyttes optimalt etter veien, både med tanke på miljø, sikkerhet og driftsøkonomi.

Bilene vil få en forventet total kilometerproduksjon på

rundt 25 millioner kilometer i løpet av den kalkulerte driftsperioden på 5 år. Det er inngått service- og reparasjonskontrakt på alle bilene. Dette er et viktig bidrag for å sikre forutsigbar kostnadskontroll for driften av bilene i hele perioden. Avtalen har en total verdi på drøyt 100 millioner kroner for salg og servicekontrakter.

– Bertel O. Steen og Posten Norge har lang tradisjon for samarbeid, og vi er svært glade for nok en gang å få levere biler til selskapet. Dette forteller meg at vi har produkter som tilfredsstiller Postens forventninger, og ikke minst at vi har mennesker i organisasjonen som evner å samarbeide med denne viktige kunden, sier konserndirektør Mercedes-Benz Nyttkjøretøy, Per Ragnar Johansen, i en kommentar.



**KLIKK  
HER!**

# Vil du tilby dine kunder billån uten pant?

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

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

## Meget enkel søknad

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

### Fakta om Autokonto:

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

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

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

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



# HVORDAN TAKLER BRANSJEN KORONA- KRISEN?

- *Vil vi få en periode med lavere nybilsalg når hverdagen igjen blir «normal»?*
- *Vil flere bruke bil i stedet for offentlige transportmidler enn før koronakrisen på grunn av frykt for uønsket nærhet?*
- *Er det bruktbiler i lavere prisklasser som blir et gullprodukt ut året?*
- *Vil flere orientere seg mot fossildrevne biler til de lange Norgesferieturene?*

**Dette er noen av spørsmålene vi sitter igjen med etter en telefonrunde til en rekke bransjeaktører.**

ALLE INTERVJUER: **FRANK WILLIKSEN**



# - TROR PÅ BEDRING VIDERE FREMOVER

– Servicemarkedet er i full vigør igjen, og om det nå blir Norges-ferie for nordmenn, så tror vi at dette også kan fremskynde kjøp av nye biler og nyere brukte biler, sier adm. direktør Frode Hebnes i Bilia. – Jeg ser lyst på dette nå, legger han til.

– Frem til 11. mars opplevde vi vel at korona var noe som foregikk i Kina og enkelte andre land, men allerede dagen etter fikk vi en ganske annen opplevelse, og nedstengningene omfattet en uke senere også hytteliv og grenser.

Helt fra starten var det mye usikkerhet. For oss begynte det med koronasmitte hos en ansatt ved avdelingen i Levanger. Bedriften ble stengt en uke på ordre fra kommuneoverlegen.

Permisjonsvarsel gikk ut til alle Bilia-ansatte 16. mars. En uke etter ble 200 av i alt 1200 permittert. Dette fordelte seg på alle kategorier.

Vi var ekstra spente da en tekniker på Økern – som er et stort anlegg – testet positivt. Dialog med bydelslegen resulterte i at han ble sendt hjem, og de to nærmest tilstøtende teknikerne ble sendt i hjemmekarantene. Da ble skuldrene raskt lavere, og



**BILIA**  
// FRODE HEBNES

vi kjente at ting var på rett vei igjen.

Nå er så godt som alle tilbake i jobb på servicemarkedet, som er i full vigør. På denne tiden av året øker jobbtilgangen, med blant annet hjulskiftsesongen, så på dette området er aktivitetsnivået nå godt.

Nå er de aller fleste som ble permittert tilbake i jobb, bortsett fra et mindre antall i administrasjon og salg.

– *Hva med bilsalget?*

– Bilsalget vårt er selvsagt sterkt påvirket. Tilbakegangen har vært nesten dobbelt så stor på nye biler som på brukte, men også bruktbil er en del lavere enn normalt.

– *Hvordan ser det ut fremover?*

– Vi har hatt en periode der sentrallageret i Belgia for deler til Toyota og Lexus har vært stengt, men dette er heldigvis nå operativt igjen – det går ikke å drive lenge uten deletilgang i dag, understreker Hebnes.

– Korona-virkningene i de fleste større europeiske land har vært langt kraftigere enn her i Norge. Mange bilfabrikker har vært stengt, men heldigvis ser vi at både Toyota, BMW og Volvo nå kommer i gang igjen.

Hvor tøft det har vært, viser Volvos salgstall for april måned – der var salgsnedgangen i Europa hele 66,8 prosent, sammenlignet med samme tid i fjor, sier Hebnes, som synes norske myndigheters håndtering av situasjonen har vært god: – Ja, vi har så langt kommet mildere gjennom dette enn mange andre. Storting og regjering har vist god handlekraft og tatt mange riktige grep – ikke minst knyttet til permitteringsreglene, sier Frode Hebnes til slutt.

# - NESTEN SOM VANLIG NORDPÅ

Med virksomheter spredt over store deler av landet, opplever Sulland Gruppen høyst forskjellige utslag av koronakrisen, bekrefter visekonsernsjef Svein Arild Johnsgaard.

– Det er tydelige geografiske forskjeller. I for eksempel Mo i Rana og i Bardufoss er det ingen smitte, så her er det tilnærmet normal drift, sier han.

– For Sulland Gruppen totalt er servicemarkedet nå på ca. 80 prosent av det normale, forteller Johnsgaard videre.

– For nybilsalget er det jo samme trend hos oss som hos andre. Nå er vi veldig spente på hva mai, juni og hele sommeren vil bringe, legger han til.

– *Hvilke konkrete følger har koronakrisen ellers hatt for dere?*

– Av gruppens totalt ca. 1.000 ansatte, har vi vært oppe i 170 permitteringer. Ved utgangen av april var dette nede i rundt 110.

– *Venter du noen endring i folks kjøps-*

*mønster når vi er tilbake i en «normal» hverdag?*

– Jeg tror nok det vil komme endringer, ja. Noe av det vi vil merke effekt av, er at flere skal feriere med bil innenfor landets grenser. Dette kan bli bra for både bruktbilsiden og for servicemarkedet. På ny bil er virkningen av dette noe mer usikker.

– *Hva gjør dere for at folk skal fortsette å komme til dere?*

– Vi gjør selvsagt alt vi kan for å sikre dette. Vi gjør oss ekstra tilgjengelige, og tilbyr tjenester som for eksempel å hente og bringe tilbake verkstedbiler – alt for å fremstå mest mulig attraktive i det jeg venter blir en annerledes markedssituasjon.

Denne nedstengningen av samfunnet gjør noe med folk. Jeg tror sikkert vi vil se et annet reisemønster enn hittil. Hvor attraktivt blir det i fremtiden å ha hus i Spania, Frankrike eller Italia, for eksempel?

Jeg forventer at folk vil handle mer norsk,



Foto: Arriiv

**SULLAND GRUPPEN**  
// SVEIN-ARILD JOHNSSGAARD

og gjøre mer i eget land.

Husk også at vi en tid har hatt et unormalt høyt nybilmarked på grunn av politiske ønsker om en annen miljøprofil på bilparken, slutter Svein Arild Johnsgaard.

# - MARKEDET LITT I GANG IGJEN

– Vi prøver å drive butikk som vanlig, og føler at vi har fått maks ut av et urolig marked så langt, sier daglig leder Glenn Haugerud i Toyota Oslo.

*– Hvilke konkrete følger har koronakrisen hatt for dere hittil?*

– De umiddelbare konsekvensene var voldsomme. Da gjaldt det å ha is i magen og vurdere situasjonen nøye fortløpende. Dette var grep som slo hardt inn for alle.

Den første tiden etter 12. mars ble fraværet av medarbeidere rundt 30 prosent. Dette omfattet selvsagt permitteringer, men også omsorg og sykemeldte. Den første måneden var lærlingene permittert, og med den lave salgstakten var også 50 prosent av salgsstaben i permisjon. De er tilbake nå.

Den første uka stilnet markedet helt, men så har det begynt å ta seg litt opp igjen. Verkstedet var allerede i april oppe på 70-80 prosent av normalt belegg. Nybilsalget var den første tiden helt nede på 20-30 prosent av normalen, men er nå oppe

på rundt 50 prosent igjen. Bruktbilsalget er nå tilnærmet normalt.

I sum er jeg veldig overrasket over at det er såpass bevegelse i markedet som det er, tatt i betraktning 12. mars og hva saken faktisk dreier seg om, sier Glenn Haugerud.

*– Venter du noen endring i folks kjøpsmønster når vi er tilbake i en «normal» hverdag?*

– Det kommer helt an på hvordan konsekvensene blir til slutt for Ola og Kari, og hva som skjer med privatøkonomien. Dersom det ender med høy arbeidsledighet, vil det selvsagt få konsekvenser for forbruket. I denne situasjonen er vi heldige som har Toyota, for Toyota har vist før at merket har en evne til å styrke seg i dårlige tider.

Men slik er verden. Det skjer ting til tider. Nå var vi veldig høyt oppe på forbruk, og da kommer det gjerne en smell. Og så går det etter hvert oppover igjen.

*– Hva gjør dere for at kundene skal fortsette å velge dere?*



Foto: Toyota

**TOYOTA OSLO**  
// GLENN HAUGERUD

– Vi følger vår planlagte aktivitetskalender, og driver butikk som om ingen ting har skjedd. Vi forsøker å minimalisere virkningen mest mulig gjennom tilgjengelighet og å vise alt vi gjør for å skape trygghet for kunden.

Slik føler vi at vi har fått maksimalt ut av et veldig urolig marked. Så er vi – som andre – spente på hva som blir konsekvensene dersom frislippet i månedsskiftet viste seg å være for tidlig, slutter Glenn Haugerud.

# - GRADVIS PÅ VEI TILBAKE

Også Motor Gruppen møtte veggen kraftig 12. mars, bekrefter daglig leder Magnus Brask Rustad.

– Nå er vi gradvis på vei tilbake, og først og fremst er det verkstedssiden som er i bedring, sier han.

*– Hvilke konkrete følger har koronakrisen hatt for dere hittil?*

– På det meste hadde vi rundt 35 prosent av alle ansatte permittert, men denne andelen har gått gradvis nedover, mest takket være økende aktivitet på ettermarkedssiden.

Nybilsalget har vært grusomt – den første fasen etter nedstengningen var antall nye kontrakter under 50 prosent av tilsvarende tall før krisen slo inn. Bruktbilsalget var til å begynne med ned 60-70 prosent, men har nå tatt seg opp igjen til nærmere 85 prosent.

*– Er den statlige kontantstøtten aktuell for dere?*

– Dette er noe vi ser nærmere på, og det kan se ut til at de fleste forhandlerne kan

være berettiget til varierende beløp her.

*– Venter du noen endring i folks kjøpsmønster når vi er tilbake i en «normal» hverdag?*

– Neppe, i alle fall ikke på litt sikt. Dette kommer selvsagt også mye an på utviklingen videre den nærmeste tiden.

*– Tror du koronakrisen vil sette enda mer fart på overgangen til ladbare biler i Norge?*

– Nei, den overgangen tror jeg vil fortsette som nå. Det som kan sette ekstra fart på her, er at produsentene kommer med nye modeller med god konkurransekraft. I Norge er det som kjent incentivene som langt på vei styrer denne utviklingen.

*– Hva gjør dere for at kundene skal fortsette å komme til dere?*

– Hvis vi har funnet på noe smart her, så vil jeg i alle fall ikke fortelle om det her! Men jeg kan i alle fall bekrefte at noe av det vi tenker mye på for tiden, er hvordan vi skal klare å få tvilerne blant nybilkundene ned fra gjerdet, slutter Magnus Brask Rustad.



**MOTOR GRUPPEN**  
// MAGNUS BRASK RUSTAD

# - BEGYNNER Å TA SEG OPP IGJEN

– Det var full stopp av salg de første ukene, men siden litt ute i april har det løstnet, og nå kommer det seg veldig bra igjen, sier Kjell Arild Egeland i Auto 2000 i Sandnes.



Foto: Auto 2000

**AUTO 2000 SANDNES**  
// KJELL ARILD EGELAND

Den første tiden etter 12. mars opplevde Egeland og Auto 2000 totalt fravær av salg en periode, før det igjen begynte å ta seg opp. Fra starten av perioden ble 12 av 30 ansatte permittert, men flere av disse var tilbake allerede i april.

– Nå går det fremover, men det er ingen tvil om at det er nybilsalget som henger mest etter foreløpig. På bruktbil har utviklingen vært atskillig bedre, forteller Egeland. Han kan uansett notere omsetningsøkning både i mars og april, korona til tross, men dette henger mye sammen med ordresreserve.

– Er kontantstøtte aktuelt for dere?

– Nei, som allerede nevnt er heldigvis resultatene våre for gode til at dette er relevant.

– Venter du noen endring i folks kjøpsmonster når vi er tilbake i en «normal» hverdag?

– Vi har sett en liten endring lenge allerede. Mer og mer av kundekontakten skjer over telefon og e-mail, og dette vil bare forsterke seg med tiltagende digitalisering.

Ikke minst til yngre grupper vil dette spre seg stadig raskere, mener Egeland.

– *Tror du koronakrisen vil sette enda mer fart på overgangen til ladbare biler i Norge?*

– I hovedsak vil nok dette fortsette omtrent som nå, men vi ser jo generelt at det bare blir mer og mer populært med ny teknologi. At dette bare vil forsterke seg, ser vi også for vår del med den sterke interessen for vår nye DS3 elbil.

Men dette gjelder personbiler – på varebil er det fortsatt diesel som dominerer.

– *Hva gjør dere for at kundene skal fortsette å komme til dere i tiden som kommer?*

– Vi prøver å bruke sosiale medier aktivt, også for å informere om forholdsregler og smitteverntiltak, slik at kundene vet at det er trygt å komme til oss. Vi er nøye med alle hygienetiltak og med avstand. Et eksempel på det siste, er at vi nå gir kundene innføring om den nye bilen på video, sier Kjell Arild Egeland.

## Ønsker du flere lojale kunder?

Tilby faktura og rentefri delbetaling via et kjedeprofilert kort.

**KLIKK  
HER!**



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

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

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

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

**Resurs  
Bank**

# - BILENS ROLLE KAN BLI ENDA VIKTIGERE

– I en hverdag der vi trolig vil måtte leve med avstandsrestriksjoner en god tid fremover, tror jeg behovet for bil vil fortsette å være en viktig faktor. Bilens rolle vil kanskje bli viktigere enn noen gang, se bare på den store interessen det nå er for Norgesferie i egen bil, sier adm. direktør Torgeir Halvorsen i Jæger Automobil i Bergen.

**– Hvilke konkrete følger har koronakrisen hatt for dere hittil?**

– I fase 1 hadde vi en reduksjon på omtrent 50 prosent av arbeidsstokken, fordelt på permisjoner, permitterte og langtids-syke. Dette hadde delvis årsak i logistikkutfordringer, der vi er sårbare både på bilsalg og ettermarked. Nå er denne andelen nede på ca. 30 prosent. Logistikk situasjonen er normalisert, og vi har økende inntak på verkstedssiden.

Det er også forskjeller mellom by og land. Enkelte av våre avdelinger i distriktene går med full bemanning. Bruktbilsalget i april var 70 prosent av normalen, nybilregistreringer 60 prosent. Kontraktsinngangen inn i mai var forventet rundt 50-60 prosent på nye biler, delvis som følge av blant annet forhåndskontrakter på nye Rav4 Plug-in, som vi venter blir en suksess.

Nybilmarkedet er likevel svært vanskelig å forutsi fremover, på grunn av den ekstreme situasjonen norsk økonomi er kommet opp i etter alle nedstengningene i ulike bransjer.

På bruktbil er økningen noe sterkere, og for ettermarkedet håper vi at vi i løpet av mai igjen er oppe på 75 – 80 prosent av normalen. Vi ser at kundene kommer tilbake. Det er relativt god ordreinngang til

verkstedene, og det er lite frafall på bestilte timer, forteller Torgeir Halvorsen.

**– Er den statlige kontantstøtten aktuell for dere?**

– Ja, vi har søkt for to mindre selskaper for april. Så hadde vi høye tall for mai og juni i fjor, så trolig blir det aktuelt å søke igjen her.

**– Venter du noen endring i folks kjøpsmønster når vi er tilbake i en «normal» hverdag?**

– Når vi ser på Toyotas kunder, så er de gjerne i aldersgruppen 55-60 år, både for brukte og nye biler. Jeg tror disse fortsatt vil foretrekke eierskap til egen bil, og det ser jeg ingen snarlig endring på. Mange av disse er kunder som kjøper bilen sin, og det vil de nok fortsette å gjøre.

Også i Toyota er vi i gang med nye

## - VIL KUNNE PÅVIRKE BÅDE MARKED OG KUNDEATFERD

– I denne krevende situasjonen er det godt å se at staten stiller opp og viser forståelse for situasjonen. Her har ikke minst NBF vært en god pådriver for å få frem løsninger, sier Per Helge Gumpen, adm. direktør i Gumpen Gruppen og nyvalgt styreleder i Norges Bilbransje-forbund.

**– Hvilke konkrete følger har koronakrisen hatt for dere hittil?**

– Jeg tror vi hadde en relativt typisk opplevelse da koronatiltakene kom. Vi fikk en kraftig kontraktsnedgang på rundt 40 prosent fra starten av. Etter hvert har dette tatt seg godt opp igjen, slik at vi nå er mye nærmere normalmarkedet – kanskje bare ca. 20 prosent under nå.

Service markedet er hos oss nå i en bortimot normal situasjon.

Vi så oss nødt til å permittere ca. 10 prosent av gruppens 450 ansatte, men var allerede i april nede på ca. 5 prosent, så det går alt i alt rimelig bra, sier Per Helge Gumpen til Bilbransjen.

**– Er det aktuelt med statlig støtte for dere?**

– Vi vurderer fortløpende om vi bør søke, men dette er foreløpig ikke besluttet.

Fra NBFs side blir det blant annet pekt på at vår bransje har mange tidsavhengige kontrakter for levering. Nå er mange bilfabrikker også stengt, og dermed kan det ta ekstra lang tid før bestilte biler kan leveres.

Frem mot sommeren kan det derfor komme en større omsetningsnedgang, fordi bestilte biler ikke kan leveres og faktureres til opprinnelig avtalt tid. Dette vil være likviditetsmessig svært krevende.

Derfor er det viktig at kontantstøtten videreføres utover de opprinnelige tre månedene, sier han videre.

**– Venter du noen endring i folks kjøpsmønster når vi er tilbake i en «normal» hverdag?**

– Det er vanskelig å si, men trolig vil denne situasjonen påvirke både marked og kundeatferd en tid fremover.

**– Tror du koronakrisen vil sette ekstra fart på overgangen til ladbare biler i Norge?**

– Dette er mest et politisk spørsmål. Det er gunstig å kjøpe elbiler i Norge, fordi disse bilene har en rekke fordeler. I en tid da det er viktig å tenke økonomi, er selvsagt ladbare biler fordelaktig. I denne settingen har politikerne en viktig rolle, og



**GUMPEN GRUPPEN**  
// PER HELGE GUMPEN

den består i å skape forutsigbarhet over tid for både kunder og bilbransje.

Det blir viktig hvordan de eksisterende incentive-ordningene videreføres, ikke minst med tanke på tidshorisonten fremover, sier Per Helge Gumpen, som er tydelig på oppskriften for å beholde kundene videre:

– Det mener jeg rett og slett handler om å fokusere på det bransjen er gode på, og foredle videre alle sider ved kjernevirksomheten vår. Og det handler mye om å ta de grepene som er nødvendige for å kunne drive en sunn og god bedrift, slutter han.



**JÆGER AUTOMOBIL  
BERGEN**  
// TORGEIR HALVORSEN

løsninger. For vår del er vi pilot på Toyotas abonnementsløsning KINTO, etter hvert kan bli et aktuelt alternativ for stadig flere.

Ellers tror jeg at vi må være forberedt på å leve med behov for en viss avstand til andre lenge ennå. Dette betyr at behovet for bil fortsatt vil være en viktig faktor, og bilens rolle vil kanskje bli enda viktigere for flere enn hittil. En ting er den store interessen for Norges-ferie på egne hjul, noe annet at en del vil være engstelige for kollektive reiser på grunn av skepsis til nærkontakt. Toyota har ellers vanligvis kommet styrket ut av kriser, ikke minst takket være vår høye kundelojalitet, sier Torgeir Halvorsen.

**– Tror du koronakrisen vil sette enda mer fart på overgangen til ladbare biler i Norge?**

– Neppé i seg selv. Elbilandelen på nybilmarkedet her i Bergen er rundt 60 prosent, mens ladbare hybrider står for 10 prosent. Jeg tror kanskje det kan komme en liten dupp ned for elbilene, mens de ladbare

hybridene kan øke. Dette henger nok mest sammen med at dagens ladenettverk er for dårlig – infrastrukturen er ikke godt nok utbygd i forhold til den raske salgsøkningen for elbilene.

**– Hva gjør dere for at kundene fortsatt skal velge dere i fremtiden?**

– Det aller viktigste på kort sikt er hvor raskt vi kan ha akseptable ventetider igjen på ettermarkedet. Normalt er kombinasjonen av tid og kvalitet en nøkkel for oss. Vi er raske og flinke når folk får problemer, men dette settes under press med koronakrise og permitteringer. Ingen tvil om at å være tilbake på normalt spor her snarest mulig er helt vesentlig, understreker han.

– Det er helt sentralt for oss å trygge kundelojaliteten, og da må vi ha den kapasiteten som trengs for å levere opp til forventning – både på tid og kvalitet. Så ja, dette er prioritert nr. 1 nå, sier Torgeir Halvorsen til slutt.

## – BILSALG NESTEN SOM I GAMLE DAGER

Hos Gumpen Grenland kan daglig leder Jarle Midtbø melde om en mykere inngang til koronakrisen enn mange andre har erfart:

– Ja, mars måned ble veldig bra for oss, både på nybilsalg og leveringer, fastslår han.

– Da krisen kom, var ledelsen i gruppen veldig raske med å iverksette alle aktuelle smitteverntiltak for å skape maksimal trygghet for både kunder og ansatte. Dette har vi også bekjentgjort aktivt på sosiale medier, og vi har tilbudt prøvekjøring av bil fra hjemadresse, og henting og levering av verkstedbiler, sier Midtbø.

– I denne perioden har vi valgt å gå fra ukentlige til daglige aktivitetsmålinger og rapportering på salg. I en slik situasjon som vi har nå, mener vi dette er nødvendig, fordi det kan være veldig lett å bli litt «tatt» av situasjonen.

Et element i dette, har vært at vi har tydd til oppsøkende salg i en helt annen grad enn tidligere. Dette har sikkert bidratt til de gode mars-tallene, med mange nye kontrakter til tross for korona-krise. De eneste som har satt seg litt på gjerdet, har vært enkelte Audi e-tron-kunder, sier Midtbø.

Gumpen Grenland har hatt en del med-



Foto: Gumpen Gruppen

**GUMPEN GRENLAND**  
// JARLE MIDTBØ

arbeidere på hjemmekontor i ukene etter 12. mars. Det har vært 4-5 permitteringer, men to av disse var allerede tilbake for noen uker siden.

**– Hva betyr muligheten for statlig støtte for bransjebedriftene?**

– Myndighetene har vært flinke med gode føringer og forskjellige hjelpetiltak,

og jeg synes det er gjort mye for å legge til rette for å holde hjulene i gang.

**– Venter du noen endring i folks kjøpsmønster når vi er tilbake i en «normal» hverdag?**

– Jeg tror situasjonen vi gjennomlever lærer oss litt om hvordan vi møter kunden. Nå gjelder å ha en aktiv selgerstab som jobber oppsøkende i markedet. Dette tror jeg vil bli mer vanlig også etter korona.

Jeg tror vi må strekke oss mer og mer, rett og slett. Kanskje vil vi oppleve oppsøkende salg tilnærmet som i 1950- og 60-årene? Uansett er jeg sikker på at det blir de som vil satse på godt, gammeldags salgsarbeid som blir vinnerne.

**– Tror du koronakrisen vil sette enda mer fart på overgangen til ladbare biler i Norge?**

– Nei, jeg tror ikke situasjonen vil påvirke valg av drivlinje, sier Midtbø, som melder om fortsatt godt belegg også på servicemarkedet.

– At vi har klart oss så bra så langt, må ledelsen i Gumpen Gruppen ha mye av æren for. De var tidlig ute med aktive og riktige tiltak. Det er i slike tider det er veldig godt å ha en aktiv og engasjert eier, fastslår Jarle Midtbø.

# - TROR PÅ ØKNING ETTER KORONA

– Når hverdagen igjen er «normal», har jeg tro på økende oppdragsmengde. I år skal «alle» feriere i Norge. Bare dette betyr mer trafikk og økt risiko for skader, sier Trond Furuli, daglig leder i Skade og Lakk AS.

**– Hvilke konkrete følger har koronakrisen hatt for dere hittil?**

– Den har hittil hatt liten påvirkning hos oss. Vi opplevde i løpet av uke 14 før påske at ventetiden på reparasjon falt til 4-5 dager, mot normalt 12 dager. Årsak til dette var at det ikke ble meldt inn nye skader som krevde taksering og påfølgende reparasjon.

**– Er den statlige kontantstøtten aktuell for dere?**

– Nei, statlig støtte er nok ikke aktuelt for oss. Omsetningen har vært normal, faktisk 12 prosent bedre enn i 2019, som også var bra i første kvartal.

**– Når hverdagen igjen er tilnærmet «normal» – venter du noen endring i den løpende oppdragsmengden til skade/lakkbransjen?**

– Jeg er helt sikker på at oppdragsmengden vil være minst like stor som et

normalt år, sannsynligvis økende. Vi går mot en sommer der alle vil feriere i Norge. Dette medfører økt trafikk, og mer fare for skader. Jeg tror også at noen verksteder kan ha problemer med å fortsette dersom økonomien har fått en tung belastning under koronakrisen.

**– Tror du koronakrisen vil sette enda mer fart på Smart repair?**

– De som ikke har utført Smartrepair/Spotrepair tidligere, bør absolutt komme i gang. Om mengden øker er ikke lett å si, men det er nok sannsynlig.

**– Hva gjør dere for at kundene fortsatt skal velge dere som leverandør?**

– Vi har gjort alle mulige tiltak siden koronautbruddet slo ned i Norge. Vi henter og bringer biler for de kunder som selv ikke ønsker å oppsøke oss. Vi fjerntakserer ut fra kundens bilder/video.

Renhold, avstand og hygiene er ivaretatt i alle lokaler og kundemottak. Leiebiler er rengjorte og sikret mot smittespredning. Vi bestreber oss på å overholde avtalte leveringsfrister til kunde, uansett om underleverandør kan ha problemer.

– Til slutt, vi har respekt for kundenes og



**SKADE OG LAKK AS**  
// TROND FURULI

våre ansattes hensyn til avstand og trygghet for å unngå smitte. Åpenhet og informasjon i lokaler, på Facebook og web om hvordan vi forholder oss er en selvfølge, slutter Trond Furuli.

# - E-HANDEL KAN SKYTE MER FART

– Det viktigste nå er å være veldig nøye med å ta smittevern på alvor, slik at kundene føler seg trygge og tør komme til oss med bilen sin, sier adm. direktør Grant Larsen i Volmax.

**– Hvilke konkrete følger har koronakrisen hatt for dere hittil?**

– For oss som er store på kurs- og konsulentvirksomhet, er det mest merkbare at vi har måttet stenge ned denne sektoren helt. Siden mye her handler om eksterne krefter, har ikke dette hatt store utslag med hensyn til permitteringer.

Enkelte områder av driften er mer påvirket enn andre, og vi har for første gang vært nødt til å sende ca. 10 prosent av mekanikerne i permisjon, forteller Grant Larsen.

**– Venter du noen endring i folks kjøpsmønster når vi igjen er tilbake i en «normal» hverdag?**

– På lastebil og buss blir det neppe særlige endringer. Det eneste kan ligge i



**VOLMAX**  
// GRANT LARSEN

økende digitalisering – at e-handel kan skyte mer fart. For vår del kan dette bety økt interesse for lette lastebiler og varebiler fordi volumet av hjemkjøring av bestilte varer vil øke.

Jeg ser likevel også at situasjonen får folk til å tenke mer lokalmarked og dugnadsånd. Et eksempel er en lokal delikatessebutikk som trodde de måtte stenge etter 12. mars – men som har vist seg å klare seg fint.

Generelt er det hele likevel veldig uforutsigbart, både på tid og virkning. Det vil sikkert bli redusert reisevirksomhet, og det vil dermed bli mindre kjøring knyttet til reiselivet, som for eksempel varetransport til storkjøkken og lignende. Denne delen av varetransporten vil kunne slite lenge.

**– Hva gjør dere for at kundene skal fortsette å velge dere?**

– Det aller viktigste nå er å passe på å ta smittevern alvorlig, slik at kundene tør å komme med bilen sin – og ikke opplever noe som helst å reagere på. Smittevern må bli en del av vår HMS-virksomhet, slik at vi fortsetter å ha fokus på dette når restriksjonene løses opp litt igjen, slutter Grant Larsen.

# - VI KAN IKKE SVARTMALE HELT

– Etter å ha dabbet litt av, ser vi nå stigning igjen fra uke til uke. Så langt ser det ut til at vi skal klare å nå våre mål for året, sier daglig leder Stian Stolt Johansen i Bilskadesenteret Telemark til Bilbransjen.

**– Hvilke konkrete følger har koronakrisen hatt for dere hittil?**

– I starten merket vi store utslag. Det var få biler på veiene, og dermed også lite skader. Heldigvis hadde vi en ordreservert som reddet oss den første perioden, men vi har hatt en på lakk permittert.

Etter 2-3 uker var situasjonen igjen nesten som vanlig, og i dag ligger vi ikke langt unna normalt kjøring, sier han.

**– Er statlig kontantstøtte et tema for dere?**

– Nei, vi har klart å opprettholde omsetningen.

**– Venter du noen endringer i driftsmønsteret når vi er tilbake i en «normal» hverdag?**

– Nei. Vi var litt usikre en stund på delesituasjonen på grunn av stengte bilfabrikker og underleverandører, men nå er dette også i orden. Dersom nybilsalget går



ned, kan vi nok kjenne litt på det også på skadesiden. Foreløpig har vi bra trøkk, og det ser ut til at vi vil nå våre mål for året. Vi er nok forsiktig på vei tilbake mot normalt nivå, og så har vi jo hatt den fordelen at vi er definert som samfunnskritisk virksomhet slik at vi ikke har behovd å stenge. Jeg hører imidlertid om store forskjeller rundt i landet.

Likevel er det viktig at vi ikke svartmaler helt, vi velger å være positive.

**– Tror du koronakrisen setter enda mer fart på overgangen til ladbare biler i Norge?**

– Nei, der tror jeg dette har null betydning.

**– Hva gjør dere for at kundene fortsatt skal velge dere?**

– Vi er grundige med rengjøring og renhold av bilene både før og etter, med trekk på ratt og seter og ellers alt smittevern etter boka. Siden koronasituasjonen oppsto har vi kjørt to skift for å sikre nødvendig avstand og få jobbene unna i samme tempo uansett. Første skift er 07.30 – 15.30. Så er det vask av alle dørhåndtak og andre berøringsflater før neste skift starter 15.45 og jobber til 23.00 – og ny nedvasking. Slik klarer vi å beholde både kapasitet for kundene og trygghet for de ansatte.

Den situasjonen vi står i nå, er jo ny for alle, så det gjelder om å tenke annerledes og finne løsninger, sier Stian Stolt Johansen.

## Ønsker du flere lojale kunder?

Tilby faktura og rentefri delbetaling via et kjedeprofilert kort.

**KLIKK  
HER!**



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

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

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

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

**Resurs  
Bank**

# - PRIVATBILEN BLIR ENDA VIKTIGERE

— Vi opplever at mange ser verdien og tryggheten med å handle lokalt, og ser positivt på fremtiden, sier daglig leder Christian Nordvik i Nordvik Gruppen til Bilbransjen.

**– Hvilke følger har koronakrisen hatt for dere hittil?**

– De aller fleste i bransjen ble hardt rammet i de første fasene av koronakrisen. I Nordvik Gruppen er vi over 300 kolleger som hver dag jobber for å holde hjulene i gang. Vi skal også bidra, slik vi alltid har stilt opp på dugnader i 60 år. Nå må vi stå enda sterkere sammen for å bidra til å gjennomføre de neste fasene – og dermed et krevende kapittel i norsk historie.

Varslede eller iverksatte permitteringer graderes nå fortløpende tilbake. Vi ser positive signaler i markedet, og flere er allerede på plass igjen.

**– Venter du noen endring i folks kjøpsmønster når vi er tilbake i en «normal» hverdag?**

– Vi opplever for tiden et rekordhøyt antall reservasjoner av den nye Toyota RAV4

Plug-in Hybrid. Vi forventer at dette blir den mest solgte hybridbilen i Norge i år.

Nordvik opplever en resultatforbedring som først og fremst skyldes stadige forbedringer, og summen av lokal tilstedeværelse på mange små lokasjoner i distrikts Norge. Mange ser verdien og tryggheten med å handle lokalt.

Vi ser positivt på fremtiden, og står foran en sommer der privatbilen nok blir enda viktigere enn før, siden mange ser ut til å velge norgesferie i år, sier han videre.

**– Tror du koronakrisen vil sette enda mer fart på overgangen til ladbare biler i Norge?**

– Selv om bilmarkedet i Norge er noe annerledes, ser vi nå tydeligere at ingen enkelt teknologi kan løse alle utfordringene vi står ovenfor alene. Fremtidens store gjennombrudd vil komme fordi det satses bredt på flere teknologier.

**– Hvorfor skal kundene velge dere også etter koronakrisen?**

– Som Toyota-forhandler har vi en importør som er foroverlent og bidrar med



**NORDVIK GRUPPEN**  
// CHRISTIAN NORDVIK

innovative og langsiktige løsninger på mange områder. Det viser den solide satsningen som gjøres på miljø og mobilitet på tvers av ulike teknologier. Toyota med sine strategier er den aktøren i Europa som har lavest utslipp av de store innen bil.

Den viktigste suksessfaktoren er likevel alle medarbeiderne og kollegene i Nordvik, som jobber i team for å skape gode opplevelser for hverandre, kunder, familier og samfunnet rundt oss i hverdagen, slutter Christian Nordvik, som ser frem til å åpne ny Lexus-butikk i Bodø til sommeren.

# - FLERE VELGER RIMELIG BRUKTBIL

— Noen av kundene våre melder nå om at mange kjøper rimeligere bruktbil i prisklassene rundt 50.000 kroner som nr. 2-bil. Årsaken er at man vil slippe å sitte tett på offentlige transportmidler, forteller daglig leder i Autoringen, Finn G. Phillips til Bilbransjen.

**– Hvilke konkrete følger har koronakrisen hatt for dere hittil?**

– Ingen, men vi registrerte at fra midten av mars til slutten av måneden var det lettere å selge biler til 150.000 enn til 450.000, sier han.

– Vi får stadig nye kunder, og har god fart. I fjor omsatte vi 3.600 biler, som var en kraftig økning fra 2018, og i år ser det ut til at vi kan havne rundt 5.000 biler. Bare på de siste syv dagene nå solgte vi 133 biler, men den takten vil ikke holde for hele året sett under ett, legger Finn G. Phillips til.

**– Venter du noen endringer i kundenes kjøpsmønster når vi igjen er tilbake i en**



**AUTORINGEN**  
// FINN G. PHILLIPS

**«normal» hverdag?**

– Det måtte først og fremst være at jeg tror vi vil bli enda viktigere for flere. Det er

mange nå som begynner å se betydningen av å organisere også den delen som skal ut til andre kanaler enn sluttbruker. Kan man gjøre noe her, er det mye å hente.

Noen kunder melder om klart økende interesse for bruktbiler rundt 50.000 kroner som nr. 2-bil. Mange er blitt veldig skeptiske til uønsket fysisk nærhet på offentlige transportmidler som buss og tog, og vil heller sitte alene i bil. Her ser vi klart øket omsetning, og jeg tror at flere vil se et potensial i rimeligere biler fremover.

**– Hva gjør dere for at kundene skal fortsette å komme til dere?**

– Vi har hele tiden hatt som rettesnor å holde oss til kjernevirksomheten vår. Innenfor dette området prøver vi hele tiden å jobbe litt klokere og litt mer effektivt hver dag, samtidig som vi er nøye med å holde kostnadene i sjakk, slutter Finn G. Phillips.



# - NETTBASERTE KJØPSLØSNINGER KAN BLI MER AKTUELT

– Det er viktig at vi ikke nå drar til brekket i alle situasjoner, men holder farten oppe så godt vi kan.

Det sier Reidar Bekken, daglig leder i Sulland Kongsvinger og styreleder i den lokale bilbransjeforeningen, til Bilbransjen.

Bekken vært en aktiv stemme mot markedet i den veldig spesielle perioden vi er inne i, både på digitale medier og i lokale media. Bedriften var tidlig ute med aktive smitteverntiltak over hele spekteret, men måtte som andre konstatere at konsekvensene etter 12. mars var dramatiske:

– Bruktbilsalget har vært nesten som vanlig, og ligger nå på 85 – 90 prosent av normalen. Med nybil er det atskillig verre. Mars var noenlunde grei, men i april var vi nede på rundt 25 prosent av en normal måned, så her kom brekket skikkelig på, sier Bekken, som bekrefter at bedriften har hatt noen få permitteringer, men disse er tilbake i jobb igjen.

– Ettermarkedet flyter greit, men årets hjulskiftsesong ble annerledes enn de vanlige hektiske kveldsovelsene. Nå spredte vi dette over lengre tid innenfor vanlig arbeidstid, for å unngå større ansamlinger av folk.

– *Blir statlig støtte aktuelt for dere?*



**SULLAND  
KONGSVINGER**  
// REIDAR BEKKEN

– Vi har det under vurdering, men alt sånt er det regnskapsavdelingen i Sulland Gruppen som tar hånd om.

Nettopp i tider som disse er det veldig godt å være del av en større gruppe. Dette hjelper til at vi også har god kontroll på økonomien, noe som nesten er det aller viktigste nå, sier han videre.

– *Venter du noen endring i folks kjøpsmønster når vi er tilbake i en «normal» hverdag?*

– Neppe i særlig grad, men nettbaserte kjøpsløsninger kan selvsagt bli mer aktuelle. Folk bruker allerede nettet til å orientere seg i stor grad, og når de oppdager hvor lettvent dette kan være også for kjøp så kan det nok komme nye brukere her.

– *Tror du koronakrisen vil sette enda mer fart på overgangen til ladbare biler i Norge?*

– Nei, jeg tror ikke denne situasjonen vil påvirke folks valg av drivlinje.

– *Hva gjør dere for at kundene fortsatt skal velge å komme til dere?*

– Vi må være enda mer synlige på digitale flater, og øke tilgjengeligheten gjennom chat-løsninger, videovisninger av bruktbiler og andre lignende tiltak.

Det er veldig viktig at vi ikke drar til brekket i alle situasjoner. Vi må holde farten oppe best mulig. Det er veldig uheldig hvis handelen stopper opp, da blir ringvirkningene av en slik krisesituasjon enda verre. Derfor er det så viktig at stat og kommune fortsetter å bidra aktivt til å komme oss gjennom dette på en fornuftig måte, sier Reidar Bekken.

# - ØKENDE LOJALITET TIL LOKAL HANDEL?

Et mulig utslag av koronakrisen, kan bli at folk får økende lojalitet til å handle lokalt, mener Otto Moe i Otto Moe AS, som er en stor forhandlervirksomhet i Namdal med flere avdelinger.

– *Hvilke konkrete følger har koronakrisen hatt for dere hittil?*

– Vi permitterte 15 prosent av medarbeiderne fra 15. mars. Tidlig i mai var de fleste tilbake.

Mars og april ga en betydelig salgssvikt: Nye biler var ned med 40 prosent, brukte biler 10 prosent, verksted 10 prosent og

deler 20 prosent. De to siste ukene av april var tilnærmet som normale.

– *Er den statlige kontantstøtten aktuell for dere?*

– Dette er ikke aktuelt så langt.

– *Venter du noen endring i folks kjøpsmønster når hverdagen igjen er*



**OTTO MOE AS**  
// OTTO MOE

*tilnærmet «normal»?*

– Jeg ser muligheter for at folk blir mer lojale til å handle lokalt. Bruktbil kan også bli en vinner i denne situasjonen.

– *Hva gjør dere for at kundene fortsatt skal komme?*

– Vi har markedsført oss med berøringsfri service og at vi har tatt smittevern på alvor – og at det er trygt å handle hos oss. Vi har også lagt stor vekt på at ledelsen har vært positive og vist en optimistisk holdning overfor de ansatte og kundene, sier Otto Moe til slutt.

# - KUNDEØNSKER I TYDELIG ENDRING

– Usikkerhet i økonomien påvirker bilbruk og preferanser i finansiering. Dette tvinger oss til å tenke nytt og kreativt, sier Stig Sæveland, adm. direktør Hedin Automotive,

– *Hvilke konkrete følger har koronakrisen hatt for dere hittil?*

– De siste ukene har vært utfordrende også for oss i Hedin Automotive. Vi så tidlig konturene av krisen, og at iverksatte umiddelbart nødvendige tiltak. Derfor har vi i dag god likviditet i alle våre selskap, og at føler oss trygge på at vi vil komme oss sikkert gjennom krisen.

Flere ansatte fra både salg og service er i full eller delvis permittering, men vi kan nå begynne å kalle medarbeidere tilbake igjen. Vi vurderer kontinuerlig tiltak for å kunne drive vår normale virksomhet på en noe unormal måte.

Nedgangen på salg er merkbar, med en noe lavere innvirkning på brukt. Aktiviteten på servicemarkedet er heldigvis vedvarende høy.

– *Er den statlige støtten for å sikre videre drift aktuell for dere?*

– Selv om vi har merket nedgang, er vi glade for at vi så langt ikke har innfridd kravene for støtte. Dette er noe vi vurderer kontinuerlig, og vi forutser tøffere måneder i mai og juni som følge av stengte BMW-, MINI- og Porsche-fabrikker, sier Sæveland til Bilbransjen.

– *Når hverdagen igjen er tilnærmet «normal» - venter du noen endring i folks kjøpsmønster på bil?*

– Vi opplever at kundeønsker- og preferanser etter koronautbruddet er i tydelig endring. Trygghet ved tilgang til egen bil er viktigere enn noensinne, og usikkerheten i økonomien påvirker bilbruk og preferanser i finansiering. Dette tvinger oss til å tenke nytt og kreativt, slik at vi forblir relevante for kunden også i morgen.

For å møte nye kundepreferanser, lanserte vi abonnementsløsningen for brukte biler sammen med Imove og Finn Motor like før påske. Besøkende på finn.no fikk valget mellom å abonnere eller kjøpe utvalgte brukte BMW i3 direkte i plattformen. Nettopp fleksibilitet og forutsigbarhet tror vi blir viktigere faktorer i kjøpsbeslutninger fremover.

– *Tror du koronakrisen vil sette enda mer fart på overgangen til ladbare biler i Norge?*

– Det kan være en mulig konsekvens, uten at vi tydelig ser tegn på det. Vi opplever derimot at eierform og finansiering utfordres, og har også tro på at digitaliseringen i bilbransjen vil skyte fart.

– *Hva gjør dere for at kundene fortsatt skal komme?*

– Vi er utrolig heldige som har et solid selskap i bunn med sterke, gode merkevarer som er godt tilpasset markedet. I tillegg hjelper vår sterke kultur oss gjennom denne vanskelige tiden. Jeg vil berømme våre dyktige medarbeidere, som står på for å levere gode kundeopplevelser hver dag, og som ved det skaper kundeloyalitet, slutter Stig Sæveland.



**HEDIN  
AUTOMOTIVE**  
// STIG SÆVELAND



# MINDRE TRAFIKK GA FÆRRE SKADER

## - NÅ ØKER ANTALL SKADEMELDINGER IGJEN

**I en periode som preges av mye usikkerhet og manglende forutsigbarhet, spiller forsikringselskapene en enda viktigere rolle enn til vanlig for bilskade- og lakkvirkosomheter. Uker med vesentlig mindre trafikk enn vanlig, gir også redusert antall skader. Vi har stilt disse spørsmålene til noen av de største skadeselskapene:**



**IF**  
// SIGMUND CLEMENTZ



**GJENSIDIGE**  
// BJARNE RYSSTAD



**TRYG**  
// OLE IRGENS

- Hvordan har utviklingen vært med bilskader/skademeldinger etter 12. mars?
- Er det noen synlige endringer i skadetyper/omfang?
- Hva har dere gjort, eller gjør dere for å hjelpe/støtte skade/lakk-virksomheter som sliter i denne spesielle situasjonen?

Her er svarene vi har fått innen deadline:

**IF, INFORMASJONSSJEF  
SIGMUND CLEMENTZ:**

– Vi går dessverre ikke ut med tall, men jeg kan bekrefte at det har vært en nedgang i antallet bilskader og skademeldinger etter 12. mars. Dette har sammenheng med mindre trafikk på veiene, færre på parkeringsplasser og i p-hus, og generelt lavere aktivitet i samfunnet. Det er særlig de første ukene av koronasituasjonen vi har sett dette.

– If var først ute blant forsikringselskapene med å bidra til å hjelpe skade- og lakkverkstedene i en vanskelig situasjon. Ganske kort tid etter at koronatiltakene ble innført, innførte vi to dagers betaling på innkommende e-fakturaer. Normalt er det 30 dager.

Vi har også endret våre salgsrutiner for innløste biler. Det sikrer en enklere og raskere prosess ved kjøp og reparasjon av innløste biler. Noe som også kan være et kompenserende tiltak for bilskadeverkstedene.

– Som forsikringselskap er vi opptatt av hvordan utbredelsen av koronaviruset og dets mange samfunnsmessige følger påvirker våre leverandører og samarbeidspartnere. Vi ser at det kan berøre økonomi-

en, likviditeten og arbeidsplassene hos våre partnere i bilbransjen.

Fordi e-fakturaene allerede er automatiserte, kan vi enkelt stille disse om slik at de blir betalt direkte. Vi har også høy oppmerksomhet på at de manuelle fakturaene blir betalt så raskt som mulig når vi får dem inn til oss.

Vi er avhengige av at det finnes kvalifiserte verksteder som kan hjelpe kundene våre med deres forsikringssaker. For oss er det viktig å hjelpe til der vi kan.

Dette er et midlertidig tiltak som i første omgang varer til og med 31. mai, så vil If vurdere det på ny.

**GJENSIDIGE, BJARNE RYSSTAD,  
KOMMUNIKASJONSSJEF  
KONSERNKOMMUNIKASJON:**

– Det har vært nedgang i antall skader i perioder. Men den senere tiden har utviklingen vist en vesentlig økning i innmeldte skademeldinger.

– Normalt beregner vi salgspromisjon til våre bilforhandlere på årsbasis. På grunn av koronasituasjonen har vi nå besluttet å utbetale kvartalsvis.

Når det gjelder skade/lakk-virksomheter så har vi redusert kredittiden fra 30 dager til to dager. Det vil si at vi betaler regningene etter to dager. Dessuten har vi

forenklet rutinene for salg av biler til disse virksomhetene.

**TRYG, OLE IRGENS,  
KOMMUNIKASJONSSJEF:**

– Vi har fra uke 12 opplevd en betydelig nedgang i antall anmeldte bilskader. De første to ukene på hele 30 prosent, mens vi nå ser en gradvis økning igjen. Først en reduksjon fra 30 prosent til 20 prosent per uke, og nå siste uke var reduksjonen nede på 15 prosent i forhold til en normal uke.

Det er en helt tydelig sammenheng mellom antall skader og utviklingen i trafikkbildet. Når samfunnet nå åpner mer opp, ser vi også en økning. Vi er spent på sommeren, hvor mange nordmenn skal holde ferie i eget land, og regner med at økningen i antall skader vil fortsette.

– Vi opplever størst reduksjon i kollisjonsskader og skader hvor flere parter er involvert.

– For å hjelpe bilverkstedene har vi, sammen med mange andre i bransjen redusert vår kredittid fra 30 dager til to dager. Vi holder normal drift og aktivitet overfor verkstedene, og gjør vårt til at de er i gang. Vi opplever ikke noen problemer med reparasjoner, og samarbeidet går som normalt.



Knut Martin Breivik er fagsjef forhandler- og verksteddrift i NBF.

## SERVICEMARKEDET I EN KORONATID:

# UTFORDRINGER OG TILPASNINGER

**Medio mars rullet en av de største krisene i historien inn over oss. Det norske språk fikk tilført et nytt ord, corona, som i kombinasjon med - krise, -fast, -tiltak og -sveis, og sikkert også mange andre fasonger, virkelig har satt samfunnet på prøve.**

AV **KNUT M. BREIVIK**

**U**ndertegnede begynte i bilbransjen i 1991, da markedet over lengre tid var nede grunnet det vi populært kalte «jappetiden» på 1980-tallet, noe de fleste husker.

Det som nå har truffet landet med en ufattelig hastighet og effekt har virkelig satt bilbransjens tilpasnings- og omstillings-evne på prøve, raskere enn noen gang tidligere i historien.

### KUNDEKONTAKT

Kontakt mellom mennesker ble plutselig en utfordring og her er det iverksatt en rekke tiltak.

NBF var tidlig ute med og lage en Smittevernveileder som gir trygghet for at bransjen tar ansvar for kunden og kundens bil. Konsekvenser av ulike tiltak som karantene og forsiktighetstiltak ellers påvirker kundens evne og vilje til å levere bilen på service.

Umiddelbare og virksomme tiltak var å kontakte kunder som allerede har bestilt time for å forsikre dem om at det var trygt å levere bilen til verkstedet.

Dette var tiltak som reddet en del «no-show» som er både kostbart og ubeleilig for verkstedet.

Så kan man si at dette å kontakte kunden i forkant av verkstedbesøket uansett er en god ting, og noe mange allerede har

som en standard prosedyre, for de som evt. har tatt dette i bruk nå, så kan dette kanskje være en permanent løsning for bekreftelse og oppsalg.

### TILGANG PÅ ARBEID

I tiden vi nå er inne i har vi i NBF i samarbeid med NHO gjennomført statusundersøkelser blant medlemmene, noe som har gitt oss gode indikasjoner på situasjonen hos medlemmene.

Takk til alle de som samvittighetsfullt har svart! Gjennomgående kan vi si at tilgangen på arbeid, etter at det første sjokket har lagt seg, er relativt sett bedre enn man kunne frykte. Vi tror dette har sammenheng med alt det gode arbeidet som har

vært gjennomført ute hos våre medlemmer. Bilbransjen har fått – og får fortsatt – mye presse knyttet til utfordringer, ikke minst de tiltak som er iverksatt for å «holde hjula i gang».

Det er anslagsvis 40.000 mennesker ansatt i norsk bilbransje, og de fleste av disse er på servicemarkedet. Slik sett er bransjen en betydelig samfunnsmessig bidragsyter.

### SAMFUNNSKRITISK

Uten bilen stopper Norge; varer skal leveres, samfunnsoppgaver skal løses, og man oppfordres til ikke å ta offentlig kommunikasjon av smittevern hensyn. Slik sett var NBF tidlig ute med å få bilbransjen inn på listen over samfunnskritiske oppgaver som må løses. Hjulene må rett og slett fortsette å rulle!

### MIDT I HJULSKIFTSESONGEN

Krisen slo til for fullt i hjulskiftsesongen, eller gjorde den nå egentlig det?

Med all mulig respekt for våre medlemmer i den nordlige landsdel som har historisk mye snø, så kom det ulike sideeffekter av krisen – hytteforbud, som nok tok litt av toppen av sesongen, samt at piggedekkriften ble noe forskjøvet.

Vi har nå erfaring for at en varslet kapasitetskrise har blitt håndtert på en relativt god måte. Dog ser vi at de typiske dekkskiftkveldene i år i stor grad har uteblitt, dels av kapasitetshensyn og ikke minst av smittevern hensyn.

### DAGLIG TILPASSET DRIFT

Både av kapasitetshensyn, men også av smittevern hensyn og ditto karantene, så har mange verksteder valgt en delvis permittering av staben. Gjennomgående har vi i NBF inntrykk av at det er en god dugnadsånd blant medlemsbedriftene for å løse situasjonen til beste for kunder, ansatte og bedrift.

Kreative løsninger er iverksatt, løsninger som også sannsynligvis for flere kan bli vedvarende.

Hente-/bringetjeneste har løst mye for mange, herunder også langt mindre forespørsler om lånebil, videoløsninger og utstrakt bruk av nettbrett i kundedialogen, og ulike varianter av kontaktfri inn- og utlevering av biler hører med.

Statens vegvesen var tidlig ute og tilbød utsatt kontrollfrist mellom 13. mars og 30. april, noe som potensielt berører 187.000 kjøretøy. NBF var tidlig ute og kommenterte dette som en lite gunstig løsning. Man skyver kun en stor utfordring foran seg og med et mer normalisert servicemarked

# DET ER TRYGT Å BESØKE OSS!



## VI TAR KORONAVIRUSET PÅ ALVOR OG TAR VÅRE FORHÅNDSREGLER

Vi ønsker å være med i dugnaden for at våre kunder og våre ansatte kan være trygge på at vi gjør alt vi kan for å redusere smittespredning.

Vi holder åpent og alle kundene er hjertelig velkommen. For å gjøre det trygt å besøke oss har vi iverksatt mange tiltak.

Tiltakene er basert på de råd som til enhver tid gis av myndighetene og er under kontinuerlig vurdering.

Vi trenger også din hjelp til å bidra i dugnaden, for at transporten i Norge skal holdes i gang.



## SAMMEN TAR VI ANSVAR FOR Å BEGRENSE SMITTEFAREN:



Demobiler, kundebiler og kontaktflater vaskes hyppig og desinfiseres med sprit.



Mekanikeren bruker engangshansker og ratttrekk som skiftes etter hver bil.



Våre ansatte ønsker deg velkommen med et smil.



Vi ber deg informere om bilen har vært utsatt for smitterisiko siste tiden.



Vask hendene ofte og bruk tilgjengelig desinfiseringsmiddel.



Hold god avstand til andre. Host i papir eller i albuen.

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

Denne plakaten er tilgjengelig for nedlasting på [www.nbf.no](http://www.nbf.no)

mot ferietider, kan bransjen få en utfordring med å betjene alle utsatte kontrollører, med påfølgende risiko for avskiltede biler.

I skrivende stund ser det ut til at Statens vegvesen har tatt NBFs råd til etterretning, og dermed ikke forlenger dette tilbudet. Gjennom løpende tett oppfølging registrerer vi at mange har benyttet tilbudet om utsatt frist, men likevel ikke så mange som fryktet.

NBF har hele tiden gjennom media oppfordret alle som kan om å ta EU-kontroll innenfor normal frist.

### JUST-IN-TIME UTFORDRINGER

Gjennom mange år har bransjen jobbet med lean-konsepter og just-in-time leveringer.

Reservedelslagere er tilpasset hyppige leveranser, og brudd/forsinkelse i forsyninglinjene er dagens lagerdybde ikke

tilpasset. Lagerstyringssystemer klarer ikke raskt nok å fange opp slike umiddelbare endringer. Vi har indikasjoner på at man i situasjonen man står oppe i har måttet supplere reservedeler fra andre kilder enn de man normalt forholder seg til, alt for å få jobben gjort og bilen på veien. Sikkert også en lærdom å ta med seg på veien videre for flere av aktørene i bransjen.

I skrivende stund og gjennom våre medlemsundersøkelser er det tegn på at servicemarkedet tar seg noe opp igjen, og for de som har permitterte medarbeidere kan det for mange se ut som om man kanskje kommer raskere tilbake i jobb.

Det vi foreløpig ikke ser effekten av, er de mer langsiktige samfunnsmessige utfordringer ved at det vedvarende kan bli høyere arbeidsledighet, som igjen vil kunne få konsekvenser for bileiernes prioriteringer. ■

# NYTTEKJØRETØY: - I ALLER HØYESTE GRAD SAMFUNNS- KRITISK



Illustrasjonsfoto: Shutterstock

**NLF's kjente begrep «Uten lastebilen stopper Norge» har definitivt sin berettigelse i den situasjonen vi nå er inne i. Smitteverntiltak, karantene, stengte butikker og hytteforbud påvirker selvsagt samfunnet og varestrømmen i stor grad. Netthandelen har gått i taket, så også for matvarer.**

AV **KNUT M. BREIVIK**

I første fase av pandemien opplevde vi tendenser til hamstring. Omsetningen til matvaregigantene har skutt i været; så også transporten. I skrivende stund er denne situasjonen også i ferd med å normalisere seg, men med mindre reisevirksomhet i inn- og utland, så medfører det at handelen med nødvendighetsvarer foregår i Norge.

Det er tegn som tyder på at stykkgodstransporten har gått betydelig tilbake. Ikke minst tanktransport er berørt gjennom at trafikkmengden er redusert samtidig med

at vi har fått en stadig større andel elbiler på veiene.

Anleggsvirksomhet går noenlunde som normalt, mens byggevirksomheten er påvirket av at mange av gjestearbeiderne valgte å reise hjem i mars.

Alle disse endringene skal våre nyttekjøretøykunder tilpasse seg. Denne kundegruppen består av mange små firmaer med mindre enn fem biler, og blant Norges Lastebileierforbunds medlemmer har 60% av medlemmene færre enn fem ansatte. Mange av disse kjører som innleide transportører i større logistikknettverk.

NBF har deltatt i NHOs medlems-

undersøkelse i den innledende fasen av coronakrisen. Vi har her også fått svar fra relativt mange forhandlere og verksteder i tungbilssektoren.

Gjennomgående gir svarene inntrykk av at tungbilkundene ikke på samme måte uteblir fra verkstedene, men at det er en signifikant nedgang i arbeidsmengden.

**// Det er en signifikant nedgang i arbeidsmengden.**

## Permittering på verkstedene er brukt i noe mindre grad enn for lette kjøretøy.

men benyttes i noen grad som del av smittevern hensyn ved at man jobber i team for å redusere karantenerisiko og stopp i driften.

### EU-KONTROLL

EU-kontroll har vært et tema i og med at det ble gitt en utsettelse av fristen i perioden 13. mars til 30. april.

Det gjennomføres ca 600 EU-kontroller daglig på biler med totalvekt over 3,5 tonn. Det var en betydelig nedgang i siste halvdel av mars, men etter påske ser vi en god stigning igjen, noe vi håper vil vedvare. NBF har vært sterkt kritisk til den utsettelsen som ble gitt, og vi har hele tiden ment, som også Statens vegvesen har hevdet, at alle som kan må ta EU-kontroll innen oppsatt frist. Dette for å unngå opphopning i sommermånedene.

Vi registrerer at NBFs kritikk er tatt til etterretning – utsettelsen ble ikke videreført etter 30. april.

### BILSALGET

Med lang ledetid på leveranser av tyngre kjøretøy, så kan vi ikke av registreringstallene lese den reelle effekten av krisen. Vi vet at alle har satt alle kluter til for å levere bestilte biler, og med fullt trykk på konsept-/ferdigbygde biler, men ordreinngangen er sterkt preget av situasjonen.

Også lastebilfabrikkene har i en periode stengt produksjonen, noe som har strupet tilgangen på chassis. Også påbyggerne har sine utfordringer med underleverandører. Jo mer komplekst påbygg, jo større utfordring, kan det se ut til.

Statens vegvesen var tidlig ute med nedstengning av trafikkstasjonene. I den forbindelse var NBF i samarbeid med Bilimportørene tidlig ute for å sikre at lastebilens rolle som samfunnskritisk kjøretøy ble sikret mulighet for enkeltgodkjenning.

Her tror vi at omleggingen med sentralisert dokumentgodkjenning har vært til stor nytte, da den fysiske kontakten mellom mennesker er vesentlig redusert. Vi har tilbakemeldinger på at registrering av biler i perioden har gått relativt greit.

Når det gjelder brukte biler, så kunne Finn.no rapportere om stor trafikk på sine sider for brukte nyttekjøretøy de første ukene av krisen. Det er vel ingen som har rapportert om noe rush i salget så vidt vi i NBF har kunnet registrere. For eksportdelen er valutakursen for tiden gunstig, men her er det også coronarelaterte utfordringer på oppkjøpersiden. Valutasitasjonen er selvsagt ditto utfordrende på salg av nye biler.

Vi er kjent med at noen aktører har benyttet permittinger helt eller delvis på enkelte deler av salgsstyrken.

Fra nevnte NHO-undersøkelse kan vi driste oss til å trekke noen konklusjoner i retning av betinget optimisme når samfunnet igjen fungerer normalt, og med mindre langvarige konsekvenser enn det vi kan tyde av svarene fra de som driver med lette kjøretøy. ■

Ut fra svarene på undersøkelsen er permittering på verkstedene brukt i noe mindre grad enn for lette kjøretøy,

## Bilbransjens stillingsmarked

# BilJobb.no

### Autocenteret Fjeldstad AS:

Bilmekanike /tekniker

### Autozentrum Sport AS:

Salgsdirektør Porsche

### Snap Drive Lørenskog:

Dyktig bilmekaniker

### Snap Drive Sandvika:

Dyktig bilmekaniker

### NAF Senter Elverum:

Bilmekaniker

### Oppføringskontoret for bilfag i Vestfold:

Fagkonsulent

### Nardo Bil - Jaguar Land Rover Trondheim:

Service markedssjef

### MECA Asker Elektro Diesel:

Verkstedansvarlig  
Bilmekaniker/Tekniker

### NAF Senter Oslo:

Bilteknisk konsulent

### Reime & Lode:

Bilmekaniker

### Quick Car Fix:

Avdelingsleder

### Quick Car Fix:

Produktiv lakkierer

### Nordlie Auto AS:

Tekniker, Bilmekaniker og  
EU-kontrollør

### MECA Auto 3000:

Stedfortreder Teknisk leder

### Antirust Vågsbygd:

Daglig leder / Eier

### Tide Verksted:

Tungbilmekaniker

### Bilsenteret AS:

Bilmekaniker/Tekniker

### NAF Senter Tromsø:

Bilmekaniker

### Scania Sortland: Verksmester

### Åsensenteret Bilverksted:

Bilmekaniker

Nardo Bil Trondheim:  
Billakkerer og oppretter

### Sulland Harstad:

Daglig leder

### Mjøsbil avd. Fåvang:

Bilmekaniker

### Vossevangen Bil AS:

Leiar Servicemarked

### Autovia AS, Rud:

Biltekniker / mekaniker

### Toyota Østfold & Follo AS

Avd. Moss:

Tekniker

### Møller Logistikk Deler og Tilbehør:

Daglig leder

### CarNext:

Flere spennende stillinger

### RSA BIL Kristiansand:

Kunderådgiver

### RSA BIL Forus:

Storforbruker selger

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



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

**autofil Bilfag**

**KLIKK  
HER!**

# HVORDAN TA VARE PÅ ANSATTE I EN VANSKELIG TID?

Biler trenger service, og takk for det. Det gjør at utsiktene for deler av bilbransjen ikke ser så mørke ut. Men det er store forskjeller der ute.



AV HEIDI CHR. LUND

Norges Bilbransjeforbund har i samarbeid med NHO kjørt ukentlige medlemsundersøkelser for å følge med på utviklingen. I tillegg følger NBF med på annen offentlig statistikk som viser utviklingen av permitterte, omregistreringer og gjennomførte EU-kontroller. Dette er bare tall, men alle disse tallene påvirker arbeidshverdagen til alle som jobber i bilbransjen på en eller annen måte.

Ta vare på de ansatte, de er den viktigste ressursen vår.

## HVORDAN GI HVERANDRE TRYGGHET?

De som kommer på jobb, skal føle at dette er trygt, og at risikoen for smitte er liten. Mange har noen som de er glade i som er i en risikogruppe. Eller noen kan være engstelige for at eventuell smitte på jobb kan føre til permitteringer, og i alle fall skaper usikkerhet rundt dette.

Det er flere også i bilbransjen som sitter på hjemmekontor. De savner kanskje arbeidskolleger, og trenger litt ekstra opp-

muntring for å holde motivasjonen oppe. Det er derfor så viktig å ha hyppig kontakt og oppfølging. Men hver og en må også ta sitt ansvar til å si ifra om det er noe en ønsker å snakke om. Her kan en organisering av kollegakontakt være hensiktsmessig.

Det er flere som har opplevd å være i karantene i 14 dager, og/eller har vært smittet/syke. Noen har nesten ikke merket noe, mens andre kan fortelle om sykehusinnleggelse. Og etter hvert som tiden går vil flere kjenne noen som har gått bort.

Og flere vil miste jobben i tiden som kommer.

**// Det viktig at du som leder ser hver enkelt; alle har ulike behov.**

I tillegg til å gi god informasjon ofte nok, er det viktig at du som leder ser hver enkelt; alle har ulike behov.

Når dette er ivarettatt, er grunnlaget for å skape trygghet for de fleste til stede.

I Norge har det kommet mange gode støtteordninger på plass som vil hjelpe mange bedrifter. Støtteordningene har kommet raskt på plass, takket være den norske modellen med tett samarbeid mellom partene i arbeidslivet.

Partssamarbeidet er også så viktig i bedriftene – involver de ansatte med å håndtere situasjonen og til å forberede tiden etter pandemien. Medvirkning skaper engasjement, og sammen finner en ofte bedre løsninger.

## ALLE HAR OFRET GANSKE MYE

Vi har mistet friheten til å se hvem vi vil når vi vil, og vi har måttet forsake mye av ulike aktiviteter. Om det er å se en bestemor eller å trene på helsestudio, dra på hytta eller glede seg til en utenlandstur som nå er ute i det blå.

Mange savner å være sammen med venner og familie. Flere har mange bekymringer som for eksempel økonomiske utfordringer, men alt i alt er vi ganske heldige, vi har mat i butikkene og vi kan gå tur. Noen har funnet nye aktiviteter, og noen



# SMITTEVERN FOR BILEIERE OG BILVERKSTEDER

— Arendalsfirmaet Sharebox lanserer i disse dager sin 24/7 ServiceStation som er en ny tjeneste for bilverksteder og bileiere. Med denne løsningen slipper bileiere å gå inn for å levere eller hente bilen som er på service. Tilgang til nøkkel, og betaling av faktura, skjer ved hjelp av mobiltelefon. Ingen trenger å møtes fysisk.

Alt skjer i Shareboxen, der bileier bruker mobilen for å legge inn bilnøkkelen og henter ut nøkkel til låne/leiebil. Når verkstedet er ferdig, legges nøkkel tilbake i Shareboxen, og bileier bruker mobilen til å betale og legge tilbake nøkkel for låne/leiebil samt hente ut nøkkel til egen bil.

– Vi snakker daglig med ansatte på bilverkstedene om hvordan det har vært å drive bilverksted de siste ukene, hva de tenker om veien videre, og konsekvenser for kundene når personlig kontakt skal unngås, sier Arne Eivind Andersen, daglig leder i Sharebox.

Gromstad Auto i Arendal, VW- og Audi-forhandler og bilverksted, har vært med på en pilottest der over 500 kunder har benyttet seg av Sharebox når bilen skal på service.

– Dette er virkelig en god nyhet som kundene setter stor pris på, og som sparer oss for mye ekstraarbeid, sier Kjetil Barli, Servicemarkedssjef hos Gromstad Auto.

Sharebox er utviklet gjennom et innovasjonsprosjekt i samarbeid med bilverkstedkjeden MECA Norge. Nyheten er sertifisert som en frittstående safe for utendørs bruk etter den europeiske sikkerhetsstandard EN 1143-1.

Sertifiseringen gjør at FG-godkjenning i Norge, Sverige og Danmark er på plass.

Bilverkstedkjeden MECA tilbyr nå alle sine verkstedkunder i Norge Sharebox som et viktig ledd i digitaliseringen av verkstedbransjen. De første verkstedene fikk sine Shareboxer i mars, og utrulling vil foregå i høyt tempo fremover våren og sommeren.

– I disse spesielle tider er vi veldig stolte av vår teknologi som umiddelbart gir nytteeffekter med smittevern for både bileier og ansatte i bilverkstedene, sier Andersen, som startet Sharebox i 2016.

Det Arendalsbaserte selskapet satser på å nå ut til mange av de 12000 bilforhandlerne og verkstedene i Skandinavia i år. Totalt i Europa er det 600 000 verksteder, og det er like mange i Nord-Amerika.

– Det er spennende at vår tjeneste kan ha ekstra nytteverdi i disse spesielle tider, sier Andersen.

– Nå gjør vi vårt aller beste for å sikre at vi får raske, men også tilstrekkelig gjennomtenkte digitale løsninger som løser nasjonale smittevernbehov, både for bileiere og ansatte på bilverkstedene. Akkurat nå er vi er nødt til å snu oss raskt, finne gode løsninger og forme samarbeidsrelasjoner hurtigere enn vi har vært vant til, sier han. ■



**Arne Eivind Andersen, daglig leder i Sharebox, foran den smittereduserende FG-godkjente nøkkelautomatnyheten for bilbransjen.**

Heidi Chr. Lund er HMS- og kvalitetssjef i NBF.



**Tips!** På [www.arbinn.nho.no](http://www.arbinn.nho.no) finnes mange maler og veiledere innen arbeidsmiljø og arbeidsrett. Eks: Råd om omstilling.

har kanskje prøvd ut drive-in kino/konsert. Her gjelder det å være kreativ på jobb som privat.

Husk å takke alle for innsatsen!

Ta vare på de ansatte, gi dem trygghet og verdsett innsatsen. Sammen skal vi bekjempe viruset og sikre trygge arbeidsplasser også i fremtiden.

Smittevern i tiden som kommer: Ta det på alvor, vi må være utholdende og tålmodige! ■

# HVORDAN PÅVIRKER KORONA ARBEIDSMILJØET?

Vi så det komme, men forstod det kanskje ikke før deler av Norge stengte 12. mars. Alle som hadde vært i utsatte områder måtte i karantene, og vi så at landegrenser rundt i verden begynte å stenge. Børsene verden over hadde historisk store fall, og vi skjønte at dette også ville få store konsekvenser for norsk økonomi, men i hvilket omfang, det vet vi fortsatt ikke.

AV HEIDI CHR. LUND

**V**i vet heller ikke hvordan fremtiden ser ut. Vi må bare bruke den kunnskapen vi til enhver tid får til å forberede oss så godt som mulig, og gjøre det beste ut av det. Alle disse forholdene påvirker arbeidsmiljøet og måten vi jobber på.

## SMITTEVERN PRI 1

Det handler om å ta være på de viktigste: De ansatte og kundene.

Hvordan kan vi opprettholde så normal drift som mulig, og samtidig bidra i dugnaden for å bekjempe viruset?

Jeg tror vi alle forstår alvoret, og hvor viktig det er at vi alle bidrar hele tiden. Om vi begynner å sluntre unna, vil det medføre at viruset blusser opp igjen, og flere bedrifter må redusere produksjon eller stenge for en tid. Dette vil skje enten fordi ansatte må i karantene, eller at myndighetene innfører strengere tiltak igjen.

Bilbransjen har erfaring med risikovurdering og denne kompetansen er nyttig nå. Bruk denne kompetansen til å kartlegge, risikovurdere og sette i verk tiltak og evaluere.

Noe av det første NBF gjorde var å få bransjen definert som samfunnskritisk funksjon. Dette medførte blant annet at flere ansatte i bransjen kunne ha krav på barnepass for å komme på jobb.

Etter 12. mars jobbet vi kontinuerlig for å informere om alle endringene som kom, og veilede om smittevern på et sted.

## DET ER TRYGT Å KOMME TIL OSS I BILBRANSJEN

Det har vært viktig for oss at NBFs medlemmer skal kunne kommunisere til sine kunder at det er trygt å reparere og/eller kjøpe bil. NBF har laget mye materiell som

## Takk for at du bidrar: SMITTEVERN 24/7



Gjør deg kjent med og overhold smitteverntiltakene på jobb

Har du symptomer/ mistenker at du har korona, skal du ikke være på arbeid



Begrens flest mulig sosiale kontaktpunkter også privat



Det er vår plikt å ta ansvar for at det ikke blir smittespredning til hverken kollegaer og/eller kunder

Vask hendene ofte og grundig, hold avstand, unngå å ta deg i ansiktet både med og uten hansker



Alle må bidra 24/7 og sammen skal vi bekjempe koronaviruset



For mer informasjon: [www.nbf.no](http://www.nbf.no), [www.fhi.no](http://www.fhi.no) eller [www.helsenorge.no](http://www.helsenorge.no)

Denne plakaten er tilgjengelig for nedlasting på [www.nbf.no](http://www.nbf.no)

medlemmene kan bruke i sin kommunikasjon til ansatte og kunder, på nettsider, på facebook og på Finn-annonser. Dette materialet finner du i vår digitale verktøykasse på [www.nbf.no](http://www.nbf.no)

I disse pandemitider må en tenke smittevern 24/7. Da er det viktig at en snakker sammen i bedriften om at alle har et ansvar, og at det dermed også er viktig hva en gjør på fritiden, og at en sier ifra om en starter å få symptomer på koronasmitte.

#### SMITTEVERN FORDI

- Bryte smittekjeden
- Ta vare på menneskene rundt oss
- Opprettholde driften og sikre arbeidsplasser

#### FOREBYGGE

- Strengt hygienetiltak
- Endre arbeidsmetode
  - Noen lager ulike skift, skjerner deler av driften
  - Noen henter bilen hos kunden
- Endrer spiserutiner m.m

#### BEREDSKAP

Beredskap er å forberede seg på ulike situasjoner som kan oppstå og minimere skaden. Jo bedre forberedt du er, jo bedre vil du kunne håndtere de mest utenkelige situasjoner. Men også helt opplagte og sannsynlige hendelser er det viktig å lage en plan for hvordan en skal håndtere.

Slik som nå, hva gjør du som leder om du får en telefon med beskjed om at budet som kom med varer for to dager siden har fått bekreftet koronaviruset. Da må kartleggingen starte og tiltak iverksettes. På [www.nbf.no](http://www.nbf.no) ligger det en veileder for mottak av varer, og hvordan en kan redusere risikoen for smitte.

#### HVA NÅR EN ANSATT MÅ I KARANTENE?

Alternativet til sykepenger er at en jobber hjemmefra. Flere i bilbransjen har vanskelig for å gjøre sin vanlige jobb fra hjemmekontor, men det er sikkert mulig å gjøre andre typer oppgaver fra en karantene-situasjon. Dette kan enten være å følge opp kunder, eller å gjennomføre risikoanalyser av kjemikalier.

#### HVA HAR VI LÆRT GJENNOM DE SISTE UKENE?

Det er blitt gjort store endringer i måten bransjen jobber på, og mitt spørsmål er hva vi har lært, og hva vi kan ta med oss videre for å sikre bedre lønnsomhet og gode arbeidsplasser.

I prosessen: Tenk på HMS og arbeidsmiljø, involver verneombud og tillitsvalgte i videre planlegging. Kanskje det er tid for å vurdere å bli miljøsertifisert? Er dere en av de som flere ganger har tenkt at dette kunne være en ide, så kanskje er det dette som er tidspunktet. Det er flere miljøtiltak som er økonomisk lønnsomme. Nå som mange må redusere kostnader kan en styre det til en mer miljøvennlig fremtid. Ta kontakt med NBF om miljøsertifisering.

**Fordeler med å være miljøsertifisert:** ■ Økonomiske besparelser  
■ Bedre arbeidsmiljø ■ Bedre omdømme

Alle endringene som har kommet i lys av korona har innvirkning på arbeidet og får konsekvenser for oss alle. Om det enten er måten vi jobber på, eller hvordan vi har det privat. Mange bekymrer seg for fremtiden. Se hver enkelt ansatt og finn gode løsninger som ivaretar bedriften og de ansatte på en god måte. Ta vare på hverandre. ■

**STÅ PÅ VIDERE ALLE SOM EN, FOR Å BEKJEMPE VIRUSET!**

Lei en kjemikalierådgiver!

kiwa

**Vi hjelper deg med dokumentasjon og rådgivning for alle typer kjemikalier, og sørger for at du og dine kunder får en lovlig og trygg kjemikaliehåndtering.**

Kiwa bistår din bedrift med rådgivning, opplæring og dokumentasjon av kjemikalier:

- Sikkerhetsdatablader
- Kartlegging av kjemikalier
- Å få kontroll på stoffkartoteket
- Produktdeklarerer
- Internrevisjon av kjemikaliehåndteringen
- Kjemikaliesjekk- vi gir deg tilstandsrapport
- Åpne- og bedriftsinterne kurs rettet mot deg

MER INFO  
OG PÅMELDING:

[www.kiwa.no/kjemi](http://www.kiwa.no/kjemi)  
[kurs@kiwa.com](mailto:kurs@kiwa.com)

KLIKK  
HER!

forlaget  
**Last & Buss**

Trenger ditt verksted et søkbart regelverk hvor dere kan legge inn egne bokmerker og notater?

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



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

KLIKK  
HER!

# OPPSUMMERING FØRSTE FASE SKADE/LAKK

**Koronakrisen har vart noen uker, og fagsjefene i NBF erfarer nå hvordan første fase av krisen har påvirket de ulike delene av bilbransjen. Her oppsummerer vi hvordan NBF har engasjert seg i situasjonen for skade- og lakkverkstedene.**

AV **TOR S. SIMONSEN**

**M**ed faglig ansvar for skade/lakk har jeg vært opptatt av å ha ekstra hyppig kontakt med skade/lakk-medlemmer i NBF under første fase av koronakrisen. Dette har vært viktig for å kunne «ta temperaturen» på situasjonen, og således forstå hvordan krisen påvirker skade- og lakkverkstedene – og ikke minst for å kunne vurdere hvordan NBF kan bidra under denne krevende tiden.

## MINDRE BILTRAFIKK

I skrivende stund har vi nettopp avsluttet påsken 2020. Verkstedene beskriver situasjonen som krevende, men samtidig forteller mange at den nåværende situasjonen er bedre enn fryktet.

De fleste hadde mye å gjøre og lang ventetid da koronarestriksjonene ble innført, og derfor rapporterer verkstedene om tilnærmet normal omsetning i tiden frem til påske. Samtidig melder de fleste om et markant fall i antallet takster, som de mener har direkte sammenheng med mindre biltrafikk og redusert skadefrekvens.

Man frykter derfor at tiden etter påske vil bli langt mer krevende, og at skademarkedet utover våren vil bli kraftig redusert. Troen på at markedet blir vanskeligere i tiden frem mot sommeren gjør at flere verksteder vurderer permitteringer.

## KAN BLI KRAFTIG REDUKSJON

Under de første ukene av koronakrisen har jeg også hatt en del kontakt med for-

sikringsbransjen. Forsikringselskapene bekrefter at antallet skader har falt betraktelig under første fase av krisen.

Sammenliknet med en normal uke falt antallet personbilskader med 35 – 40% de første ukene, og dersom de nåværende restriksjonene blir langvarige, mener flere i forsikringsbransjen at skadefrekvensen kan bli redusert ytterligere.

## TILTAK FOR Å LETTE SITUASJONEN

Gode situasjonsbeskrivelser fra medlemmene har gjort det enkelt å forstå hvilke typer tiltak som kan bidra til å lette situasjonen for skade- og lakkverkstedene. Jobben som fagansvarlig for skade/lakk har derfor under disse første ukene handlet mye om å påvirke til at det etableres slike tiltak.

### *Noe av det vi har gjort for å lette situasjonen til skade- og lakkverkstedene er blant annet følgende:*

- Vi har bidratt til at forsikringselskapene har redusert antallet kreditt dager som de har i avtalene med verkstedene, og dermed betaler reparasjonsfakturaen raskere. Dette bedrer verkstedenes likviditet.

- Vi har bedt Finans Norge Forsikringsdrift om å utsette verkstedenes betalingsfrist for betaling av DBS-takster.

- Vi har tydeliggjort overfor forsikringsbransjen at en rekke normale instruksjoner og normer i samarbeidet med skade/lakkbransjen må endres som følge av den oppståtte krisesituasjonen.



Tor Simonsen  
fagsjef skade  
og lakk i NBF.

- I en tidlig fase ble reparasjonstiden hos en del verksteder vesentlig forlenget, og i den forbindelse bad vi forsikringsbransjen hensynta dette i sine leiebilbetingelser og tilhørende rutiner.

- Vi har informert forsikringselskapene om at det voldsomme fallet i kronkurs vil påføre verkstedene høyere kostnader, og at selskapene som følge av dette må akseptere høyere reparasjonskostnader.

- Vi har oppfordret forsikringselskapene til å vurdere sine salgsrutiner for innløste biler under koronakrisen, slik at verkstedene enklere/raskere kan kjøpe og reparere innløste biler for å kompensere for en nedgang i antallet skader.

- Vi har klargjort overfor Statens vegvesen at enkelte krav i verkstedforskriften må lempes eller tolkes annerledes for å unngå at kravene blir urimelige under den pågående krisen.

- Vi har påpekt at stengte trafikkstasjoner fortsatt må kunne tilby enkelte tjenester, som eksempelvis å kunne utlevere nye kjennemerker som bestilles for å erstatte skadede kjennemerker i forbindelse med bilskadereparasjoner.

Vi må alle være forberedt på at koronakrisen vil prege skade/lakkbransjen i lang tid fremover. Jeg skal følge NBFs skade/lakkmedlemmer tett under denne tiden, og gjøre mitt ytterste for at bransjen skal komme best mulig gjennom krisen. ■

# DIGITAL LØSNING FOR RASK FORMIDLING AV PERSONELL

**Cognia Technology har nå lansert Linx sjåførformidling. Løsningen tilgjengelig på en rask og effektiv måte ledige sjåførere og maskinoperatører for bedrifter som har akutte behov for å levere varer og tjenester i en verden som står overfor betydelig utfordringer.**

– Målet er at flest mulig sjåførere og maskinoperatører som har lyst og mulighet til å gjøre en innsats, registrerer seg på portal.linx.no. Transportører og entreprenører kan enkelt søke seg frem til aktuelle kandidater tilpasset bedriftens spesifikke behov, og ta direkte kontakt, forteller Grant Larsen, konsernsjef i Cognia.

– Med denne løsningen kan vi som selskap bidra til at samfunnet i minst mulig grad stopper opp på grunn av mangel på sjåførere og operatører.

Covid-19 epidemien har gitt et betydelig antall selskaper store utfordringer med å skape inntekter som en konsekvens av at markedet de opererer i er redusert eller

forsvunnet helt. Vi ser en imponerende dugnadsånd på mange områder for å støtte bedrifter og privatpersoner i en krevende periode.

Samtidig opplever vi at andre virksomheter mangler personell på grunn av økte oppdragsmengder, eller fordi det er sykdomsrelatert frafall blant de ansatte, sier Larsen.

Transport er definert som et samfunnskritisk område slik at det blir distribuert mat, medisiner og annet nødvendig utstyr som er kritisk i en tid som denne til den norske befolkningen.

– Dessverre er det en del transportoppdrag som også blir redusert fordi AS Norge reduserer aktiviteten betydelig. Dette skaper et behov for å etablere en effektiv dialog mellom sjåførere som er tilgjengelig for transportoppdrag, og de transportbedriftene som har behov for økt sjåførkapasitet.

Cognia har vært raskt ute med å om-disponere programmeringsressursene i konsernet for å lage en slik effektiv formidlingsplattform, der ledige sjåførere, maskinoperatører, transportører, bussoperatører og entreprenører kan finne hverandre raskt., understreker Grant Larsen.

Kim Finkenhagen, IT- og utviklings-sjef i Cognia Technology, forteller at ved å snu seg raskt med dagens ressurser har de klart å utvikle en nettbasert plattform som kopler tilgjengelig personell innenfor transport og anlegg opp mot bedrifter som mangler personell til sine biler og maskiner.

– Vi må heller ikke glemme at det også i

The screenshot shows the 'Søk sjåfør' (Search driver) page on the Linx platform. It features several filter sections: 'Jeg søker' with checkboxes for 'Vilkesjåfør' and 'Maskinoperatør'; 'Erfaring med' with checkboxes for 'Drivkrets', 'Kveier', 'Vestst', 'Ternio', 'Anlegg', 'Rutebuss', 'Krok/Lift', 'Tammer', 'Turbus', 'Personsp', 'Tungtransport', 'Minibus', 'ADT-takk', 'Dyrespport', 'Kommunikasjons', 'Bulltakk', and 'Taxi'; 'Førerbevis for' with checkboxes for 'Hjelseter', 'Gravemaskin', 'Stumper', 'Egger', 'Veihjul', and 'Borelegg'; and 'Kompetansebevis' with checkboxes for 'Arbeidstjenesteregisteret (ALD)' and 'ADK'. A 'Søk' button is at the bottom.

Søk sjåfør.

The screenshot shows the 'Registrer deg' (Register yourself) page on the Linx platform. It includes a 'Hvem er du?' section with checkboxes for 'Vilkesjåfør' and 'Maskinoperatør', and dropdown menus for 'Jeg kan arbeide i' and 'Jeg er tilgjengelig'. Below this are checkboxes for 'Skaffen norsk', 'Skaffen engelsk', and 'Jeg samtykker til personvernerklæringen og vilkårene'. The 'Personopplysninger' section contains input fields for 'Fornavn', 'Etternavn', 'Fødselsnummer', 'Fødselsår', 'Mobilnummer', 'E-post', and 'Sjåførsnummer'.

Registrer deg som sjåfør.



Grant Larsen, konsernsjef i Cognia.

anleggsbransjen er et akutt behov for operatører. Tjenesten er selvfølgelig helt gratis både for sjåførere og bedrifter, sier han, og presiserer at dialogen foregår utelukkende mellom mulig arbeidsgiver og sjåfør/operatør. Den nettbaserte løsningen tilrettelegger nettopp for enkel dialog mellom disse aktørene. ■



# BILSALGET UNDER KORONAKRISEN

**Norge er inne i en uvirkelig tid, og etter at landet vårt ble «stengt» 12. mars har vi vært i en slags unntakstilstand som har preget hverdagen for alle. En unntakstilstand med truede arbeidsplasser, permitteringer og usikre økonomiske utsikter, sammen med svært begrensede muligheter for fritidsaktiviteter og sosiale møteplasser. I sum er alt dette dårlige nyheter for bilsalget.**

AV TORE RYLANDER

12. mars ble et startpunkt for en intensiv arbeidsperiode for alle i NBF, med en rekke arbeidsoppgaver knyttet til ulike tiltak for bilbransjen. Mange av oss har vært i bilbransjen lenge, for egen del i hele mitt yrkesaktive liv, men ingen har noen gang opplevd en lignende situasjon i det norske samfunnet og resten av verden.

Det kan trekkes noen paralleller til finanskrisen i 2008/2009, men likevel har vi nå fått helt nye og annerledes problemstillinger enn det vi opplevde den gangen.

De første dagene etter 12. mars bremsset både ny- og bruktbilsalget kraftig opp, og i den innledende fasen forsto vi raskt at situasjonen kunne bli svært krevende for mange av våre medlemsbedrifter.

Noe av det første vi gjorde var å lage en tiltaksliste rettet mot medlemsbedriftene, der vi skisserte opp viktige tiltak for både å kartlegge situasjonen i egen bedrift, og tiltak det ville være klokt å gjøre overfor egne ansatte, kunder og samarbeidspartnere for

**// Bilsalget er ofte det som stopper raskest opp når kriser inntreffer.**

å møte de utfordringene som ville komme.

Bilsalget er ofte det som stopper raskest opp når kriser inntreffer. Det ble da også tidlig klart at både stort antall permitterte i mange bransjer, frykt for smittespredning og generell usikkerhet kunne påvirke både salg og utlevering av biler.

For å legge mest mulig til rette for «business as usual» innenfor bilsalg skrev vi en artikkel som beskrev både de praktiske og juridiske hensyn man burde ta overfor bilkundene. Her bidro vår advokat Anna E. Nordbø med de juridiske betraktningene i tillegg til de rent salgsmessige innspillene sett fra mitt ståsted som fagsjef.

Vi så også raskt at tydeliggjøring av at bedriftene tok smittevern på alvor var viktig, og i NBF ble det tidlig laget materiell med informasjon om smittevern. Vi laget bl.a. en smittevernpakat, den såkalte Korona-plakaten, til bruk ute i medlemsbedriftene.

Innenfor bilsalgsområdet så vi at denne kunne være nyttig å vise også i bilannonsene på Finn.no, og takket være vårt gode

**DET ER TRYGT Å BESØKE OSS!**

VI TAR KORONAVIRUSET PÅ ALVOR OG TAR VÅRE FORHÅNDSREGLER:

www.nbf.no

Vi ønsker å være med i dugnaden for at våre kunder og våre ansatte kan være trygge på at vi gjør alt vi kan for å redusere smittespredning.

 <small>Demobil, kundebiler og kontaktfiler vaskes hyppig og desinfiseres med sprit.</small>	 <small>Mekanikeren bruker engangshansker eller rattrakk som skiftes etter hver bil.</small>
 <small>Våre ansatte ønsker deg velkommen med et smil.</small>	 <small>Vi ber deg informere om bilen har vært utsatt for smitterisiko siste tiden.</small>
 <small>Vask hendene ofte og bruk tilgjengelig desinfiseringsmiddel.</small>	 <small>Hold god avstand til andre. Host i papir eller i albuen.</small>

Denne plakaten for bruk på Finn.no er tilgjengelig for nedlasting på [www.nbf.no](http://www.nbf.no)

samarbeid med Finn.no fikk vi raskt på plass et format og en løsning for å vise at det er trygt å besøke forhandlerne for å kjøpe bruktbil, og at vi tar smittevern på alvor.

Som mange andre, gjorde også Statens vegvesen sine vurderinger av situasjonen som var oppstått, og ett av valgene som ble tatt var å stenge alle trafikkstasjoner for en periode.

Innenfor salg og registrering av nye og brukte person- og varebiler bruker de fleste i dag bransjeløsningene i Autosys kjøretøy, og er stort sett selvhjulpne, men det kom opp noen utfordringer knyttet til omregistrering med papirsalgsmeldinger for de kundene som ikke bruker de digitale løsningene.

I tillegg var det utfordringer knyttet til utlevering av innleverte skilte til brukte biler. Begge disse utfordringene ble kritiske å løse, siden dette satte stopper for utlevering av solgte bruktbiler.

Gjennom vårt samarbeid med Statens vegvesen tok vi tak raskt tak i disse sakene,



Tore Rylander er fagsjef bilsalg i NBF.

og med god og løsningsorientert holdning hos Statens vegvesen fikk vi raskt på plass alternative rutiner, slik at bilene kunne registreres og påmonteres skilte, og forhandlerne fikk de solgte bilene på veien og pengene på konto.

Etter den innledende fasen hvor det ble viktig å løse akutte problemstillinger og utfordringer raskt, har vi etter hvert gått over i de neste fasene hvor vi er blitt mer engasjert i å jobbe med de ulike støttetiltakene fra regjeringen, foruten videre oppfølging og støtte på ulike tiltak og spørsmål overfor medlemsbedriftene.

Som fagsjef for bilsalg i NBF er det fint å være en del av et bredt spekter av gode kolleger, og når problemstillingene og oppgavene ofte overlapper inn i andre fagområder er vi gode til å jobbe på tvers for å løse oppgavene til våre medlemmers beste. I min rolle kjenner jeg at dette er en stor styrke og trygghet i vårt videre arbeide for våre medlemmer, i en svært krevende periode for norsk bilbransje. ■

## ECOPOWER for hybridbiler - for optimal motorbeskyttelse og pleie

ECOPOWER fra ProTec® er en produktserie som er spesielt utviklet for hybridbiler med bensin og dieselmotorer. Produktene sørger for innvendig rens og smøring, samt fjerner avleiringer, kondens og forhindrer dieseldyr. Les mer på [www.lutken.no](http://www.lutken.no)

**KLIKK  
HER!**

**Kort sagt; et blinkskudd for ettermarkedet!**

**PRO  
TEC** -REN YTELSE

**Lütken & Co. a.s**

☎ 67 83 90 90 ✉ [lutken@lutken.no](mailto:lutken@lutken.no) 🌐 [www.lutken.no](http://www.lutken.no)

# SAMARBEID MELLOM LEDELSE OG ANSATTE I KORONAKRISEN

**NBFs medlemsbedrifter har lagt bak seg sine første «koronakrise-uker». En rekke bedrifter har måttet varsle permitteringer. Samarbeidet mellom ledelsen og de ansatte er blitt satt på prøve.**

AV ADVOKAT **HANS TORE HAGLAND**

**NBFs** inntrykk er at partene har fått til et godt samarbeid i den vanskelige situasjonen. Felles for mange av bedriftene er at de er formelt bundet av tariffavtale. Men flere bedrifter uten tariffavtale har også etablert gode samarbeidsformer i denne perioden.

## **BEDRIFTER MED TARIFFAVTALE**

Bedrifter som har tariffavtale er også bundet av Hovedavtalen (inngått mellom LO og NHO). I Hovedavtalen er det en

rekke bestemmelser om hvilke rettigheter og plikter tillitsvalgte og ledelse har (blant annet finner vi her reglene om permittering, informasjon, samarbeid og medbestemmelse). Etter Hovedavtalen vil de tillitsvalgte ha en «formell» rett til å forplikte de øvrige ansatte som angår «hele arbeidsstokken eller grupper av arbeidstakere».

Reglene i Hovedavtalen innebærer derfor at de tillitsvalgte skal involveres i alle saker som har betydning for de ansatte. Typiske «normale forhold» i denne sammenheng er alt som har med bedriftens økonomi og produksjonsmessige forhold,

samt alt som har med de ansattes sysselsetting å gjøre. Det er viktig å understreke at ledelsen har en plikt «til å la tillitsvalgte fremme synspunkter før beslutning tas». Aktuelt nå er jo nettopp informasjon om bedriftens økonomiske situasjon som følge av koronaviruset, og de påfølgende varsle-  
ne om permittering.

Det understrekes at plikten til å ta opp permittering med de tillitsvalgte er en såkalt konferanseplikt (drøftelsesplikt), hvor behovet for permittering blir tatt opp til diskusjon mellom partene. Dette er en av de mange drøftelsespliktene ledelsen har med de tillitsvalgte i henhold til Hovedavtalen. Fra denne konferansen skal det settes opp en protokoll som undertegnes av partene.

## **KORT OM FORSKJELL PÅ DRØFTELSE OG FORHANDLING**

Drøftelser er en mer «mild» form for forhandlinger. De tillitsvalgte har en rett til å bli hørt og komme med innspill, men bedriften vil kunne bruke sin styringsrett til å bestemme/ta en avgjørelse som omhandler de ansatte eller andre bedriftsmessige forhold selv om de tillitsvalgte er uenige. Det er enkelte særregler om dette i Hovedavtalen som jeg ikke går inn på i denne sammenheng.

Forhandlinger vil kunne skape mer gjensidige forpliktelser mellom partene. I motsetning til drøftelser vil resultatet av forhandlinger være forpliktende for begge



*Hans Tore Hagland er advokat og forhandlingsjef i NBF.*



parter. Typisk er når man inngår en ny avtale om lokale lønnsstilling etter forhandlinger.

Etter Hovedavtalen vil det kunne være en protokollplikt både etter drøftelser og forhandlinger.

Selv om for eksempel Biloverenskomstens omfang bare omfatter ansatte innenfor verksted eller delelager, vil i praksis avtaler mellom ledelse og de tillitsvalgte om permittering få virkning også for øvrige ansatte i virksomheten.

### BEDRIFTER UTEN TARIFFAVTALE

For bedrifter som ikke har tariffavtale gjelder saksbehandlingen etter Hovedavtalen ikke direkte. NBFs klare råd er at bedriftene bør følge disse saksbehandlingsreglene så langt de passer. Dette vil sikre en forsvarlig prosess i forbindelse med permitteringer.

Bedrifter uten tariffavtale kan også oppfordre de ansatte til å oppnevne en tillitsvalgt i forbindelse med permitteringsprosesser. Vi ser at noen virksomheter har funnet gode løsninger i denne sammen-

heng ved å bli enige om å ha en kontaktperson som kan representere de ansatte i saker av viktighet for dem. Disse bedriftene har etablert slike ordninger under koronakrisen, og vi ser at det har fungert greit.

De fleste bilbedriftene har også verneombud. Alternativt kan et verneombud også benyttes som kontaktperson eller «tillitsvalgt» for de øvrige ansatte.

### LITT OM UENIGHET MELLOM PARTENE

Partene på bedriften bør alltid etterstrebe og finne en god løsning. Noen ganger er dette imidlertid vanskelig. Etter Hovedavtalen (som altså bedrifter med tariffavtale er bundet av) står det svart på hvitt hva som gjelder ved uenighet: Dersom bedrift og tillitsvalgte ikke oppnår enighet, vil saken eventuelt bringes videre til organisasjonene på arbeidstaker- og arbeidsgiversiden. Som oftest løses sakene i såkalte organisasjonsmessige møter mellom organisasjonene.

Virksomheter uten tariffavtaler må forholde seg til hva som skal tolkes i lys av arbeidsavtalene og lovverket – særlig arbeidsmiljøloven. Dersom partene ikke

klarer å enes om løsninger, er det domstolene som til slutt må fatte beslutninger etter tvister.

Partsamarbeidet skal også fungere etter «koronaperioden»

Samarbeidet mellom partene i bedriften under en slik krise kan bli satt på prøve, og det kan gå ut over arbeidsmiljøet. Etter reglene i arbeidsmiljøloven skal arbeidsmiljøet i virksomheten være «fullt forsvarlig» slik at det ikke innvirker på arbeidstakernes «fysiske og psykiske helse og velferd».

Det er derfor viktig å ta vare på et godt partssamarbeid også etter at krisen er over. Da blir det positivt å ta med seg erfaringene fra et godt samarbeid i vanskelige tider til en mer «normal situasjon» når den tid kommer. ■

**SPØRSMÅL?** Dersom du skulle ha flere spørsmål om reglene om samarbeid mellom partene i bedriften, tar du kontakt med oss i NBF ved advokatene Line M. Dolles og Hans T. Hagland, eller HMS rådgiver Heidi Chr. Lund.

Med smartere taktikker  
kan du fullføre først hver gang.  
Nye Permasolid® Speed-TEC Clear Coat 8810.

© 2020 Axalta Coating Systems. All rights reserved.

**KLIKK HER!**

### Permasolid® Speed-TEC Clear Coat 8810 – når hvert sekund teller.

Når du trenger å oppnå toppfart bør du se til vår nyeste klarlakk. Benyttes den som en del av det komplette Speed-TEC-systemet slipper du samtidig å aktivere baselakken. Prosesstidene blir i dette tilfelle betydelig lavere. En standard reparasjon tar bare 71 minutter – så små reparasjoner blir et lukrativt valg for inntjeningen. Med Permasolid® Speed-TEC Clear Coat 8810 kan du i tillegg spare inn på energikostnadene ved å tørke Hi-TEC Base Coat og Speed-TEC Clear Coat ved lave temperaturer – 40 eller til og med bare 20 °C. Og takket være ny Axalta-teknologi vinner Permasolid® Speed-TEC Clear Coat 8810 også når det gjelder dens unike egenskaper - fleksibel påføring, forbedret dekkraft og utmerket vertikal stabilitet.

Du finner mer informasjon på [spieshecker.no/speedtec8810](http://spieshecker.no/speedtec8810)



Spies Hecker – helt enkelt nærmere.

**SPIES  
HECKER**

Birger Skjellvik på fallrepet:

# – De store vil bli enda større og vi vil se nye importstrukturer

Mot slutten av april gikk Birger Skjellvik av etter ni år som styreleder i Norges Bilbransjeforbund. Det betyr ikke at denne bransjeprofilen går ut i inaktivitet, langt der i fra. Han er allerede på plass som daglig leder i 50 prosent stilling i Birger N. Haug Holding AS, og som styreleder i Birger N. Haug AS. Inn i bilbransjen kom han 8. april 1969 hos Harald A. Møller AS, og han har senere hatt en lang rekke sentrale stillinger og tillitsverv i bransjen, senest altså styreleder-posisjonen i NBF.

AV FRANK WILLIKSEN

**B**irger Skjellviks lederkarriere har vært preget av synlighet gjennom høyt aktivitetsnivå. Slik har det også vært i NBF, og til generalforsamlingen 23. april – som måtte gjennomføres på en ganske annerledes måte enn planlagt på grunn av korona-pandemien – la han frem et forslag til viktige vedtektsendringer for NBF. Noen av disse forslagene ble, på grunn av situasjonen, utsatt til en kommende ekstraordinær generalforsamling.

Bilbransjen har hatt en samtale med den avtroppende styrelederen på fallrepet.

## Viktig modernisering

– *Hvor viktige er de foreslåtte vedtektsendringene for NBFs fremtid som slagkraftig interesseorganisasjon for bransjen?*

– Dette er en del av et viktig moderniseringsarbeid. Vi må forstå at verden rundt oss endrer seg, og være villige til å tilpasse oss dette. Vi har for eksempel hittil hatt veldig rigide opptaksregler for nye medlemmer, der mange høye krav må møtes. Nå kaster vi alt dette på havet – det er bilbransjeaktører i vid forstand vi nå skal vinkle på.

Det skal selvsagt fortsatt være klare kriterier som må tilfredsstilles, men disse skal i stedet sikre høy grad av profesjonalitet, uansett hvor i bransjen bedriften opererer. Det betyr for eksempel at også store bruktbilforretninger med årsomsetning over 50 millioner skal kunne bli medlemmer, forutsatt at de klarer den kvalifiseringsprosessen som fortsatt vil være der.

Det samme vil også gjelde for eksempelvis rene karosseri- verksteder og bilpleie, men rimeligvis med et noe lavere omsetningskrav som er tilpasset respektive forretningsområder. Slik kan også en hvilken som helst bilimportør bli medlem, gitt at kriteria tilfredsstilles.

Vi får kort sagt en langt mer moderne tilnærming til medlemsopptak. Den favner bredere og åpner for flere typer aktører. Dette er et endringsforslag som er svært grundig forberedt og som har fått aksept overalt, svarer Birger Skjellvik. ►

**OM NYTT MEDLEMSOPPTAK:**  
**«Favner bredere og åpner for flere typer aktører.»**





### **Sterk kompetanseoppbygging**

– *Hva er de viktigste endringene som har skjedd med NBF i din periode?*

– Aller viktigst har nok moderniseringen vært – hele organisasjonen går nå på et helt annet spor enn før.

Svært viktig er også den kompetanseoppbyggingen som har skjedd, ikke minst på bilavgiftssiden. Før «eide» BIL dette fagområdet, som i en viss grad var preget av solo-utspill fra de forskjellige aktørene. Med dyktige medarbeidere har det lyktes å etablere en felles bilavgiftsgruppe sammen med BIL og NAF – og den blir lyttet til på en helt annen måte av politikere og andre premissgivere.

Ellers føler jeg at jeg har bidratt til at både å jobbe i NBF og å være styremedlem har blitt spennende og attraktivt. I dag er det ingen som vil ut av styret, og det er veldig bra! Når noen går ut nå, er det som regel fordi vedkommende skifter jobb til en posisjon som ikke lar seg kombinere med styreverv av denne typen.

### **For rask elektrifisering**

– *Vi opplever et teknologiskifte som går nesten brutalt fort. Har elektrifiseringen av bilparken gått for fort i Norge i forhold til verden omkring oss?*

– Svaret på dette er vel ja. Den viktigste begrunnelsen for dette, er at ladestrukturen slett ikke er bygd ut i takt med det raskt økende behovet.

En periode var det dessuten mange produsenter som var helt uten elbiler. I dette scenariet var det noen som fikk enten store fordeler eller store ulemper som de ellers ikke ville fått. Tenk på den plutselige salgsveksten for Renault med ZOE, tenk på 2018-opplevelsen for Nissan med Leaf, og BMWs rush med i3.

Men husk at dette var en villet situasjon. Politiske beslutninger gjorde det så gunstig å kjøpe og bruke elbil at veldig mange opplevde at dette måtte de bare gjøre.

Litt i etterkant kan man nok si at det ble litt vel voldsomt, ja, sier Birger Skjellvik.

### **Fossildrevne biler også etter 2025**

– *Blir det i det hele tatt mulig å kjøpe fossildrevne biler fra 2025?*

– Det er et politisk ønske at det ikke skal selges fossildrevne nye biler etter 2025. Ønsket er at vi da skal være over på en

helelektrisk bilpark, men slik blir det ikke. En av årsakene til dette, er at svært mange produsenter nå satser mye på ladbare hybrider for å klare å tilfredsstille utslippskrav også lokalt på kort sikt. Men det opereres med store incentiver for helelektriske biler i de

### **OM DET GRØNNE SKIFTET:**

**«Fossildrevne modeller vil stå for 15-20 prosent av nybilsalget årlig også etter 2025.»**

fleste land i dag, og det går nok i den retningen.

Nye krav til elektrisk rekkevidde har imidlertid satt fart på salget av ladbare hybrider. Disse får nok en viktig rolle fremover, ikke minst for alle som ofte kjører langt. For denne gruppen vil likevel fortsatt diesel eller bensin være et svært naturlig valg, sier han videre.

– Nei, det vil ikke bare bli solgt elektriske personbiler i Norge etter 2025 heller. EUs regelverk hindrer effektivt at salg av fossilt drevne biler skal kunne forbys. Konsekvensen er at dersom myndighetene vil unngå fossile biler etter 2025, så må de lage rammebetingelser som er ekstremt ugunstige for disse bilene, og tilsvarende gunstige for andre biltyper, og det tror jeg ikke vil skje.

For min del tror jeg at fossildrevne modeller med gunstig drivstofforbruk vil stå for 15-20 prosent av nybilsalget årlig også etter 2025.

### De store blir enda større

– Vi har allerede sett store forandringer på forhandlerstrukturen. Hvordan tror du dette vil utvikle seg videre? Blir det noe rom igjen for enkeltstående forhandlere?

– At de store blir større har vi sett over noe tid allerede, og dette skjer fortsatt. Denne utviklingen følger i hovedsak to akser. Den første omfatter aktører som med høy lojalitet holder seg til merker de har representert lenge, og kjøper opp andre forhandlere som har disse merkene.

Den andre omfatter aktører med et stort antall merker i porteføljen, men ikke med like markant hovedmerke, eller hovedmerker.

### Fortsatt noen få små

– I dag er det tydelig å se at kostnadseffektiviteten er bedre hos de store enn hos de små, så trenden er tydelig. Men det vil nok fortsatt finnes en og annen liten bilforhandler, helst i avsidesliggende strøk, som overlever fordi bedriften er eierdrevet til den grad at samme person slår på lyset om morgenen og slukker det om kvelden, og i stor grad også står for det som er av drift.

Noen små forhandlere kan også bli lokalt verksted for sitt merke. Dette henger jo sammen med at vi i løpet av de nærmeste 5-10 år vil få færre utsalgssteder for biler, ikke minst på grunn av økende netthandel, legger han til.

### Produsentene vil ha stadig mer

– Vil produsentene fortsette å ønske en større andel av verdikjeden, og hvilken effekt får dette i så fall for importleddet?

– Ja. Fabrikkene ønsker seg udiskutabelt en stadig større del av verdikjeden. Dette vil de skaffe seg på to måter. For det første ved å selge biler direkte til forbruker fra fabrikk digitalt. På dette området har jo Tesla tatt den helt ut, mens de andre nok fortsatt må ha noen til å hjelpe seg med logistikken en tid.

Så ja, fabrikkenes andel på nybilsalg vil øke.

På servicemarkedet skjer det også ting. I dag kan fabrikkene følge hver enkelt bil helt ned til små detaljer – de kan vite alt om bilen til enhver tid. Mye vil kunne fikses på nett av softwareoppdateringer og diagnose.

Men de kan fortsatt ikke skifte deler fysisk over nettet, dette må gjøres lokalt. Fortsatt skjer også en god del softwareoppdatering hos forhandler, men fabrikkene vil ta over stadig mer av dette – og ta betalt for det.

### Fortsatt dyre biler

– Hva blir det igjen til forhandlerne da?

– Hele skadesektoren er jo her, og det samme gjelder glass, dekk og mekaniske/fysiske reparasjoner. Store deler av bruktbilsektoren er også igjen.

– Vil det norske nybilmarkedet fortsette å ha en veldig høy andel dyre biler – uavhengig av om disse er elektriske eller ikke?

– Godt spørsmål, og jeg tror ikke svaret er veldig komplisert. Norge er et meget rikt land. Dette gjelder også innbyggerne, som har mye penger de gjerne bruker på dyre biler. ▶

# Bilbransjens MARKEDS- TORG

**Easy-on**  
Hurtig-nøkkel-system

Vi kan  
**nøkkelmerking!**

TLF: 4000 3442

**Bil salg**  
MATERIELL

**AHB**  
www.ahb.no  
post@ahb.no

## BRUKTE BILDELER

EIN AV VESTLANDETS STØRSTE LEVERANDØRER AV BRUKTE BILDELER

Stadig nye  
biler inne til  
demontering

Sjå vår hjemmeside:  
[www.kaldheimsbildeler.no](http://www.kaldheimsbildeler.no)

**Kaldheims  
Bildeler A/S**

5585 Sandeid  
Tlf. 52 76 66 50



Vi bor i et langstrakt land med lange strekninger og kjører mye. Da er det greit å ha en bra bil, understreker Birger Skjellvik.

### 80.000 nye personbiler i år?

– *Koronakrisen har allerede hatt kraftig påvirkning på bilbransjen. Hvilke utslag og forandringer tror du dette vil medføre når vi igjen er tilbake i en normal hverdag?*

– For å starte med nå-situasjonen, så ser vi i dag et dramatisk fall i ordreinngangen på nye biler. Jeg tror dette vil bedre seg gradvis, men at det vil ta tid før vi igjen har normale salgsnivåer. Jeg frykter at nybilsalget i år kan falle såpass lavt som til rundt 80.000 biler, men jeg håper selvsagt på over 100.000.

Bruktbilsalget er også litt ned, men dette tar seg lettere opp igjen. Det skal skrotes over 100.000 biler årlig, og jeg tror vi vil se økende salg spesielt av nyere brukte biler, 1-3 år gamle, uansett drivlinje.

### Private importaktører

– *Vi registrerer at Ford Motor i Sverige gir fra seg importvirksomheten til en privat aktør, Hedin Bil. Kan noe slikt skje også her?*

– Ja, selvsagt kan det det, med ett eller flere merker. Vi har jo allerede et par forhold der dette har skjedd i Norge. Det siste tilfellet jeg tenker på er SAIC, som er en bransjeledende aktør i Kina, og hva de gjør i Norge.

Ved lanseringen av elbilen MG har SAIC inngått en distribusjonsavtale med eierne bak Gill-gruppen og Birger N. Haug-konsernet. Disse har så sammen etablert det nye selskapet Norwegian Mobility Group helt på siden av egen bilforhandler- og importvirksomhet.

– *Hvorfor gjør SAIC dette?*

– Jo, her får de partnere som har kompetanse på bil, som har kapital på plass, og som har distribusjonsnett som delvis kan brukes umiddelbart.

### Flere kan komme

– *Kan vi vente oss flere slike konstellasjoner i Norge?*

– Selvsagt kan vi det. Jeg ser allerede konturene av aktuelle aktører, men de vil jeg ikke nevne her.

Jeg tror altså vi vil se flere slike nye konstellasjoner der små bilimportører går sammen med større bilforhandlergrupperinger.

### Importører og forhandlere hånd i hånd

– *Vi har hørt at man i Finland vurderer sammenslåing av bilimportør- og bilforhandlerforeningene?*

– Ja, det kan jeg bekrefte. Begge disse foreningene har generalforsamlingsvedtak på at de skal utrede en sammenslåing. Det er derfor etablert en felles arbeidsgruppe som skal vurdere alle sider rundt en fusjon.

– *Hvorfor skjer dette?*

– Jo, det er jo slik at disse foreningene i stor utstrekning har felles saker man jobber med, og det er langt flere saker av felles interesse enn egne, separate saker.

I tillegg er vi jo der at i dag søker alle å bli mer kostnads-effektive – hvordan kan vi spare penger og samtidig bli mer effektive? Jeg har i flere perioder jobbet sammen med finner, og lærte tidlig at de er meget fremtidsorienterte, raske og beslutningsdyktige. Handlekraften er stor.

– *Så spørsmålet mitt blir da: BIL + NBF = sant? Hvorfor har du ikke iverksatt noe tilsvarende her?*

– Jo, mitt første notat om å vurdere sammenslåing av BIL og NBF skrev jeg våren 2004. Da hadde jeg sluttet hos Møller, og var president i BIL.

– *Skjedde det ikke noe da?*

– Nei, men jeg delte nok heller ikke dette notatet og tankene bak det med så mange. Så skrev jeg et nytt notat om saken for noen få år siden. Det skjedde ikke så mye nå hel-

ler, også fordi jeg gikk gjennom notatet sammen med konsernsjefen i en større bilvirksomhet, og hans klare reaksjon var at dette ikke var noen god idé.

Dessuten er vel kanskje ikke jeg som tillitsvalgt den rette til å mene så mye om dette. Skal det skje noe i denne retningen, må initiativet komme fra de store og toneangivende medlemsbedriftene i NBF og BIL, slutter Birger Skjellvik. ■

**OM KORONA-KRISEN:**  
**«Jeg frykter at nybilsalget i år kan falle såpass lavt som til rundt 80.000 biler.»**

# DIN LEVERANDØR - UANSETT

Holgersgruppen - Skandinavias største produsent og leverandør av lakkeringsanlegg



**MODULBASERTE  
LØSNINGER**



**SKREDDERSYDDE  
LØSNINGER**

Tlf. 33 43 02 00



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

**KLIKK  
HER!**



**KLIKK  
HER!**



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

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

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



Per Helge Gumpen,  
nyvalgt styreleder  
i NBF.

# ***- Det eneste som ikke forandrer seg, er endring***

**- Bransjens største utfordring fremover, er at både samfunn, kunder og bilindustri forandrer seg. I denne settingen blir det spesielt viktig å få frem hvor viktig bilen er i og for samfunnet, både personbil og nyttetransport. Vi må skape forståelse for at uten bilen ville samfunnet stoppe opp, sier Per Helge Gumpen, nyvalgt styreleder i Norges Bilbransjeforbund, til Bilbransjen.**



**P**er Helge Gumpen er tredje generasjon eier i Gumpen Gruppen. Gruppen omfatter i dag fem forhandlerbedrifter i Kristiansand, deriblant hovedkontoret, og forhandlerbedrifter i Mandal, Lyngdal, Porsgrunn og Notodden. Gruppen har ca 450 ansatte totalt, og omsetter mer enn 7.500 nye og brukte biler hvert år.

Nybilmerkene er Volkswagen, Audi, Skoda, Nissan, Jaguar, Land Rover, Mazda og Volvo.

Siviløkonomen Per Helge Gumpen har vært varamedlem i NBFs styre siden 2013, og har i tillegg hatt en rekke tillitsverv i bransjen. Han har blant annet vært styreleder i Vest-Agder Bilbransjeforening og i Bilforhandlerforeningen Kristiansand, styremedlem og styreleder i Bilbransjens opplæringskontor Sør. Han har også vært styreleder i Volkswagen Audi forhandlerforening og styremedlem i Skoda forhandlerforening.

Bilbransjen fikk en prat med den nyvalgte styrelederen få dager etter valget.

### - Når båten lekker, øser du

*- Har du bestemt deg for hva du først vil ta fatt på så snart korona-krisen er bak oss, i den grad at vi kan snakke om en tilnærmet «normal» hverdag?*

- Ja, hva svarer man på sånt? Korona-situasjonen vil nok lette etter hvert, men ettervirkningene kan komme til å vare lenge. Hva som kommer ut av dette til syvende og sist er veldig uvisst – ingen vet hvor lenge situasjonen vil vedvare, og hva den vil bety etter hvert. Her er spennvidden stor – fra et ganske bra utfall til riktig ille, svarer Per Helge Gumpen.

- Du vet, når båten lekker, begynner du ikke med forebyggende vedlikehold – da øser du! Det er på denne bakgrunnen valget er å fokusere på korona nå. Vi må se hva som skjer før vi vet hva vi skal gjøre, og usikkerheten er veldig stor.

### Ikke tid for lange vyer

- Jeg vil berømme NBF for å ha gjort en fantastisk jobb i denne sammenhengen. Dette har helt klart betydd en forskjell for en bransje i en vanskelig situasjon, og det viser tydelig NBFs relevans som interesseorganisasjon, både mot forhandlere og mot premissgivere i samfunnet. NBF har vært svært aktive i begge retninger, og har skapt forståelse i tillegg til å yte hjelp og rådgivning i en svært spesiell hverdag.

Å tenke voldsomt langt fremover blir feil i dag, fastslår han.

### Uten bilen stopper samfunnet

*- Hva mener du er bransjens største utfordringer fremover?*

- Den aller største utfordringen er at samfunnet, kundene og bilindustrien endrer seg raskt. Derfor blir det så viktig å få frem tydelig hvilken sentral rolle bilen spiller i samfunnet, og forsvare både person- og nyttetransport.

Vi må klare å få forståelse i opinionen, og hos politikere og andre premissgivere, for det enkle faktum at uten bilen stopper samfunnet opp.

### Samfunnskritisk virksomhet

- Da vil vi ikke kunne opprettholde den spredte bosettingen vi har, vi ville ikke kunne dra på hytta eller nyte alle andre fritidsaktiviteter som bilen åpner for oss. Ta med alt annet som bilen er med på å løse, yrkesmessig bruk, varetransport, pend-

lerreiser, til og fra jobb mm, og man får et klart bilde av hvilken sentral rolle bilen faktisk spiller.

Det er ikke tilfeldig at bilverkstedene under den krisen vi er inne i fikk status som samfunnskritisk virksomhet – et veldig viktig signal, som jeg håper vil få varighet langt ut over den perioden vi nå er inne i.

### Prioritet på rekruttering

*- Hvor høyt på prioritetslisten din står rekruttering, og hvilke tanker har du for å styrke denne på kort og lengre sikt?*

- Rekruttering er kjempeviktig. At oppvoksende slekter fortsetter å komme til bransjen slik at vi får stabilt god tilgang til nye, dyktige fagfolk er en av de viktigste oppgavene våre også i fortsettelsen.

Tvil ikke på at lærlingene vil fortsette å være et prioritert område for NBF.

Her kan også myndighetene bidra ved aktivt å hjelpe til med å få folk ut i lære.

Vi har i den senere tid sett noen små positive tegn til styrket søkning til bilfag i videregående skole, noe som tyder på at flere ser en god fremtid i vår bransje.

### En industri helt i forkant

- Og hvorfor ikke – hvilke andre yrker favner så bredt og byr på så mange muligheter? Ikke bare er bilen et høyinteresseprodukt, men bilindustrien er helt i forkant på både teknologi- og elektronikkutvikling, understreker Per Helge Gumpen.

*- Teknologiskifte og strukturelle forandringer i bransjen – hvilken rolle bør NBF spille i denne krevende tiden?*

- For å ta det strukturelle først, så er Norges Bilbransjeforbund godt forberedt med det nye NBF vi nå ser. Her er det gjort et svært godt forarbeid for å kunne være en ressurs og god hjelper for bransjen, samtidig som man favner nye områder.

### Se nye muligheter tidlig

- Det er jo slik at det eneste som ikke forandrer seg, er endring. Vi vet ikke alltid hvilken vei utviklingen vil ta, men vi vet at den hele tiden favner bredt. Derfor blir det viktig å kunne se nye områder og nye muligheter tidlig.

Her må NBF være en dyktig tilrettelegger, og klare å få bransjen til å forstå den teknologiske utviklingen, forstå tankegangen, se mulighetene – og ta dem i bruk. I dette ligger den viktigste delen av teknologiskiftet. Det vil komme mer og ny digitalisering, og vi vil oppleve nye og andre forventninger fra kundene.

NBFs viktige rolle her handler om å forstå markedet tidlig, sier den nye styrelederen videre.

### Mest fossile – også i 2025

*- Blir det solgt fossile biler også etter 2025?*

- Dette er mer et spørsmål om hva politikerne vil, enn om hva bransjen tenker.

Men det er liten tvil om at majoriteten av nye biler i Europa fortsatt vil være fossildrevet, også i 2025 og de nærmeste årene etter. Like liten tvil er det om at utviklingen i Norge mot en stadig større andel ladbare biler ytterligere vil forsterkes, slutter Per Helge Gumpen. ■

## OM REKRUTTERING:

**«Lærlingene vil fortsette å være et prioritert område.»**

# Bil & Industriservice med stort skade- og lakkseminar på Voss



Kurt Ove Haugen,  
daglig leder hos  
Bilskadesenteret Gjøvik.





## Det er sjelden det avholdes store skade- og lakkseminarer utenfor Østlandsområdet. Bil & Industriservice i Bergen har gjort noe med dette. I februar samlet de flere enn 150 bransjefolk til et fagseminar på Voss.

AV BJØRN G. LARSEN

– Vi har avholdt tilsvarende seminarer før, forteller Frode Kregnes, daglig leder for Bil & Industriservice.

– Med seminaret vil vi øke kunnskap og kompetanse i bransjen, og skape forståelse for de forskjellige prosessene og kostnadene knyttet til dem. På denne måten tror vi det er mulig å bedre lønnsomheten i bransjen.

I denne sammenheng er det ikke minst viktig å sørge for at man får riktig betalt for de jobbene man gjør. Mange verksteder får ikke med seg alt de har krav på i takstene sine. Med mange bransjefolk samlet på en plass kan man diskutere og utveksle erfaringer.

Sist, men ikke minst, man blir kjent med nye kolleger fra andre verksteder. På denne måten får man utvidet sitt profesjonelle nettverk, understreket han.

Seminaret gikk over to dager. Den første dagen var satt av til teori, mens dag to handlet om demonstrasjoner og praktiske øvelser.

– Bil & Industriservice ble etablert i 2002, fortsetter Kregnes. – Vi er fem ansatte, og har kunder fra Stavanger og opp til Møre. Kundene våre er bilverksteder og skade- og lakkverksteder. Vi representerer kjente merkevarer som blant annet 3M, Festool, Spray Max, Betag Innovation og Sherwin Williams, fortalte han.

### Seminar over to dager

Seminaret gikk over to dager. Dag en var som nevnt viet teori, med en rekke foredrag med temaer knyttet til skade- og lakkbransjen. Neste dag var i hovedsak viet praktisk arbeid og demonstrasjoner. Deltagerne hadde meldt seg på i en av tre grupper.

Gruppe 1 tok for seg ledelse, taksering og økonomi, gruppe 2 karosseriarbeider, og gruppe 3 lakkering.

Alt det praktiske arbeidet foregikk på Bilskaadesenteret Voss, en kort busstur fra hotellet i Voss sentrum. Bilskaadesenteret Voss er et moderne skadesenter, eid av to lokale bilforhandlere, HVM Bilsenter og Biltunet Voss.

– Bilskaadesenteret Voss ble etablert i 2006, forteller daglig leder Jon Geir Rio.

– Vi er i alt 15 ansatte. 8 arbeider med skadereparasjoner, 4 arbeider med lakkering og 3 arbeider i administrasjonen. Vi får naturligvis jobber fra våre eiere, men også fra andre verksteder. Noen av disse kan ligge så langt som 10 mil fra Voss. Vi har, så langt, hatt stabil tilgang på jobber, og i snitt reparerer vi ca. 30 objekter i uka.



Frode Kregnes, daglig leder for Bil & Industriservice åpner seminaret.

– Det er mange usikkerhetsfaktorer med i bildet når det gjelder den fremtidige utviklingen i skade- og lakkmarkedet, sier Tor Simonsen, fagsjef skade og lakk i NBE.

– Vi vet at antallet skader har økt jevnt fra 1994 og frem til 2018. Prognoser tyder også på at bilparken vil vokse frem til 2030. Det som er usikkert er hvordan det går med skadefrekvensen. Avanserte førerassistenssystemer blir mer og mer vanlig i nye biler. Dette burde bidra til å bremse antallet skader.

Vi vet at Tesla har noen av de mest avanserte førerassistenssystemene. Likevel har Tesla 64 prosent oftere skader enn en fossilbil. Pr. i dag er skadefrekvensen for elbiler 13,5 prosent, mens den for fossilbiler er 9,4 prosent. Det er usikkert om denne forskjellen vil vedvare.

Vi har laget prognoser basert på utvikling av skadefrekvensen. Ved en skadefrekvens fra 10 til 13 prosent vil antallet skader øke. Med en frekvens under 10 prosent vil vi se en reduksjon av skadeantallet, sa han blant annet.

– IDCPI, et internasjonalt forskningsinstitutt for bilbransjen, har gjort en del studier vedrørende fremtidig utvikling, forteller Ralph Meichtry fra Betag Innovations.

– De forventer at 63 prosent av de nye bilene som selges i Norge i 2030 vil ha avanserte førerassistenssystemer. De spår videre at antallet skader vi bli redusert med 14 prosent fra 2016 til 2030. Av de skadene som oppstår, vil 25 prosent være omfattende skader.

Ser man 5 år frem i tid, vil det være flere kosmetiske skader

og færre alvorlige. Det burde bety et økende marked for Smart Repair, sa han.

### Reparasjon av elektriske biler

Antallet elektriske biler vil øke i årene fremover. Det betyr at verkstedene må forberede seg på å arbeide stadig mer med slike biler.

– Vi har lang erfaring med skadereparasjoner på elektriske biler, forteller Lars Erik Bakken, skadesjef hos Birger N. Haug.

– De siste åtte årene har vi vært store på elbiler. Elbiler skiller seg fra fossilbiler ved at de har et stort batteri, en rekke strømkabler og elektrisk motor. Får du 400 volt likestrøm gjennom kroppen er faren for å dø meget stor.

Batteriene i en elbil gjør også at det kan oppstå brann med ekstremt høy energiutløsning. Dette kan skje lenge etter at en skade inntraff. Disse faktorene gjør at det er ekstremt viktig å gjøre ting riktig ved reparasjon av elbiler. Derfor er det viktig med grundig opplæring av dem som skal arbeide med slike reparasjoner.

### Lønnsomhet i norsk billakking

Billakkespesialisten i Oslo har fått gjennomført en studie for å kartlegge lønnsomheten i norsk billakking. Studien ga en rekke interessante data om lønnsomheten i bransjen. Den avdekket at det er ekstremt store variasjoner når det gjelder lønnsomhet.

I studien ble verkstedene delt inn i grupper etter omsetning. Grovt sett kan man si at de største verkstedene, dvs. de med over 9 mill. kroner i driftsinntekter, er de mest lønnsomme. De små verkstedene er gjennomgående mindre lønnsomme. Her er det likevel en rekke unntak.

Mest skremmende er det imidlertid at hele 31 prosent av verkstedene tapte penger i 2017. De fleste av disse er små verksteder. Når vi i tillegg vet at de fleste små verksteder har



Alt det praktiske arbeidet foregikk på Bilskadesenteret Voss, en kort busstur fra hotellet i Voss sentrum.

lite egenkapital, er det mye som tyder på at flere av disse etter hvert vil falle fra.

### Riktig taksering viktig

– Riktig bruk av lakkveiledningen er ekstremt viktig for lønnsomheten, presiserte Kurt Ove Haugen, daglig leder hos Bilskadesenteret Gjøvik, i sine to innlegg.

– Jeg vet at mange i bransjen ikke kjenner lakkveiledningen godt nok. I de to dagene på seminaret skal vi gå gjennom lakkveiledningen og veiledningen for plastreparasjoner i detalj.

Husk også at dokumentasjon er viktig for å få godkjent en takst. Mange glemmer dette. Dag 2 skal dere få prøve kunnskapen i praksis. Dere blir inndelt i grupper. Hver gruppe skal arbeide sammen om oppgavene. Vi har fire skadeobjekter utstilt i verkstedet. Disse skal dere takserer. På slutten av dagen vil vi gå gjennom alle objektene i plenum.

### Praktisk arbeid

Den første dagen presenterte Bart Bruijn De, Market Manager Western Europe, The Sherwin Williams Company, som verdens største produsent av maling og lakk.

Sherwin Williams er også en betydelig leverandør av bil-lakkprodukter. Bil & Industriservice representerer lakkmerket Octoral fra Sherwin Williams. Under den praktiske delen av seminaret gjennomgikk Leon Bakker og Alexander Johansen, begge fra Sherwin Williams, utflekking og påføring av spesialfarger og matte klarlaker.

### Demonstrasjon av produkter

Flere av leverandørene demonstrerte sine produkter. Raymond Nikolaisen fra Billakkspesialisten demonstrerte blant annet et meget effektivt system for utbedring av frontlykteglass. Det var utrolig å se hvor kort tid det tok å renovere et lykteglass.

Også Øystein Berg fra Hagmans Kjemi viste et produkt for utbedring og legging av ny varig overflate på frontlykteglass.

3M kommer stadig med nye innovative produkter for skade- og lakkbransjen. Flere av disse ble demonstrert på den praktiske delen av seminaret

Her var det mye å lære for interesserte deltagere. ■



Raymond Nikolaisen demonstrerer utbedring av frontlykteglass.



Jobbing med takstoppgavene.

 **Verktøypartner**

Norges eneste komplette leverandør til skade- og lakkverksteder



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

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

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

 CELETTE

 USITALIA

 PRO SPOT  
QUALITY WELDING SYSTEMS

 DAN FUGT®

 HEDSON



# Nøkkelen til seks millioner kjøretøy

Vet du hvor mange registrerte personbiler som finnes i Norge? Eller viktigere: Vet du hvor mange det finnes av bilmerket og modellene du selger i ditt distrikt? Eller hvor mye konkurrentene selger? Nå kan

du få alle de svarene du ønsker – i nye OFV Statistikk.

Med noen få tastetrykk og de tilgjengelige du trenger, kan du raskt på svar på nøyaktig hvordan fordelingen av alle typer kjøretøy er i ditt distrikt, i din region – eller i hele landet om du ønsker det. Enten det handler om personbiler, varebiler, buss eller MC – nye biler, bruktimporterte eller eierskifter.

Enkelt sagt er OFV stati-

stikk arvtakeren til det verktøyet mange kjenner som «OFV Registreringsstatistikk», og på sett og vis er verktøyet «nøkkel» til informasjon om alle landets kjøretøy – snaut seks millioner i tallet.

## Behov for detaljinsikt

Gjennom ukentlige oppdateringer, holder OFV Statistikk orden på alle endringer som skjer i kjøretøyparken her i landet. Eller man kan få månedsrapporter dersom dette er ønskelig.

Avanserte søk- og filtreringsmuligheter gir oversikt over det meste bilbransjen trenger av tall, i en hverdag der kunnskap om marked og utvikling er viktigere enn noensinne.

– Man kan se hvor mange enheter det er i hver kjøretøygruppe, hvor gamle kjøretøyene er, og om bilen er registrert på privatperson eller i næring, forteller

## FAKTA – ENDRINGER I PERSONBILBESTANDEN

ENDRING PR DRIVLINJE FOR PERSONBILBESTANDEN I ANTALL OG PROSENT FRA 31.03.2019 TIL 1.3.2020. NORGE TOTALT.

Drivstoff	Endring antall	Endring prosent
Bensin	-25 080	-2,4 %
Diesel	-9 024	-0,7 %
Diesel hybrid	-20	-2,1 %
Diesel Plugin Hybrid	919	13,6 %
Bensin Hybrid	10 776	10,0 %
Bensin Plugin Hybrid	16 001	17,5 %
Elektrisitet	56 219	26,3 %

## ENDRINGSEKSEMPLER LITEN/STOR KOMMUNE:

MERÅKER	Endring %	SKIEN	Endring %
Bensin Hybrid	-12,5 %	Bensin	-3,1 %
Bensin	-0,2 %	Diesel	-2,2 %
Diesel	2,1 %	Bensin Hybrid	8,2 %
Elektrisitet	14,3 %	Bensin Plugin Hybrid	24,4 %
Bensin Plugin Hybrid	54,5 %	Diesel Plugin Hybrid	25,8 %
		Elektrisitet	29,0 %

Laila Mikalsen, salgs- og markedsdirektør i OFV.

– Er den eiet av et selskap, finner man også enkelt ut hvilket selskap som eier kjøretøyet, og hvor mange og hvilken type kjøretøyer dette selskapet har.

I tillegg kan søk og rapporter filtreres på merke, modell, drivstoff, region og alder. Og vi har historikken helt tilbake til 1994, sier hun.

#### Effektive markedstiltak

Bilforhandlere, og bilbransjen generelt, har mange utfordringer i en tid med hard konkurranse og store svingninger. Tre spørsmål er da sentrale i forhold til eget salg og marked: Hvordan ser kjøretøyparken ut i ditt distrikt? Hvor mange biler er det av ditt merke – og selger du bilene inn eller ut av ditt distrikt?

– OFV Statistikk gir svarene på dette gjennom tilgang til informasjon om hele kjøretøyparken, merker og modeller, fordelt på 15 kjøretøygrupper.

Man kan til enhver tid søke opp enkeltkjøretøy eller grupper, og få nøyaktig den informasjonen man trenger. Dette innebærer detaljinformasjon man kan bruke direkte i egne IT-systemer, og i forhold til planlegging av salgs- og markedstiltak. Det bør gi grunnlag for korrekte og gode forretningsmessige beslutninger, sier Mikalsen.

#### – Tall gir kunnskap

Nye OFV Statistikk er nettopp det mange har ønsket seg lenge: Et moderne verktøy, med helt nye, bedre og langt flere muligheter til å hente ut data og oversikter. Det har funksjoner som kan være helt avgjørende for å få den aller beste oversikten over kjøretøyparken – lokalt, regionalt eller nasjonalt. Enten man driver en mindre, lokal bilforretning i konkurranse med andre små – eller man er en del av en kjede i skarp konkurranse med andre kjeder.

– Det finnes neppe en mer komplett oversikt over hele den norske kjøretøyparken, ned på detaljnivå, enn det man kan få i OFV statistikk. Jevnlige oppdateringer gir muligheter til å finne akkurat de detaljer og rapporter man trenger, og tall gir viktig kunnskap, sier Laila Mikalsen.

– Nøyaktigheten og kvaliteten i vårt tallmateriale er vårt varemerke, og det er vi stolte av.

# Hva koster (el)bilen deg per år?

I flere år har OFV laget publikasjonen «Kostnader ved bilhold – eksempler på beregning». For første gang er også årlige kostnader for elbiler og ladbare hybrider med – i tillegg til bensin- og dieselmotorkjøretøyer.

Mange venter på den hvert år: «Kalkylen», som den også kalles, og nå er 2020-utgaven klar.

I «Kostnader ved bilhold – eksempler på beregning 2020» presenterer OFV en kostnadsversikt over de faktiske årlige utgifter for ulike prisgrupper og drivlinjer.

Utgangspunktet er personbiler i fem forskjellige prissegmenter for fire ulike drivlinjer, der OFV presenterer kostnader til drivstoff (enten det er bensin, diesel, elektrisitet eller en kombinasjon), samt rentekostnader, forsikring, servicekostnader og andre kostnader som har betydning for hva bilen faktisk koster deg i året.

#### Ingen referanser til merke eller modell

– Det er viktig å understreke at det vi her presenterer, er eksempler basert på gitte forutsetninger. Vi har ingen referanser til noe spesielt bilmerke eller noen spesielle modeller. Eksemplene er ment å gi en antydning i forhold til faktiske kostnader ved bilholdet, sier markedsjef Jan Petter Røssevold i OFV.

#### Elbilkostnader for første gang

– I år har vi for første gang kunnet inkludere eksempler for elbiler og ladbare hybrider med elektrisitet og bensin. Vi vet at mange har ønsket seg en slik oversikt og gjennomgang, sier Røssevold.

– I forhold til fremtidig kostnadsutvikling, er dagens situasjon preget av noe usikkerhet. Vi ser at de registrerte endringene har medført at kostnadene ved bilhold i årets beregninger totalt sett har gått noe opp i forhold til våre tidligere kalkyler når det gjelder bensin- og dieselmotorkjøretøyer.

Når det gjelder prisene på nye personbiler, så har de endret seg ulikt i løpet av



2019, avhengig av prisnivå og drivlinje. Disse prisendringene, som er referert i «Kalkylen», har OFV kommet frem til ved å sammenligne priser for de samme nye bilene pr. desember 2018 mot priser pr. desember 2019.

– På den måten ser vi prisutviklingen for disse bilene gjennom 2019, sier Røssevold.

#### Ulike priser og kjørelengder

Eksemplene i kostnadsberegningene har altså utgangspunkt i biler med ulik drivkraft og i fem forskjellige prisklasser – fra 200.000 kroner til en million.

Beregningene er utført for årlig kjørelengde 10 000, 15 000, 20 000 og 30 000 km. Det er valgt en avskrivningstid på henholdsvis 12, 8, 6 og 4 år, og antatte restverdier etter disse årene basert på 120.000 km totalt kjørt distanse i avskrivningsperioden.

– Dette valget innebærer ingen vurdering av det mest lønnsomme utskiftningstidspunktet for en bil, understreker Jan Petter Røssevold.

«Kostnader ved bilhold – eksempler på beregning 2020» kan kjøpes ved å sende en bestilling pr. e-post til firmapost@ofv.no

## SAMARBEIDSPARTNERE

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



### MILJØFOKUS BIL

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



### BLOSTRUPMOEN

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



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



**Phonero** gir rabatt til medlemsbedrifter på telefonitjenester.



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



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



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



FORSIKRING



NORGES  
BILANSETTFORBUND

Skreddersydd.  
Veldig gode betingelser.



KREDITOR  
FORENINGEN

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



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



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



**AXACTOR** gir rabatt innen bedrifts-rådgivning, betalings- og kredittjenester og administrativ fakturaoppfølging.



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

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



samarbeid med  
storebrand



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



**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.



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



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



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



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

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





**NORGES  
BILBRANSJEFORBUND**

www.nbf.no

## FORBUNDSSTYRET

### STYRELEDER: PER HELGE GUMPEN

Gumpens Auto AS,  
Postboks 4540 Grim, 4617 Kristiansand S  
Mobil: 900 23 318  
E-post: per.helge.gumpen@gumpen.no

### NESTLEDER: TORGEIR HALVORSEN

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

### FRANK MARTINSEN

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

### GEIR HOLUM

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

### SVEIN ARILD JOHNSGÅRD

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

### FRODE NETELAND

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

### KARSTEIN AHLIN

Volvo Norge AS  
Postboks 103 Alnabru, 1081 Oslo  
Mobil: 971 02 071  
E-post: karstein.ahlin@volvo.com

### STEN MAGNE ANDREASSEN

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

### PETTER HELLMAN

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

### FRODE HEBNES

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

## LOKALFORENINGENES KONTAKTPERSONER

### AUST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

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

### BERGEN OG OMEGN

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

### BUSKERUD BILBRANSJEFORENING:

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

### FINNMARK BILBRANSJEFORENING:

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

### GUDBRANDSDAL BILBRANSJEFORENING:

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

### HEDMARK BILBRANSJEFORENING:

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

### HELGELAND BILBRANSJEFORENING:

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

### NORDMØRE OG ROMSDAL

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

### NORD-ROGALAND

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

### NORDRE NORDLAND

**BILBRANSJEFORENING:**  
c/o NHO Nordland  
Ole Henrik Hjartøy  
Sandgata 5A, 8001 Bodø  
Tlf: 23 08 80 00, Mobil: 905 88 345  
E-post: ole.henrik.hjartoy@nho.no

### OSLO OG AKERSHUS

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

### ROGALAND BILBRANSJEFORENING:

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

### SOGN OG FJORDANE BILBRANSJEFORENING:

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

### SUNNMØRE BILBRANSJEFORENING:

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

### TELEMARK BILBRANSJEFORENING:

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

### TROMS BILBRANSJEFORENING:

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

### TRØNDELAG BILBRANSJEFORENING:

c/o Knut Brandrud  
Holsvegen 59, 2647 Sør-Fron  
Mobil: 917 42 801  
E-post: b.knut@online.no

### VEST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

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

### VESTFOLD BILBRANSJEFORENING:

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

### VESTOPPLAND BILBRANSJEFORENING:

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

### ØSTFOLD BILBRANSJEFORENING:

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

# VÅR EKSPERTISE – DIN RESSURS

## Ta kontakt når du trenger det!



### LEDER



**STIG  
MORTEN  
NILSEN**  
Adm. dir.  
☎ 911 77 890

✉ smn@nbf.no

### KOMMUNIKASJON, POLITIKK OG REKRUTTERING



**EGIL  
STEINSLAND**  
Kommunikasjonssjef  
☎ 994 85 268

✉ egil.steinsland@nbf.no

Media, myndighetskontakt,  
medlemskommunikasjon, bladet  
Bilbransjen, medlemsbistand



**VIDAR HALBY  
STRANDE**  
Fagsjef rekruttering  
og kompetanse  
☎ 908 39 383

✉ vidar.strande@nbf.no

Rekruttering, fagopplæring og  
kompetanse, yrkesfag bil,  
medlemsbistand



**ASBJØRG  
HARSTAD  
ANTONSEN**  
Annonseansvarlig  
☎ 982 23 813

✉ asbjorg.harstad.antonsen@nbf.no

Annonsealg for bladet  
Bilbransjen

### JURIDISKE SPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**HANS TORE  
HAGLAND**  
Advokat,  
forhandlingsjef  
☎ 930 32 593

✉ hans.tore.hagland@nbf.no

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



**LINE  
MARIE  
DOLLES**  
Advokat  
☎ 951 08 878

✉ line.dolles@nbf.no

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



**ANNA  
ELISABETH  
NORDBØ**  
Advokat  
☎ 906 31 980

✉ anna.e.nordbo@nbf.no

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



**HENRIK O.  
MELDOM**  
Advokat  
☎ 982 23 812

✉ henrik.melsom@nbf.no

Juridisk utredning, rådgivning,  
bistand og støtte.

### BRANSJESPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**TOR  
SIMONSEN**  
Fagsjef skade og lakk  
☎ 982 23 823

✉ tor.simonsen@nbf.no

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



**KNUT MARTIN  
BREIVIK**  
Fagsjef forhandler-  
og verksteddrift  
☎ 915 46 120

✉ knut.martin.breivik@nbf.no

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



**HEIDI  
CHR. LUND**  
HMS- og  
kvalitetssjef  
☎ 926 52 464

✉ heidi.lund@nbf.no

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



**TORE  
RYLANDER**  
Fagsjef bilsalg  
☎ 918 68 830

✉ tore.rylander@nbf.no

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

### ØKONOMI, MARKED OG MEDLEMSHÅNDTERING



**ERIK  
RAMELOW  
LILLEJORD**  
Direktør økonomi  
og forretningsstøtte  
☎ 958 42 632 ✉ erl@nbf.no

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



**MARINA  
MARCUSSEN**  
Medlems-  
konsulent  
☎ 468 18 393

✉ marina.marcussen@nbf.no

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



**KITTY  
STORSVEEN**  
Medlems-  
konsulent  
☎ 982 23 817

✉ kitty.storsveen@nbf.no

Arrangementsansvarlig,  
nettbutikk, fakturering,  
medlemsbistand.



**INGRID  
MEDLAND**  
Salgs- og  
markedsansvarlig  
☎ 976 58 689

✉ ingrid.medland@nbf.no

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



#### POSTADRESSE

Norges Bilbransjeforbund,  
Postboks 5486 Majorstuen, 0305 Oslo

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

#### BESØKSADRESSE

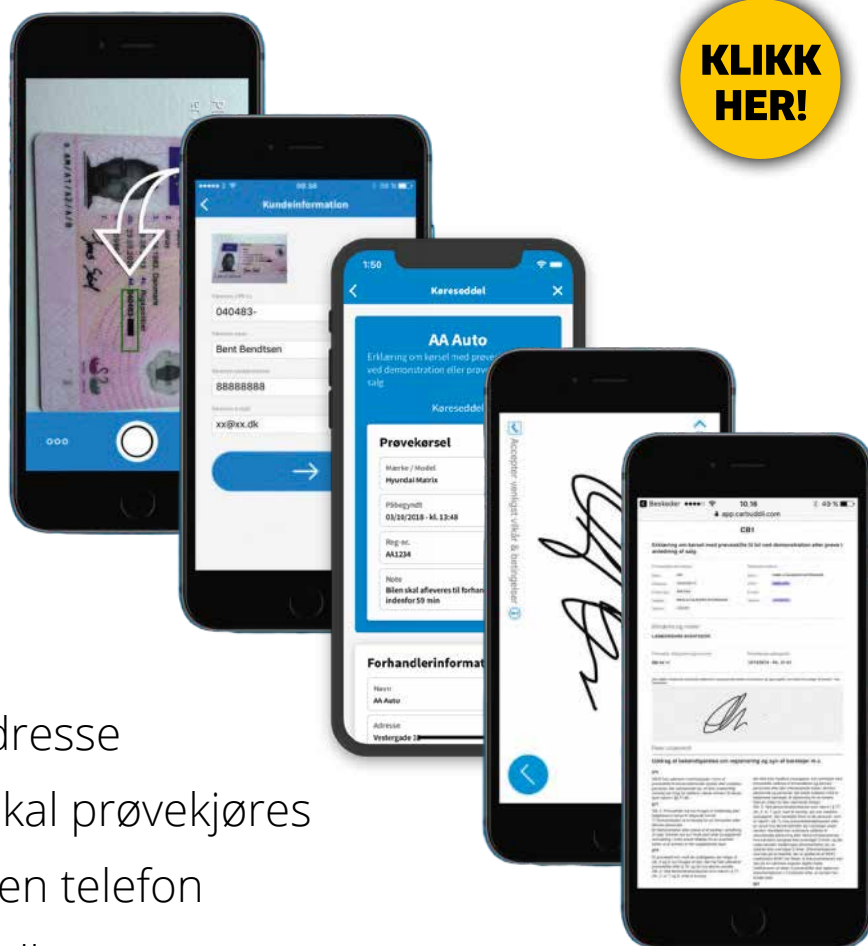
Norges Bilbransjeforbund, Middelthunsgate 27, 0368 Oslo

#### FAKTURAADRESSE

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

# PRØVEKJØRINGS APP

For demo kjøretøy og brukte kjøretøy med og uten skilt



**KLIKK  
HER!**

Slik gjøres det:

1. Scan førerkortet
2. Henter automatisk adresse
3. Velg kjøretøyet som skal prøvekjøres
4. Selger signerer på egen telefon
5. Send seddel på SMS eller E-post
6. Kunden har prøvekjøringseddel på telefon for kontroll

## Kontakt

Magne Antonsen

Tlf: 970 04 801

magne@triolink.no

www.triolink.no

**KLIKK  
HER!**



# **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**