

Bilbransjen

NORGES BILBRANSJEFORBUND

BILBRANSJENS EGET FAGBLAD - 89. ÅRGANG NR 03-2018

NBFs MEDLEMSFORDEL

REFLEKTOR 2018

**KONTINUERLIG FOKUS
PÅ ØKT KVALITET!**

SERVICE-
MARKED **2018**

**DEN NORSKE
REVOLUSJONEN**

- ELEKTRISK, TILKOBLET OG KOMPLEKS

BILSALG PÅ KJØPESENTERET

UOFFISIELL NORGESREKORD I LAKKERING



Opplev verdens raskeste mobilnett!

Som medlem av forbundet Norges Bilbransjeforbund har du spesielt gode betingelser hos Telenor, kontakt oss i dag på tlf. 09000.

Basert på analyse av Ookla® Speedtest Intelligence® data fra Q2 2018. Opplevd hastighet varierer etter kapasitet og andre forhold. Les mer på telenor.no



INNHold 03/18

- 6 Nyheter
- 12 NBF mener:
Politiske seire og kompleks fremtid
- 14 Største Audi-forhandler
- 18 Når du først er på kjøpesenteret:
Kjøp en bil også...
- 21 Uoffisiell norgesrekord i lakkering
- 24 Skade/lakk-konferansen:
Et blikk inn i fremtiden

TEMA: **SERVICEMARKED 2018**

- 28 Den norske revolusjonen
- 29 Program
- 30 Flere biler gir flere skader
- 32 Mindre mekanisk - men mer bulking
- 36 Falsk kjølegass til AC et voksende problem
- 38 - Det skal være vondt å slutte som
Jensen & Scheele-kunde!
- 40 Elbilbatteri:
- Alle må med i returordningen

HMS:

- 44 Reflektor 2018
- Kontinuerlig fokus på økt kvalitet
- 45 Arbeidsmiljø i bilbransjen

JUS:

- 46 Er du forhandler og selger bruktbiler?
- Dette må du passe på!



14

ALBJERK BIL I DRAMMEN: **STØRST I NORGE PÅ AUDI**



TRYKK.

Hier gjør du alt selv. Prisen du ser, er prisen du betaler. Ingen overraskelser.



KJØP.

Når kjøpet er fullført er det bare å glede seg. Godt kjøp! Kjøp forsiktig.

18



NÅR DU FØRST ER
PÅ KJØPESENTERET:
**KJØP EN
BIL OGSÅ**



Trykk på
Så er

Bilbransjen

UTGITT AV NORGES BILBRANSJEFORBUND

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

REDAKTØR
Egil Steinsland
E-post: egil.steinsland@nbf.no

JOURNALIST
Frank Williksen
E-post: frank@williksen.no

ADMINISTRERENDE DIREKTØR
Stig Morten Nilsen
E-post: stig.morten.nilsen@nbf.no

LAY-OUT OG PRODUKSJON
Jan Almås
E-post: jan@almaasdesign.no

ANNONSER
Asbjørg Harstad Antonsen
Tlf: 982 23 813
E-post: asbjorg.harstad.antonson@nbf.no

TRYKK: BK Grafisk

FORSIDEFOTO
Shutterstock

ABONNEMENT
Innenlands: kr. 495,-
Utenlands: kr. 580,-



NBF PÅ NETT

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



**NORGES
BILBRANSJEFORBUND**

Overgangen til **WLTP** er avklart

Katten er ute av sekken. Når avgiftene skal beregnes i 2019 brukes omregnede WLTP resultater - NEDC 2.0. Det meldte Siv Jensen, og nær hele Stortinget har offentlig støttet denne beslutningen. Det er verdt å merke seg at også miljøorganisasjonen Zero bifaller løsningen.

Innføring av WLTP har vært et stort spøkelse for alle oss i bilbransjen. Arbeidet med å opplyse politikerne har vært krevende, ettersom det i hele perioden har vært usikkert hvordan WLTP-resultatene ville bli. Den informasjonen vi hadde, viste også at det var store sprik i hvor store utslagene var for de enkelte modellene.

NBF har sammen med NAF og BIL jobbet målrettet mot alle politiske partier, finansdepartementet, Skattedirektoratet, Vegdirektoratet og miljøorganisasjoner for å skape forståelse for hva WLTP faktisk er, og hvordan Norge kan tilpasse seg.

Vår frykt var at Stortinget ikke skulle ta hensyn til WLTP, noe som ville medført en økning i bilprisene på 10 til 14 prosent. Den eneste farbare vei var å fortsette å bruke omregningsmetoden og få NEDC 2.0 verdier – selv om NEDC 2.0 vil gi bilene et høyere målt CO₂-utslipp.

NBF har ved hjelp av Oslo Economics sett på konsekvensene av å innføre WLTP-verdier i eksisterende avgiftssystem.

Det ville blitt dramatisk: nybilsalget hadde stupt, CO₂-utslippene ville økt, antall drepte og skadde i trafikken hadde økt, og tusenvis hadde risikert å miste jobben.

Rapporten ble selvsagt spredt til beslutningstakere og omtalt i media. NBF hadde også WLTP på agendaen under Arendals-uka.

Selv om vi er svært fornøyd med beslutningene til regjeringen, gjenstår det fremdeles å se hvilke justeringer som gjøres i komponentene – CO₂, NO_x og vekt. Regjeringsplattformen, Jeløya-erklæringen, er tydelig på at statens inntekter ikke skal økes, men at mer av avgiftene skal flyttes over på utslipp, mindre vektavgift og mer på CO₂ og NO_x. Da er det viktig at politikerne tar hensyn til økningen i utslipp som NEDC 2.0 allerede representerer.

Et annet viktig tema som vi arbeider med, er bruktimporten. NEDC typegodkjente biler fra utlandet (godkjent før 1. september) vil få en stor fordel i avgiftsberegningen.

Stig Morten

LEDER
0318



Verdensledende høykvalitetsmerker fra en distributør - KGK Norge AS



Oljeprodukter



Alkolås og alkoestere



Takbokser



Skreddersydde setetrekk



Calix varme- og ladeprodukter

KGK leverer en lang rekke produkter fra de mest anerkjente produsentene i verden spesielt tilpasset anleggsbransjen til svært konkurransedyktige priser. Alt fra olje, fett og kjemiprodukter til personlig verneutstyr og forbruksmateriell leveres fra KGK for å kunne være en totalleverandør til bransjen.

Kontakt oss på 22 88 46 80 for å høre mer.



KGK



Bertel O. Steen:

Konsernsjef Bjørn Maarud

Jakten på digitale hoder fortsetter

Sist vinter ansatte Bertel O. Steen 17 nye ledere og eksperter for å utvikle nye tjenester for fremtidens bilbruk. Nå har konsernet lyst ut ytterligere 21 spennende nye stillinger.

Bilbransjen er inne i sin største og mest omfattende endring noen gang. Vi kan eie bil, leie bil eller dele bil. Vi kan kjøre elektrisk, plug-in, bensin eller diesel. Bilen blir i økende grad koblet til nett og blir stadig mer selvkjørende. Og dette er bare starten.

Bertel O. Steen har satt seg som mål å spille en viktig rolle og være i tet med utviklingen av morgendagens mobilitetsløsninger.

– Det er store og spennende endringer som ligger foran oss. For selv om bilen er i endring, er en ting helt sikkert: Også i fremtiden vil vi ha behov for å komme oss fra A til B.

Bertel O. Steen skal lede an i utviklin-

HER ER NOEN AV STILLINGENE BERTEL O. STEEN NÅ HAR UTLYST:

- DevOps transformator
- UXlead
- Front end lead
- Business controllere
- Senior financial controllere
- SEO manager
- Forretningsutviklere
- Digital tjenesteutvikler
- Front end utvikler
- Analytikere

gen av morgendagens mobilitetsløsninger og da må vi jakte på de beste folkene. Dersom man vil være med og forme fremtiden, en fremtid som vil prege folks hverdag, har man muligheten nå, sier konsernsjef Bjørn Maarud.

DET ER NÅ DET SKJER

– Vi er i full gang med den viktige omstillingen bransjen står ovenfor. Med nye folk på laget

kommer vi til å lansere nye konsepter for mobilitet, og vi er i dialog med både private og offentlige aktører for å utvikle tjenester som møter folks behov.

I dag er folk tilkoblet gjennom sine smarttelefoner, bilene blir i økende grad tilkoblet nettet og vi ønsker å koble det hele sammen på en måte som forenkler hverdagen. Forbrukeren stiller nye krav og har nye behov, og vi vil møte dem på deres premisser, sier Maarud.

OLJE – NÅ OGSÅ SOM BAG-IN-BOX

Motorolje, girolje, hydraulikkolje, industrioljer – alle oljer fra Kroon-oil er nå tilgjengelig på 20 liters bag-in-box, opplyser markedssjef Sven Borger Fiedler i Relekt.

– Dette gir fordeler både for logistikk og miljø, og det er stort fokus på plastavfall for tiden, legger han til. En tom 20 liters kanne består av 1,1 kg plast, mens posen i bag-in-box'en veier bare 116 gram. Når bag-in-box er tom, kan den flatpakkes og det blir 90 % mindre tomemballasje enn med 20 liters kanner. Det er også meget enkelt å separere

papp og plast. Transport- og lagringsmessig tar bag-in-box 40 % mindre plass enn tradisjonelle kanner. På grunn av kranen er det mye enklere å helle ut olje, og det blir en ren strøm uten skvalping.



NYTT OM NAVN:

CONTINENTAL DEKK NORGE

Hege Eike Lie (39) tar over stillingen som market manager for Continental Dekk Norge AS.

Lie (bildet), som snart har jobbet 15 år i Continental, tiltrådte stillingen 1. september. Hun tar over etter Michaela Platt-Stoeber som har vært market manager i to år, og som nå reiser tilbake til Tyskland.

Hege Eike Lie kommer fra stillingen som marketing manager personbil i Norge, samt interim salg og marketing manager truck i Norge.

– I og med at jeg snart har jobbet 15 år for selskapet kjenner jeg organisasjonen godt. Jeg gleder meg til å fortsette jobben med de langsiktige planene vi har lagt. Et stort fokus for meg blir å gjennomføre planene vi har lagt for å fortsette å vokse, sier Hege Eike Lie.

Lie er utdannet siviløkonom med spesialisering innen mikro- og makroøkonomi på BI. Hun startet i Continental i januar 2004 på kundeservice. Hun var videre trainee hos Continental i Hannover i 1,5 år, der hun ble opplært innen prising, produkt, PR, B2C og B2B brand communication.

Hun ble deretter nordisk marketing manager, med ansvar for å koordinere markedsaktiviteter i Norge, Sverige, Finland og Danmark, i tillegg til jobben som key account manager for nordiske kunder.

Hege Eike Lie mener hele bransjen går inn i en spennende tid.

– Tidene forandrer seg, og utviklingen går raskere og raskere. Hvordan man eier og bruker bil i fremtiden vil trolig endre seg. Biler vil kjøres av seg selv og kanskje det ikke blir vanlig å eie sin egen bil.

Uansett trenger også fremtidens biler dekk, men hvilke aktører som vil påvirke markedet kan nok endre seg, avslutter Eike Lie.



Smarte løsninger fra Calix

Vi i Calix er alltid ute etter å finne nye og smarte løsninger som forenkler hverdagen for deg som monterer bilvarme. Vi tilbyr flere produkter som vil spare deg for mye tid under monteringen.

Waveline

Calix Waveline er en ny serie vifter med lavere støynivå. De har et 360° justerbart hurtigfeste (Quick Clip). Gulvstativ, veggfeste og Quick Clip er inkludert. Ny motorteknikk øker effektiviteten. Viften har også automatisk beskyttelse mot overoppheting. Leveres i tre ulike effektutgaver; 1200W, 1700W og 2000W.

Bilvarme via app

Meget enkel montering da bluetoothenheten monteres i stedet for grenuttaket og kobles til plus og minus. Deretter styres bilvarmen enkelt via en app på mobilen.

Quick Clip

Med Quick Clip monterer du kupèvarmeren i bilen på bare noen sekunder - helt uten verktøy! Festet er et universalt hurtigfeste som passer til de aller fleste moderne biler.

Forgreningsuttak med tre utganger

Det nye smarte forgreningsuttaket gjør det mulig å velge hvilken vei du ønsker at skjøtekablene skal gå. Alternativt kan du benytte den tredje utgangen til en Calix batterilader.



RASK OG ENKEL AC-BEHANDLING

Det lover Releka om BG Frigi-Clean, som er en rengjøringsløsning designet for raskt og effektivt å fjerne akkumulert forurensning, bakterier, mugg, sporer, sopp, rusk og nikotinrester fra bilens A/C-fordamper.



Den skummer opp og fyller fullstendig fordamperkjernen. Skummet løser opp forurensningene som renner ut av dreneringsrøret under kjøretøyet. Dermed blir det større luftvolum, og 100 % effektivitet igjen gjennom fordamperkjerner.



ENDA EN UTMERKELSE TIL DAFS NYE XF-SERIE

Nye DAF XF har vunnet sin fjerde «Årets lastebil»-tittel. Operatører og sjåfører i Slovakia har stemt frem DAFs nye langtransportbil som «Beste lastebil 2018». Prisen deles ut av det slovakiske bladet Transport a Logistika. Bladets leser skrøt spesielt av DAF-nyheten på grunn av avansert teknologi, lave driftskostnader og førsteklasses førerkomfort.

Prisen følger nye XFs tidligere utmerkelse, inkludert «Årets internasjonale lastebil 2018», samt nasjonale utmerkelse i Polen og Slovenia.

– Nye DAF XF ble kåret til Beste lastebil 2018 takket være kjøretøyets driftseffektivitet, drivverk med innovativ teknologi samt optimal førerkomforten, sier Viliam Bujna, daglig leder for LUXUR Media og utgiver av Transport a Logistika.



Volmax, Bil-Service og bilSpiten:

Bilselskaper danner storkonsern

Tre tradisjonsrike selskaper med til sammen 150 års historie blir en av landets største bil- og lastebilforhandlere. Nå posisjonerer det for videre vekst med sterk satsning på teknologi og kompetanseutvikling.

De neste årene skal det også investeres 400 millioner i eiendom, som blir et eget forretningsområde i det nye konsernet.

Konsernet, som vil hete Cognia, vil få en årsmotsetning på rundt 2,5 milliarder, og ha rundt 450 ansatte fordelt på 13 lokasjoner i Vestfold, Buskerud, Telemark, Hedmark og Østfold.

– Eiersammenslutningen er et resultat av et felles ønske om å skape et sterkt konsern og posisjonere det for vekst. Ikke minst vil vi rigge oss for endringene bilbransjen står i, og som vil prege vår virksomhet i årene fremover.

Bilselskapene drives videre under samme navn og samme ledelse som i dag. I tillegg etableres to nye selskaper, Cognia Eiendom og Cognia Technology, forteller Grant T. Larsen som blir konsernsjef for Cognia, i tillegg til å lede Volmax som tidligere.

EIENDOM, TEKNOLOGI OG KOMPETANSE

– Ved å forene våre eierinteresser i en konsernmodell, får vi tilført finansielle muskler som gjør at vi kan foreta investeringer i eiendom, teknologi og ikke minst kompetanse. Disse faktorene vil bli avgjørende for å utvikle kjernevirksomheten, som er bil og lastebil.

Bilbransjen er i omstilling der ny teknologi utfordrer eksisterende forretningsmodeller. For oss blir teknologi og eiendom viktige premissleverandører for å utvikle kjernevirksomheten, legge til rette for vekst og sikre arbeidsplasser.

Gjennom eiendomsselskapet skal vi de nærmeste årene investere 400 millioner, både i eksisterende portefølje, og også i nye eiendomsprosjekter som kan være næring

COGNIA AS

Årlig omsetning: 2,5 mrd. **Antall ansatte:** 442
Konsernledelse: Grant T. Larsen, konsernsjef, Nils Fredriksen, CFO og Marius Spiten-Nysæter, CSO
Fire forretningsområder: Personbil, Lastebil, Eiendom, Teknologi
 Hovedkontor i Sandefjord

VOLMAX AS (LASTEBIL)

Etablert i 1997 **Omsetning 2017:** 1 mrd.
Adm. dir.: Grant T. Larsen **Ansatte:** 235
 Hovedkontor i Sandefjord
Lokasjoner: Sandefjord, Larvik, Kongsberg, Vikersund, Skien, Råde, Hamar og Kongsvinger.

BIL-SERVICE PERSONBILER AS

Etablert i 1937 **Omsetning 2017:** 972 mill.
Adm. dir.: Dag Liverød **Ansatte:** 175
 Hovedkontor i Sandefjord
Lokasjoner: Tønsberg, Sandefjord, Larvik og Holmestrand

BILSPITEN AS (PERSONBIL)

Etablert i 1959 **Omsetning 2017:** 248 mill.
Adm. dir.: Marius Spiten-Nysæter
Antall ansatte: 26
 Hovedkontor i Kongsberg

eller bolig, forteller Marius Spiten-Nysæter, direktør for forretningsutvikling i Cognia.

SPENNENDE SAMMENSLÅING

Virksomheten i de tre selskapene har lange tradisjoner med Volvo, både på personbil- og lastebilsiden. I det nye konsernet vil det være én dedikert ansvarlig for Volvo personbil.

– Dette er en veldig spennende sammenslåing, som vi tror svarer bra på de utfordringene bilbransjen står ovenfor fremover. Våre interesser er godt ivarett og vi ser at den nye eiersammenslutningen legger et solid grunnlag for videre vekst, sier Øystein Herland, administrerende direktør i Volvo Car Norway.



BRADBURY H 8903/1E

Elektrohydraulisk sakseløfter. Kapasitet 3,2 tonn. Løftehøyde 1900 mm. Byggehøyde 105 mm.

Pris fra kr. **41.000,-**
Leasing fra kr. 839,-



BRADBURY

BRADBURY H8101MEMK 2

Mobil sakseløfter.
Kapasitet 3,0 tonn.
Løftehøyde 960 mm.
Byggehøyde 105 mm.

Pris fra kr. **28.900,-**
Leasing fra kr. 592,-



AUTOP STENHOJ MagiX 30 - MagiX 35

Elektrohydraulisk sakseløfter. Maks løftehøyde 1900 mm. Byggehøyde 105 mm. Kan leveres med galvanisert plattform og bunnramme. Kan leveres for nedfelling i gulv eller montering direkte på gulv. 30 Kapasitet 3,0 tonn. 35 Kapasitet 3,5 tonn.

30 fra kr. **58.900,-**
Leasing fra kr. 1206,-

35 pris fra kr. **69.600,-**
Leasing fra kr. 1425,-

PROLINE 650 / PROLINE 680

Avbalanseringsmaskin med software tilpasset alle typer alu og stålfelger til bil/SUV/MC. Indre målearm som legger inn avstand og diameter automatisk. Kan også utstyres med sensor for å måle bredde. Monitor inkl. i pris Proline 680. Proline 650 leveres med display.



650 Pris fra kr. **18.990,-**
Leasing fra kr. 389,-

680 Pris fra kr. **27.500,-**
Leasing fra kr. 563,-

EM 9380C XLine

Elektronisk avbalanseringsmaskin for person, vare og MC. Designet for maksimal tilgang på innsiden av hjul. AWD Automatsensor for måling av hjulbredde (tillegg). LCD display inkl. i pris i EM9350 XLine. EM9380 XLine inkl.monitor. EM9380C XLine inkl. pneumatisk oppspenning og monitor.



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

Avbildet modell
EM9380C XLine

EM 9380 XLine
Pris fra kr. **39.750,-**
Leasing fra kr. 814,-

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

SP2300



Pris fra kr. **24.500,-**
Leasing fra kr. 502,-

Pakkepris kr. **39.900,-**
Leasing fra kr. 817,-



A222 med hjelpearms SP2300

Dekkomlegger for opp til 22" felger (Utv. oppspenning) med pneumatisk tilting av tårn. Max D = 1000 Max bredde 12,5" Kan bestilles med sjokkfiller og hjelpearms. Pakkepris inkluderer: A222 med SP2300 hjelpearms.



Pneumatisk hjelpearms



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

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

A2025 med hjelpearms SP2000 og pneumatisk hjelpearms

Dekkomlegger med tipptårn og luftlåsning av monteringshode. Justerbar bead-løser. Kapasitet 10"-22" (14"-26"). Pakkepris inkluderer: A2025 med SP2000 hjelpearms og pneumatisk hjelpearms.

A2025 med hjelpearms SP2000



VERKSTED INDUSTRI SERVICE AS

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

JB MASKIN
TEKNIKK

Oslo / Ålesund / Bergen / Stavanger / Trondheim
tlf: 63 87 77 99
www.jbmaskinteknikk.no

Agder Supply AS

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

PREQAS

Oslo / Ålesund / Bergen / Stavanger
tlf: 63 87 77 99
www.facebook.com/pregas

VERKSTED SERVICE
VERKSTEDUTSTYR FOR PROFESJONELLE

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

BILUTSTYR
NOR AS

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

VUG
NORGE

Alle oppgitte priser er eks. mva og frakt. Oppgitte priser er gjeldende til 31.10.2018. Leasing basert på 5 års leieavtale. Etablerings-/faktura-gebyr 990,-/105,- Bilder kan innholde ekstra utstyr som er tillegg i pris. Forbehold om trykkfeil.

VOLVO CAR NORWAY

ERIK TROSBY tiltrådte i sommer som ny PR- og kommunikasjonssjef i Volvo Car Norway. Erik har de siste par årene jobbet som partner i JCPR hvor han har jobbet med et stort utvalg av kunder fra ulike bransjer med utfordringer over et bredt spekter.

GILL GRUPPEN

MARIUS GJENGSTØ (29) er ansatt som ny økonomisjef i Gill Gruppen. Marius er statsautorisert revisor, har en Master i regnskap og revisjon fra BI, og har jobbet i RSM siden 2010.

– Vi er veldig fornøyd med ansettelsen av Marius, som har jobbet tett med flere av selskapsene i Gill Gruppen som revisor i RSM, sier konsernsjef Leif Madsberg i en kommentar.

Gill Gruppen har nylig reorganisert seg, og vi ser det som nyttig og nødvendig å få inn yngre krefter i organisasjonen vår, avslutter Madsberg.



Fra venstre Harald Frigstad, Lars B. Hansen og Carl-Einar Haug.

BIRGER N. HAUG

HARALD FRIGSTAD (50) er ansatt som CEO i Birger N. Haug Holding AS, med styreansvar også i Birger N. Haug AS.

Harald Frigstad har 23 års erfaring fra Møller Mobility Group i mange ulike lederroller, den siste som adm. direktør for alle Møller Bil Norges egneide forhandlere.

For kort tid siden overtok **LARS BORGER HANSEN** som adm. direktør i Birger N. Haug AS. Han har tidligere erfaring fra blant annet NAF og dekkbransjen, og som konsulent fra omstillingsprosesser i næringslivet.

Etter snart 50 år med hovedansvaret for Birger N. Haug-gruppen ønsket Carl-Einar Haug (70) å trappe noe ned.

Gruppen har i dag 300 medarbeidere, og vil i år omsette for over 2 milliarder kroner. Carl-Einar Haug vil fortsette som styreleder i Birger N. Haug Holding AS.

– Med de endringer som nå er gjort i ledelse og styre, sammen med gode agenturer som Nissan, Subaru og Hyundai, og med god anlegg-struktur og kapasitet, mener vi at gruppen er godt posisjonert for en positiv utvikling de kommende årene, sier Carl-Einar Haug.



DEKKMANN

Dekkmann har ansatt Erik Frey Olsen som ny kjedesjef og Anders Engum som ny franchise manager.

ERIK FREY OLSEN (48) har ti år bak seg i Reitan Gruppen, og var senest salgssjef hos Rema 1000 etter å ha vært regionsdirektør i Reitan Convenience i en årrekke.

– Forutsatt at vi har kontroll på kostnadene, løser omsetningsvekst alle problemer. Vi må alle sammen alltid huske at kunden er vår øverste sjef. Alt vi gjør må derfor sikre at våre kunder får en imponerende opplevelse med Dekkmann.

Resultatene skapes ute på avdelingene, og jeg vet at Dekkmann har en rekke dyktige ansatte som jeg gleder meg til å bli bedre kjent med over hele landet, sier Olsen.

ANDERS ENGUM (33) kommer fra jobben som økonomisjef hos Continental, som eier Dekkmann. Engum startet i Continental for over åtte år siden som business controller. Nå går han inn i rollen som franchise manager hos Dekkmann.

– Jeg gleder meg veldig, og det er spennende å videreutvikle franchise-konseptet til Dekkmann. Vi har et svært godt konsept som vi nå ser begynner å få godt fotfeste i markedet.

HARALD A. MØLLER

MORTEN MOUM er ansatt som ny kommunikasjonssjef for merkene Audi, SEAT og Skoda i Harald A. Møller AS. Han har tiltrådt stillingen, og får en sentral rolle i selskapets nyorganisering av kommunikasjonsarbeidet.

– Nå spisser vi kommunikasjons- og markedsarbeidet vårt, for enda bedre å kunne utforske alle de mulighetene som ligger foran oss. Markedet endrer seg, vi forvalter sterke merkevarer og nå organiserer vi oss for å bli enda tydeligere overfor enda flere målgrupper. Moum blir en sentral del av dette arbeidet, sier Ulf Tore Hekneby, adm. direktør i Harald A. Møller AS.

Morten Moum er utdannet innen internasjonale studier og journalistikk, blant annet med bachelorstudier i journalistikk fra Høgskolen i Oslo og Akershus, og en mastergrad fra University of London. Han har erfaring fra Aller Medias bilredaksjon og kommer senest fra stillingen som digital innholdsprodusent i Storebrand.

SPESIALTILBUD I OKTOBER



Muttertrekker 1/2"
Twin-Hammer.
3 posisjoner høyre
og 1 venstre
Maks styrke: 1054 Nm
9000 rpm.
Vekt: 2,04 kg

RC2775

KR 1.195



Muttertrekker 1/2"
12000 rpm
Maks styrke: 624Nm
Vekt: 1,2 kg

RC2850

KR 2.695



Muttertrekker 3/8"
12000 rpm
Maks styrke: 583 Nm
Vekt: 1,2 kg

RC660

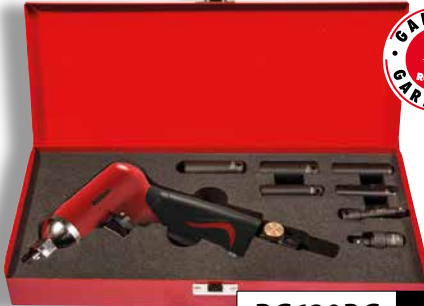
KR 2.895



Muttertrekker 3/8" Stubby
(Finnes også i 1/2" RC2751)
7500 rpm
Maks styrke: 434 Nm
Vekt: 1,3 kg

RC2690

KR 2.645



Muttertrekker 1/4"
Twin-Hammer.
I koffert med tilbehør
Maks styrke i 4 stillinger:
10-20-30-40 Nm
10000 rpm.
Vekt: 2 kg

RC630BC

KR 1.495



Muttertrekker 1 1/2"
Twin-Hammer.
Maks styrke: 4000Nm
Vekt: 23 kg

RC770

KR 15.890



Muttertrekker 1" med lang tange
Twin-Hammer.
Maks styrke: 3000Nm
Vekt: 8,3 kg

RC765BL

KR 10.795



Muttertrekker 1" med lang tange
Twin-Hammer.
Maks styrke: 6000Nm
Vekt: 7,8 kg

RC766

KR 6.695

HJELPESTARTER 12V - 24V

HØY KAPASITET 40000mAh

AUTOSWITCH FOR 12V OG 24V KJØRETØY

2000A 24V STRØMTOPP

REF: VDMS122400



VEIER KUN
2,3 KG



VDMS122400

BOOSTER 12V og 24V

Batterikapasitet: 40000mAh (148Wh)
Størrelse: 248x248x96 mm
Vekt: 2250 g
Hurtiglading (5V/2.4A, 9V/ 2A, 12V/1.5A)
Inngang: 5V/1A, 5V/2.1A, mobiltelefon, nettbrett, laptop, andre digitale enheter.
Utgang: 12V/10A-12V belysning, produkt, Dekkmålere etc. 3V LED lys. 12V bil hjelpestarter, 24V bil hjelpestarter 1000A
Startstrøm: 2000A
Toppstrøm: 2000A
Driftstemperatur: -20°C - 40°C
Levetid: > 1000 cycles



RODAC International

SAM GROUP SAM



Tralere

Toppstrøm: 1100A



Spesialjaretey

Toppstrøm: 960A



Mobilkraner

Toppstrøm: 1500A



Arbeidsmaskiner

Toppstrøm: 1200A

Be om å få tilsendt den nye 32 siders salgs-brosjyren som e-post (Størrelse 12 MB)

LYSJUSTERINGS APPARAT

Denne justeringsenheten overholder alle retningslinjer som er angitt for riktig justering av frontlysene dine, inkludert kravene angitt av tysk TÜV. Justeringsenheten kan brukes til å justere fjernlys og nærllys og, kan også brukes til lastebiler. Passer for alle lyskilder (halogen, xenon / bixenon og led / biled).



RQHL06

KR 17.950



OKTOBERTILBUD.
Alle priser er ekskl. mva.
VI ER LANDSDEKKENDE
LEVERAØNDØR AV RODAC/
SAM, AUTOROBOT OG GYS
PRODUKTER

Introduksjonspris

4.797

Dataliner®

Dataliner Norge AS, Løkkevegen 12, 2260 Kirkenær.
Vareadresse: Meierivegen 2, 2260 Kirkenær
Mob: 90041047 www.dataliner.no E-post: info@dataliner.no



Politiske seire og kompleks fremtid

Hvis vi skal tillate oss å være litt ubeskjedne i NBF, vil vi hevde at uten oss hadde vi ikke fått en god overgang fra gammel typegodkjenning (NEDC) til ny typegodkjenning (WLTP). Når Siv Jensen bekrefter at Norge fortsetter med omregning av WLTP-verdiene til NEDC 2.0 verdier også i 2019 er det en stor seier.

AV **EGIL STEINSLAND** NORGES BILBRANSJEFORBUND

Asikre gode rammevilkår for bransjen er et av kjerneområdene til NBF. Med gjennomslag for hvordan politikerne håndterer overgangen til WLTP våger vi å si at kontingenten var verdt hver krone. Konsekvensene hvis regjeringen ikke hadde funnet en god overgang ville vært dramatisk – du kan lese mer om hele temaet i bladet.

Bilbransjen står midt inne i tidenes transformasjon når vi går fra en bilpark som er 100 prosent fossildrevet til i stadig større grad få innslag av elektriske biler (rene elbiler, hybrider og plug-in hybrider). Endringene gir først store utslag innenfor nybil-salget, konsekvensene i brukbilmarkedet kommer, og til slutt vil det for alvor innvirke på servicemarkedet.

Egne analyser og rapporter fra ICDP viser at inntektspotensialet hos en elbil er betydelig lavere enn en fossildrevet bil. Anslagsvis leverer en elbil 70 prosent av timene på et verksted og 60 prosent av deleomsetning. Konsekvensen for et verksted med åtte mekanikere der 30 prosent av bilparken blir elektrisk vil medføre en reduksjon på 2,4 millioner i resultat! Egne analyser anslår at totalt timevolum i servicemarkedet vil reduseres med 13,5 prosent (1,5 millioner

timer) frem mot 2030, gitt at det selges kun nullutslippsbiler etter 2025, og uten at nye forretningsområder skapes.

Samtidig blir bilene stadig mer digitale og tilkoblede. Det er bare et spørsmål om tid før bilene ikke trenger å være på et verksted for å oppdatere programvare.

Servicemarkedet har fremdeles et stort potensial i å utnytte hele markedet og inntektspotensial som hver enkelt bil (kunde) representerer. Digitalisering og oppkoblede biler (connected cars) gir økt mulighet for kontinuerlig kundekontakt, og levering av tjenester i bilen.

Årets servicemarkedskonferanse, Servicemarked18, arrangeres 8. – 9. oktober. Vi har kalt konferansen «*Den norske revolusjonen – elektrisk, tilkoblet og kompleks*». Servicemarkedet er på vei inn i en revolusjon og fremtiden blir mer kompleks enn det tidligere har vært. Vi må finne andre måter å tjene penger på og vi må tilpasse organisasjonen til en ny virkelighet. Det er ikke sikkert det blir så veldig mye vanskeligere å drive verksted, men det blir annerledes!

Det lønner seg å være forberedt, derfor arrangerer vi Servicemarked18 så du kan høre fra dem med kunnskap og erfaring. Du kan lese mer om konferansen i bladet.

*For påmelding besøk
vår hjemmeside
www.nbf.no.*








Illustrasjonsfoto:
Shutterstock

Utvid din bilvask forretning.



Øk din vaskeomsetning betydelig og med over 20 % ved å bruke **EasyCarWash**.

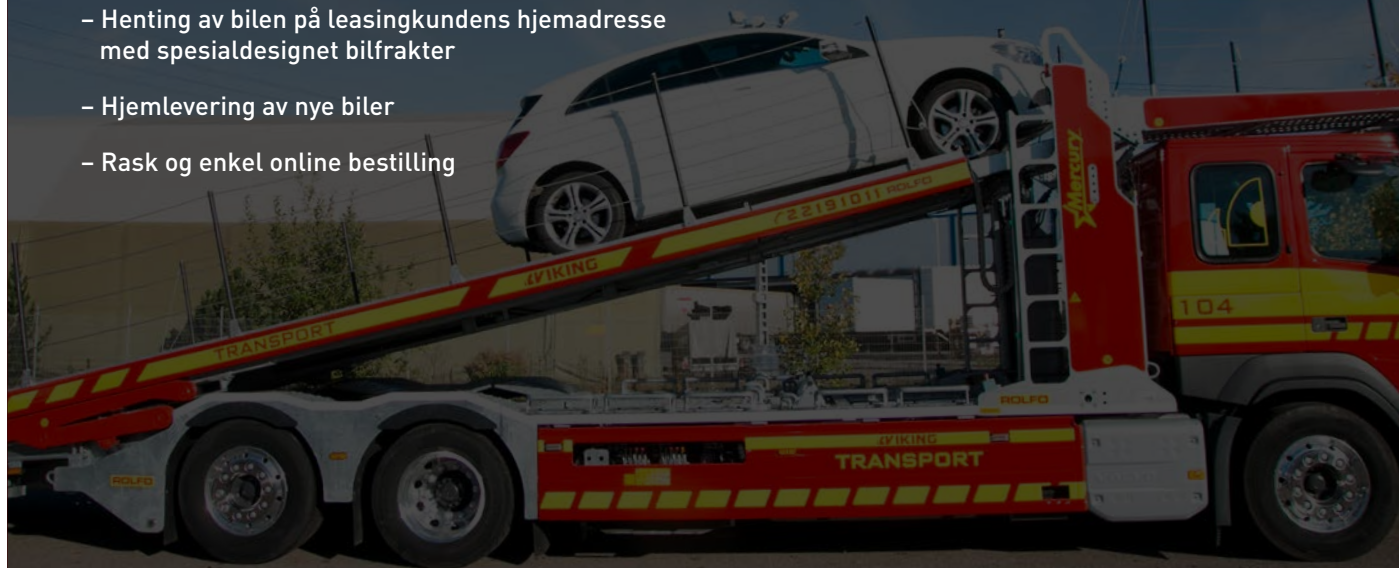
Ta kontakt med oss NÅ
E post. salg@washtec.no

www.washtec.no     



VIKING INTRODUSERER EFFEKTIV LOKALTRANSPORT

- Henter og bringer fra 1 til 5 biler samtidig
- Transport mellom forhandlere, og til og fra verksted
- Henting av bilen på leasingkundens hjemadresse med spesialdesignet bilfrakter
- Hjemlevering av nye biler
- Rask og enkel online bestilling



For nærmere info – kontakt oss i dag: kjell.rese@vikingredning.no, tlf.: 900 39 270. www.vikingredning.no



Største Audi-forhandler finner du i Drammen



Audi-teamet på Åssiden er strålende fornøyd med salgstallene så langt i år! Fra venstre Svein Morten Bergh, Espen Andersen, Morten Laupardt, Anders Hovde, Haakon Ølmheim og Magnus Løver (Håvard Grønberg var ikke til stede da bildet ble tatt).

Landets største Audi-forhandler er vel å finne i Oslo eller Bærum, tenker du sikkert. Eller kanskje i Bergen, Trondheim eller Stavanger? Men nei, lista toppes av forhandleren i bydelen Åssiden i Drammen. Privateide Albjerk Bil selger fine biler som aldri før, og er hittil i år Norges største forhandler av Audi, 15 biler foran forhandlerkollegaen i Asker og Bærum.

AV **FRANK WILLIKSEN**

Fjoråret endte også på pallplass – da var Audi-forhandleren i Drammen tredje størst blant norske Audi-forhandlere.

Salgssjef Haakon Ølmheim lar seg likevel ikke vippe av pinnen av tosfret markedsandel, som merket av og til har, og minner om at 2017 endte med 9,5 prosent. Albjerks markedsandel i Drammens-distriktet var dermed over det dobbelte av landsgjennomsnittet, og slik har det fortsatt også i år.

– Nå handler det om å fortsette og prestere – vi er sultne på mer suksess, fastslår han overfor Bilbransjen.

Alt fungerer godt!

– Hva er hemmeligheten bak suksessen?

– Det er mer enn ett svar på dette spørsmålet. Vi klarer å holde koken godt hele tiden, og vi har sørget for å ha en god leveringssituasjon slik at vi alltid har biler for rask levering.

Så er det ikke minst viktig at vi har en god bedrift med flinke folk og gjennomarbeidet logistikk – her fungerer alt godt, med kompetente folk i alle avdelinger.

Våre verdier er Ansvar, Lagspill, Initiativ og Stolthet, og dette er mye mer enn bare ord på et papir – det er med oss i alt vi gjør, fastslår Ølmheim.

A3 e-tron bestselger

– Er det noen enkeltmodell som har bidratt ekstra til fremgangen?

– Ja, Audi A3 e-tron slapp avgiftsøkning fra 1. juli, og er fortsatt en svært ettertraktet modell. Den var en suksess da den kom – og den fortsetter å være en suksess.

A3 e-tron er en veldig riktig bil for mange, og det til en god pris. Grunnmodellen starter på 361.600 kroner, og snittprisen for bilene vi leverer ligger rundt 400.000 for en svært godt utstyrt bil.

I tillegg har vår andre lade-hybrid – Q7 – solgt kjempegodt, og vi har hatt jevnt god etterspørsel etter modeller som A4 Allroad og Q5, begge de siste med dieselmotor, legger han til.

– Vi er sikre på at både bensin- og dieselmotiller vil fortsette å være viktige for oss lenge ennå, og er så heldige å ha en foroverlent produsent, som alltid er i tet på ny teknologi og design.

En ekstra styrke har vi takket være en eier som har både vilje og evne til å satse, og som sørger for at forholdene ligger optimalt til rette for at vi skal kunne prestere på topp, fastslår han. ►

Spiller hverandre gode

Likevel er sterk lagånd og god bedriftskultur vel så viktige årsaker som attraktive modeller:

– Her på salgsavdelingen er vi så heldige å ha med oss tre ringrever med lang fartstid og mye erfaring. Felles for dem er en stor kundebank, høyt servicenivå og høy andel gjenkjøp – foruten stor vilje til å dele kunnskap og erfaringer med yngre, sultne selgere. Motsatt vei går hjelp med å tilegne seg ny, digital teknologi.

Uten disse ringrevene ville vi aldri ha klart å nå de resultatene vi nå ser.

Her hos Albjerk Bil på Åssiden har vi gjennom hele bedriften et kjempegodt team som utfyller hverandre, og som forstår verdien ved å spille hverandre gode – hele tiden.

Det vi scorer på kundetilfredshetsundersøkelser, bekrefter til fulle hvorfor så mange velger å kjøpe Audi hos oss, sier han videre.

Nå kommer Audi e-tron!

Nå gleder Audi-teamet på Åssiden seg til salgsstart for den nye el-modellen Audi e-tron, som vil kunne bestilles i løpet av høsten.

– *Må kundene også her regne med lang ventetid på bil?*

– Nei, det legges opp til god produksjonskapasitet. De som bestiller bil nå snart, vil få bil i første halvår neste år.

– *Og prisen, hvor ender den?*

– Vi har foreløpig bare fått en prisindikasjon for Tyskland på ca. 80.000 euro, inkludert tysk moms på 19 prosent. Dette tilsvarer for tiden ca. 765.000 kroner. Norsk pris har vi ennå ikke fått.

– *Hvilke forventninger har dere til salget av e-tron?*

– Vi kommer til å få godt salg av Audi e-tron. Interessen er kjempestor, og vi forventer å selge rundt 300 slike biler allerede før årsskiftet, slutter salgssjef Haakon Ølmheim. ■



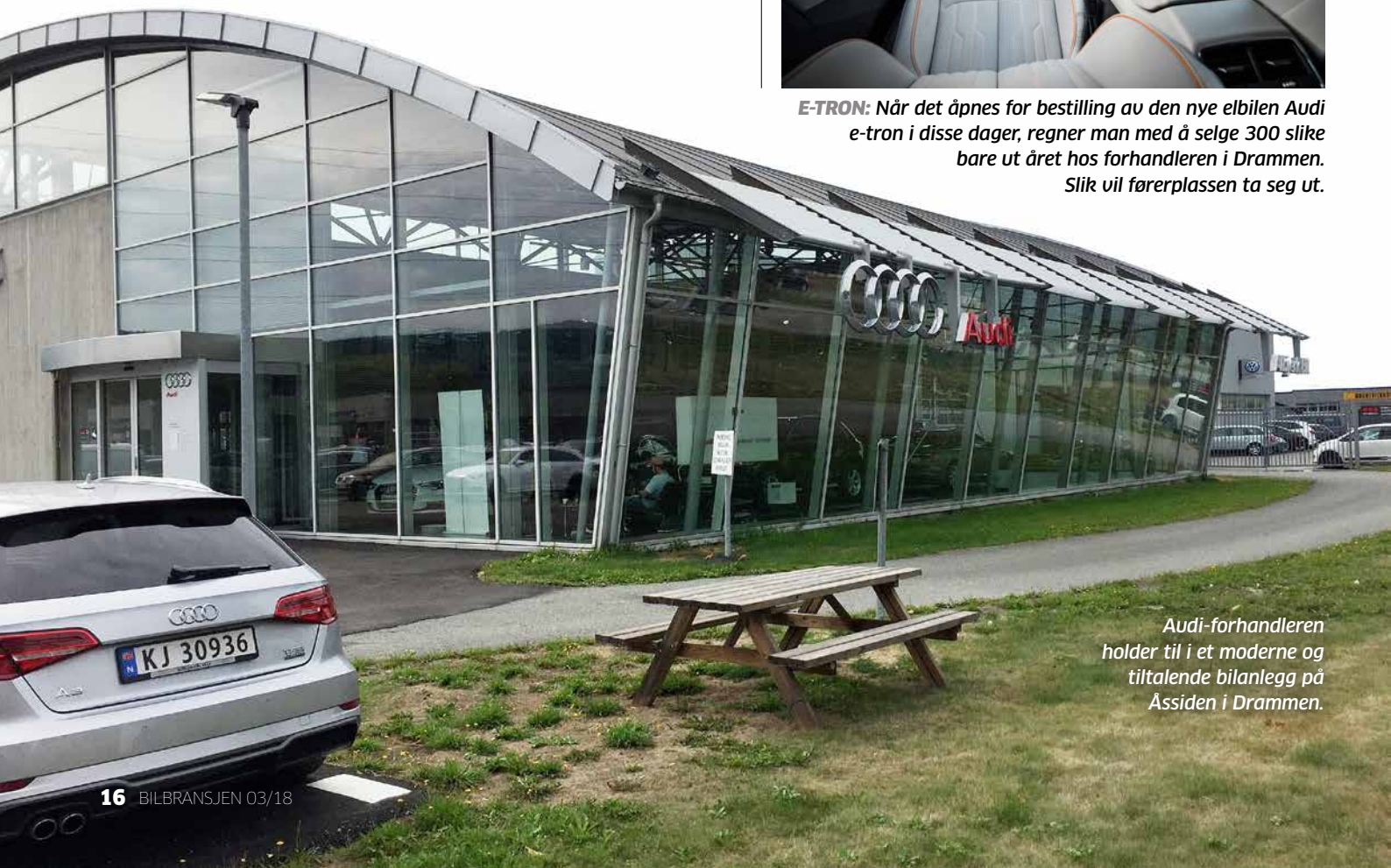
A3: har vært en suksessmodell for Audi i en årrekke, og selger fortsatt meget godt.



Q7: Store og rommelige Audi Q7 som lade-hybrid er et populært bilvalg for mange.



E-TRON: Når det åpnes for bestilling av den nye elbilen Audi e-tron i disse dager, regner man med å selge 300 slike bare ut året hos forhandleren i Drammen. Slik vil førerplassen ta seg ut.



Audi-forhandleren holder til i et moderne og tiltalende bilanlegg på Åssiden i Drammen.

KONFORT 760R

for R1234yf, m. printer og støvtrekk.
V. nr. Z06751

37.500
eks. mva



R1234yf kjølegass

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

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

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

Kontakt

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



TEXA



Service pakke

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

pris kr. 8.795,- eks. mva

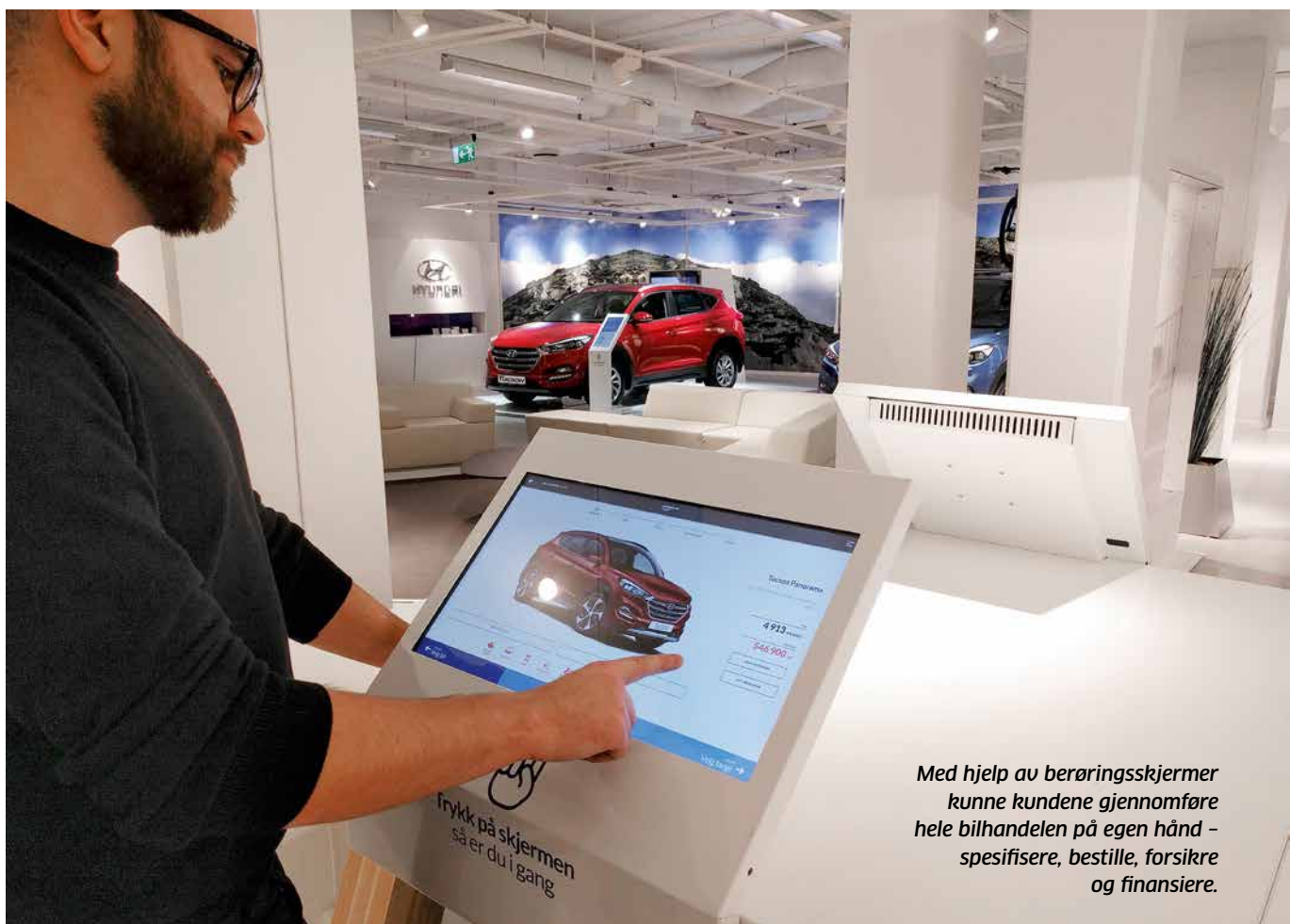
Elektro Partner AS • Gilhusveien 7A • Tlf 334 67 370 • www.elektropartner.dk/no • norge@elektropartner.dk

Gi kunden en varm bil - uavhengig av været

Vet du hvor mange bruttofortjeneste-kroner det gir deg ved å montere Webasto bilvarmer?

Ta kontakt med oss så kan vi vise deg mulighetene:
Kundeservice-norge@webasto.com
Telefon 611 62 000

Webasto
Feel the Drive



Med hjelp av berøringsskjermer kunne kundene gjennomføre hele bilhandelen på egen hånd – spesifisere, bestille, forsikre og finansiere.

Når du først er på kjøpesenteret: **Kjøp en bil også...**

«Dersom berget ikke vil komme til Mohammed, får Mohammed komme til berget» – slik tenker flere og flere norske bilforhandlere. Som et svar på stadig mindre besøk i tradisjonelle bilbutikker, dukker det nå opp små bilutsalgs og showrom på kjøpesentere.

AV FRANK WILLIKSEN

Med andre ord: Hvis kundene ikke vil komme til oss, får vi komme dit kundene faktisk er, tenker stadig flere. En forhandler som har omsatt dette til praksis med stort hell, er Bertel O. Steen Buskerud, forhandler av Mercedes-Benz, Peugeot og Kia på Kjellstad ved Drammen.

Også her blir kundebesøkene i butikk sjeldnere og sjeldnere, men på det store kjøpesenteret Gulskogen senter i Drammen er trenden motsatt. Det populære senteret besøkes ukentlig av rundt 60.000 handleglade.



STORT LOKALE: Cartopias lokale på Gulskogen senter var stort – alt for stort, skulle det vise seg.

Der kundene er

Siden februar 2017 er en liten filial av Bertel O. Steen Buskerud det første kundene møter når de kommer inn hovedinngangen til senteret. Her kan folk titte, teste og kjøpe bil, og butikken er betjent det meste av senterets åpningstid, forteller markedssjef Nils Tangen til Bilbransjen.

–Vi opplevde som andre manglende gulvtrafikk i butikken. Derfor måtte vi ut der kundene er, og få steder er det flere av dem enn på Gulskogen senter.

94 biler i fjor

– Hva er erfaringene så langt?

– Det fungerer! Vi selger bra med biler her – det ble 94 i tallet i fjor. Det største antallet var Mercedes-Benz, men dette kan også ha sammenheng med at dette merket var her mest i løpet av året. Merkene ruller, men hvor lenge det enkelte merket står her kan blant annet ha med lansering av nye modeller og kampanjer å gjøre, sier han.

Bertel O. Steen Buskerud er leietaker på Gulskogen senter på linje med senterets øvrige butikker.

Skulle ha loff – kjøpte bil!

– Hva slags reaksjoner får dere fra senter-kundene?

– Folk synes dette er noe nytt og spennende. Det er enkelt å handle hos oss, og vi gir dem en tilgjengelighet som veldig mange har kommentert verdien av, sier Nils Tangen, som legger til at butikken solgte 10 biler bare i løpet av Black Friday.

Ytterligere en morsom bekreftelse på at dette konseptet fungerer, er dessuten at man solgte bil til en kunde som bare var innom senteret for å kjøpe en loff!

Cartopia var først ute

Først ute med betjent bilbutikk i kjøpesenter var imidlertid Cartopia AS, som åpnet på Gulskogen senter i mai 2016. Bak



SUKSESS: Bertel O. Steen Buskerud har suksess med sin bilbutikk ved hovedinngangen på Gulskogen senter.

dette firmaet står fetterne Vemund Hassel og Vigbjørn Hassel Vaage.

Vemund var daglig leder i Centralgaragen siden tidlig i 2012, og Vigbjørn vendte hjem etter mange år i hotellbransjen i utlandet for å bistå med driften videre av Mazda- og Hyundai-forhandleren på elvebredden på Landfalløya i Drammen.

Centralgaragen er imidlertid en liten aktør, og de to driftige unge karene så mange utfordringer å diskutere.

Satse på noe nytt

– Vi ville ikke bare sitte og vente på innovasjon, og frykte for ►

Official Team Supplier



Vi har den nye formelen for din suksess
Permasolid® HS Race Clear Coat 8700.



Hi-TEC Performance **Classic**

An Axalta Coating Systems Brand



Ta innersvingen med vår splitter nye Permasolid® HS Race Clear Coat 8700.

Denne brukervennlige klarlakken passer for alle typer reparasjoner og har fleksible tørketider på bare 15 min. (60 ° C) eller 30 min. (40 ° C).

Du oppnår raskere arbeidsprosess og redusert energiforbruk. Takket være den nye harpiksteknologien kan du polere og montere direkte etter nedkjøling og sluttresultatet gir deg en suveren høyglans – hver gang!

Prøv din nye formel for suksess – nyt fordelene av ren verdensklasse.

Spies Hecker – helt enkelt nærmere





MAI 2016: Her har Jacob Hong, President i Hyundai Motor Norge, nettopp klippet snoren som markerte den offisielle åpningen av Cartopia. Han flankeres av Vigbjørn Hassel Vaage (t.v.) og Vemund Hassel.

hva den ville få av konsekvenser for oss – vi ville prøve å snu litt på ting; gå foran og prøve noe nytt, forteller Vigbjørn Hassel Vaage (32) til Bilbransjen.

Dermed ble Cartopia AS etablert, og skilt ut fra Centralgaragen. Firmaet skulle drive Hyundai-butikk på Gulskogen senter.

– Vi ville være der kundene er, fremfor at de skal komme til oss, og med senterets lange åpningstider kunne vi tilby en helt ny tilgjengelighet. Samtidig ville vi digitalisere bilkjøpsprosessen, slik at kunden selv kunne spesifisere, bestille, forsikre og finansiere sin bil via en av flere skjermer i lokalet helt på egen hånd, forteller Vigbjørn Hassel Vaage.

Egenutviklet programvare

Ferdig programvare som kunne løse dette tilfredsstillende fantes ikke, så de to brukte derfor mye tid og ressurser på å utvikle skreddersydd programvare selv. Denne prosessen ga åpenbart mersmak – Vemund sitter for tiden på skolebenken for å videreutdanne seg i nettopp programmering!

– *Hvor mye inspirasjon hentet dere fra RockCar-prosjektet i England, med tre Hyundai-butikker i forskjellige kjøpesentre?*

– Vi hadde absolutt et sideblikk til RockCar etter at vi leste om prosjektet sent på året 2015. Det var fascinerende å se at andre gjorde mer og mindre akkurat det samme som vi var i ferd med, sier Vigbjørn.

Hyundai aktivt med

– *Hvordan var interessen for prosjektet fra omgivelsene?*

– Den var stor. Alle de store aktørene vi snakket med, viste enorm nysgjerrighet.

– *Hvorfor ble det Hyundai?*

– Det var naturlig at det måtte bli ett av merkene Centralgaragen representerte. Adm. direktør Thomas Rosvold i Hyundai viste stor positivitet til nye ting, og Hyundai har vært med både på forberedelser og finansiering, foruten å støtte oss hele veien, forteller han videre.

Etter drøyt et år var det likevel slutt. Da hadde Cartopia levert 30-40 biler, som langt fra var nok til å forsvare fortsatt drift.

For lang leveringstid – for stort lokale

– *Hva gikk galt?*

– Flere ting. Vi satte opp dette før Hyundai Ioniq kom. Men da den meldte seg, solgte vi 8 biler i februar 2017! Der og da så det lyst ut, men så spratt leveringstiden for modellen opp til 12 måneder, og dermed var det nærmest bråstopp.

En slik leveringstid syntes ikke kundene stemte med den enkelheten vi lovet, og dette tok lufta ut av ballongen. En annen faktor som ble avgjørende, var selvsagt at lokalet på et par hundre kvadratmeter var alt for stort. Vi kunne fint ha klart oss med 50 – 60 kvadratmeter, og plass til å stille ut et par biler. Det hjalp heller ikke at lokalet hadde dårlig plassering i senteret – «innerst, borterst».

Snittkunden var under 30 år!

– *Det ble en fiasko?*

– Nei, det ble ikke det. For oss handlet dette vel så mye om å få bekreftet hypoteser som å drifte en bilbutikk over tid. Og selv om tallene var små, beviste vi at man kan selge biler effektivt på denne måten.

En annen hypotese gikk på kundenes alder. Vi trodde at Cartopis-løsningen ville ha særlig appell til unge bilkjøpere. Dette stemte: Snittalderen på de som kjøpte bil hos oss på Gulskogen var under 30 år! Til sammenligning var snittalderen på Centralgaragen-kunden på samme tid 59 år!

Nå handler det om Hassel Software

Interessant er det dessuten at flere av de som handlet ikke hadde vurdert Hyundai tidligere.

Programvaren vi utviklet ble også vellykket, og med den som utgangspunkt har vi bygget opp Hassel Software, som vi nå bruker all tid på.

– *Hvor ble det av Cartopia?*

– Cartopia AS eksisterer fortsatt, men firmaet er ikke aktivt. Igjen: Vår strategiske satsing lå på programvaren, som er det området vi er best på.

Nyttig lærdom

– *Hva lærte Gulskogen-satsingen dere ellers?*

– Fine modeller og god leveringsdyktighet er en forutsetning for å lykkes med et slikt konsept. Dessuten må lokalet være lite nok, og kundestrømmen stor nok, fastslår Vigbjørn Hassel Vaage.

Han forteller videre at prosjektet har hatt positive ettervirkninger for Centralgaragen:

Fornøyde kunder

– De kundene vi fikk på senteret var så fornøyde at flere av dem nå kjøper bil igjen hos Centralgaragen. Et tydelig trekk er at de følte seg litt som pionérer som var med på å utprøve noe helt nytt, sier han.

Den viktigste effekten ved prosjektet har kanskje likevel vært den enorme oppmerksomheten de to unge fetterne fikk gjennom Cartopia-prosjektet.

Nå er programvaren deres høyaktuell for store aktører, og den har ført dem til foredrag fra podiet hos CECRA i Brussel, og på generalforsamlingen til den tyske bilforhandlerforeningen ZDK i Berlin.

– Bilbransjen viser stor interesse for nytenkning, og dermed har også programvaresatsingen stort potensial, sier Vigbjørn Hassel Vaage til slutt. ■



UOFFISIELL NORGES- REKORD I LAKKERING

God lønnsomhet i et lakkerverksted er avhengig av mange faktorer. I mange verksteder er kabinen en flaskehals. Eierne av Sarpsborg Lakkering ønsket å vise hvor mange objekter de kunne få gjennom kabinen i løpet av en vanlig arbeidsdag. Resultatet er forbløffende. ▶▶

Klarlakk legges
på objekt nr. 30.



AV **BJØRN G. LARSEN**

Jeg kan ikke huske når ideen om et rekordforsøk først dukket opp, sier Tore Alexander Agnalt, en av eierne av Sarpsborg Lakkering AS.

– Vi hadde hørt at BOS Tønsberg hadde lakkert 22. – 23. objekter i løpet av én dag ved hjelp av en IR-bue. Dette er noen år siden, og vi visste at lakkproduktene er blitt vesentlig raskere siden den gang.

Vi fant ut at vi godt kunne tenke oss å utfordre denne rekorden, og tok kontakt med Raymond Nikolaysen hos vår lakkleverandør Billakkspecialisten. Han tente på ideen og dermed var vi i gang med planleggingen.

Rask ekspansjon

Sarpsborg Lakkering ble startet i mai 2011 av Tore Alexander Agnalt og Kenneth Skistad. Senere kom Per-Øyvind Hersleth inn som medeier. Det første verkstedlokalet var på 250 m², men allerede etter to år var lokalene blitt for små, og verkstedet flyttet til nye lokaler på 480 m². Ekspansjonen fortsatte, og i 2017 overtok de dagens verkstedlokaler på hele 1080 m².

I dag har verkstedet åtte ansatte inkludert eierne. Verkstedet er utstyrt med en moderne USI kabin og IR-tørker monterert på en travers. Blant kundene kan nevnes Jensen & Scheele, Halden Auto og BOS Sarpsborg.

Ekstremt hurtige produkter

– Ekstremt hurtige produkter er nødvendig for å få gjennom det maksimale antall objekter i løpet av en vanlig arbeidsdag, slår Raymond Nikolaysen, markeds og teknisk sjef hos Cromaximportøren Billakkspecialisten, fast.

Cromax baselakk kan påføres i 1,5 strøk uten mellomlufting. Etter nedmatting påføres vår raskeste Cromax klarlakk i 1,5 strøk uten avlufting mellom strøkene.

Tørketiden på dette produktet er 5 min ved 60 °C. 15 minutter etter nedkjøling er objektet monteringsklart. Disse produktene gjør at man kan arbeide meget raskt. Alt skulle ligge til rette for en rekord.

Kabinen spiller en vesentlig rolle

– Kabinen vi har monterert her i verkstedet er en USI kabin, oppvarmet med direktefyrte gass, forteller Rolf Nilsen fra Verktøypartner.

– Den kommer ekstremt raskt opp i temperatur. Dette er viktig for å kunne arbeide raskt. For å være sikker på at alt er optimalt ble kabinene justert i går. Justeringen skjedde ved fjerninnlogging fra USI i Italia.

Kabinen er 10 meter lang og 4,5 meter bred. Dessuten er



Kenneth Skistad sprøytet 31 objekter i løpet av en arbeidsdag.



Tre fornøyde eiere: Fra venstre Per-Øyvind Hersleth, Tore Agnalt og Kenneth Skistad.

den 2,8 meter høy slik at man kan få inn varebiler. Lengden og bredden gjør at man bekvemt kan få inn to objekter av gangen, noen ganger faktisk tre hvis det er snakk om mindre objekter.

I denne kabinen er luftvekslingen 43.000 m³ pr. time. Det gjør det problemfritt å lakkere flere objekter med flere farger samtidig.

Rammene rundt

Målet var å få lakkert og klargjort flest mulig objekter i løpet av en vanlig 7,5 timers arbeidsdag. Det skulle være objekter, hele biler, ikke løse deler. Normal produksjon lå på 12 – 15 objekter



på en vanlig arbeidsdag.

Nødvendig forarbeid på bilene måtte være gjort. Etterarbeid som demaskering og nødvendig polering skulle gjøres i sin helhet i løpet av dagen. Bilene skulle være ferdige for levering til kundene.

Et problem var å få tak i nok objekter den aktuelle dagen. Dette lot seg imidlertid løse. Rekefølgen objektene skulle inn i kabinen måtte planlegges, og hvert objekt ble merket med et tydelig nummer.

Det ble bestemt at Kenneth skulle sprøyte alle objektene.

Fargene ble bestemt med en CromaVision fargeskanner, et hjelpemiddel verkstedet har meget gode erfaringer med.

De aktuelle arbeidsoperasjonene under rekordforsøket var derfor dekking og maskering, sprøyting av baselakk, sprøyting og tørking av klarlakk, og demaskering og nødvendige etterarbeider som f.eks. polering. Som nevnt ovenfor – bilene skulle være ferdige for levering til kundene.

Den store dagen

– Vi var nok alle spent da vi kom på jobben i dag, sier Per-Øyvin. Vi var klar over at en liten bom var nok til å velte det hele. Skulle det bli nødvendig med omlakkering av noen objekter ville vi være ille ute.

Presis kl. 07.00 ble de første objektene dyttet inn i kabinen. I denne første runden fikk man inn tre objekter.

Det hele gikk problemfritt og kl. 09.30 hadde man kjørt fem runder og fått gjennom 11 biler, nesten like mange som man lakkerte på en normal arbeidsdag. Alt forløp stort sett uten problemer. De små problemene som dukket opp ble raskt løst.

Hele tiden kunne alle se hvor langt man var kommet. De tydelige nummerne på bilene fortalte hvordan man lå an. Kvaliteten på lakkeringene ble kritisk vurdert før bilene ble godkjent for utlevering. Flere av bilene ble faktisk umiddelbart levert til kundene med verkstedets egen lastebil.

Litt før klokken 15 ble det satt sluttstrek. Da var objekt nr. 31 demaskert og klargjort for levering.

Oppsummering av dagen

Etter klokken 15 var det tid for oppsummering og et velfortjent stykke kake. En fornøyd gjeng kunne konstatere at målet var nådd. Rekordforsøket var vellykket – ny rekord var satt.

– Vi hadde håpet at vi skulle nærme oss 30 objekter, men 31 var litt i overkant av det vi hadde ventet oss, sier Kenneth, som har sprøytet alle objektene.

– Arbeidstempoet har naturligvis vært vesentlig høyere enn på en vanlig arbeidsdag. Dette tempoet hadde vi nok ikke klart å holde hver dag. På den annen side – vi har vist at det er mulig.

Konklusjon

Hva kan så bransjen lære av dette rekordforsøket? Kabinen har tradisjonelt vært sett på som en flaskehals i produksjonen. Dagen har vist at det nødvendigvis ikke er slik. I en kabin med dobbelt lengde og god luftgjennomstrømning får man lett gjennom to objekter i en syklus. Ikke bare sparer man tid. Man sparer også energi.

Dessuten, med moderne lakkprodukter kan man arbeide



vesentlig raskere enn tidligere. Det tar mindre tid å sprøyte baselakk og klarlakk på et objekt. Moderne lakkprodukter har vesentlig kortere tørketid enn tidligere tiders produkter. I tillegg til tidsbesparelse betyr dette lavere energiforbruk. En typisk vinn-vinn situasjon for verkstedet. ■

Bilbransjens MARKEDS- TORG

Easy-on
Hurtig-nøkkel-system

Vi kan
nøkkelmeking!

TLF: 4000 3442

Bilsalg
MATERIELL

AHB
www.ahb.no
post@ahb.no

BRUKTE BILDELER

Ein av vestlandets største leverandører av brukte bildeler

Stadig nye biler inne til demontering.

Sjå vår hjemmeside:

www.kaldheimsbildeler.no

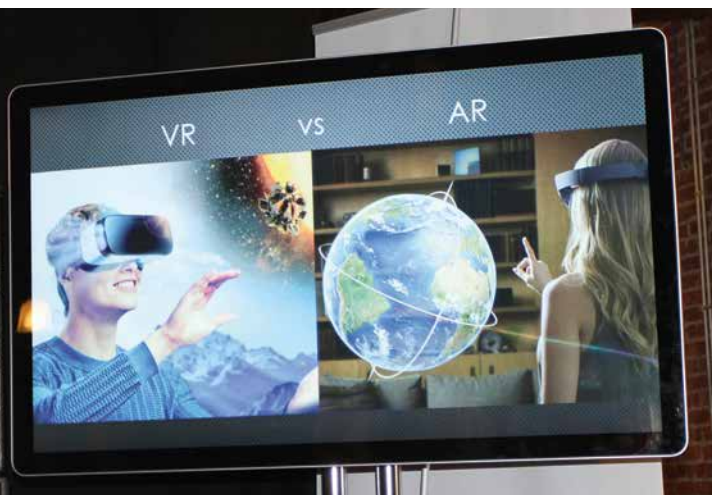
K Kaldheims Bildeler A/S
5585 Sandeid Tlf. 52 76 66 50

SKADE/LAKK-
KONFERANSEN
2018

UNION SCENE, DRAMMEN
23. MAI 2018

Et blikk inn i **FREMTIDEN**

Årets skade- og lakkonferanse ble avholdt i slutten av mai. Den ga oss, på mange måter, et blikk inn i fremtiden. Det ble avholdt mange interessante presentasjoner. I det følgende tar vi med et utvalg av disse.



AR-TEKNOLOGI: Utvidet virkelighet kan forenkle montering og demontering.

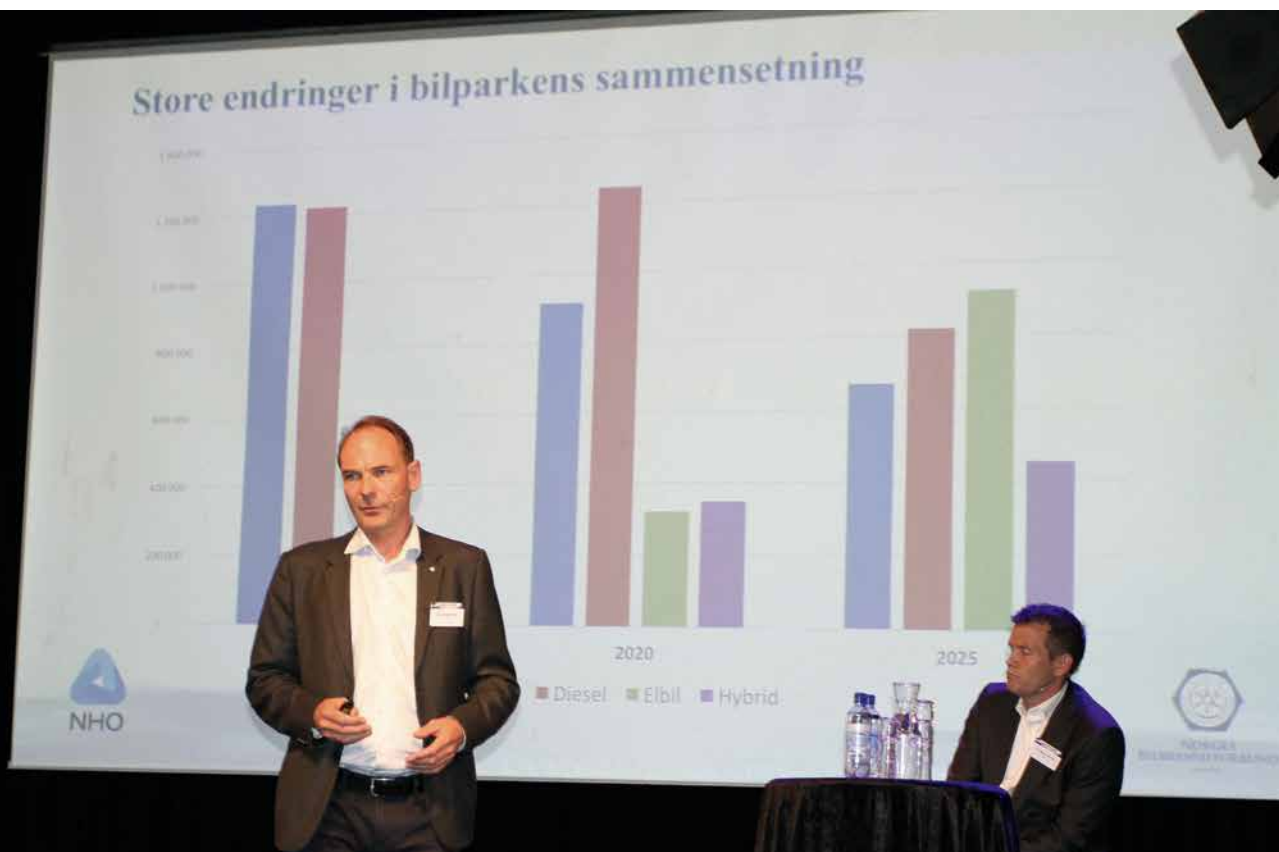
«Antallet forhandlere og verksteder vil synke dramatisk.»

Stig Morten Nilsen, NBF



«Skade- utbedring på en elbil er vesens- forskjellig fra skade- utbedring på en fossil bil.»

Stig Morten Nilsen, NBF



AV BJØRN G. LARSEN

Skade- og lakkonferansen ble arrangert på Union Scene i Drammen. Mange hadde funnet veien hit i sommervarmen. Interessen for konferansen var, som tidligere år, stor. Et stort antall utstillere var også på plass. På utstillingen kunne man finne alle typer produkter, verktøy og maskiner til bransjen. Deltagerne benyttet da også anledningen til å orientere seg om nye produkter og metoder.

Hvor står vi – hvor går vi?

– Vi lever i en tid hvor mye er i rask forandring, sa NBFs adm. direktør Stig Morten Nilsen i sitt innledningsforedrag.

– Vi kan se en del makrotrender som vil forandre vår tilværelse i årene som kommer.

Befolkningen i vår del av verden er i ferd med å eldes. Reproduksjonsraten i Norge er lav. I overskuelig fremtid vil det i Norge være flere pensjonister enn yrkesaktive. Samtidig ser man i alle land en tiltagende urbanisering. Folk flytter til byene, og landdistriktene blir avfolket. Dette er en trend man har sett over lang tid over hele verden. Delingsøkonomi er på rask vei inn. Basert på datateknologi er det blitt lettere å koble tilbydere og kunder. Samtidig er så og si alle i Norge «på nett» til enhver tid. Smarttelefoner er blitt den viktigste kommunikasjonsplattformen.

Hensynet til miljø står i fokus hele tiden. Alt «blir målt» med hensyn på miljøeffekt. Sist men ikke minst. Verden preges av stadig raskere innovasjon. Nye ideer, nye produkter og nye løsninger på problemer dukker opp i stadig akselererende tempo.

Avansert digitalisering vil prege flere områder. Det store spørsmålet er – hvordan vil disse trendene påvirke bilbransjen i årene som kommer?

Fokus på miljøet

Andelen elektriske biler vil øke sammenliknet med bensin- og dieseldrevne biler. Dette er en trend som allerede nå er godt

synbar i registreringsstatistikken. Allerede i dag registreres det flere elektriske biler enn dieselmotorkjøretøyer.

I 2020 forventer man at det vil registreres flere elbiler enn bensinbiler, inklusive hybrider. Dette vil påvirke bilparkens sammensetning. I 2025 antar man at bilparken vil inkludere mer enn 900.000 elbiler. Dette vil ha stor betydning for skade- / lakkverkstedene.

Skadeutbedring på en elbil er vesensforskjellig fra skadeutbedring på en fossil bil. Miljøfokus vil tvinge frem nye mobilitetsløsninger. Det er slett ikke sikkert at det vil være så vanlig å eie bil som i dag. Bildeling og alternative mobilitetsformer som sykkel, bane, buss og tog vil prege samfunnet.

Bransjens utfordringer

Antallet forhandlere og verksteder vil synke dramatisk. Innen 2030 vil hver femte forhandler eller verksted være ute av markedet. Frittstående enkeltforhandlere vil være en sjeldenhet. Større forhandlergrupperinger vil dominere markedet. En tendens som man ser konturene av allerede nå. Det vil ikke være mulig å være merkespesialist på mange forskjellige bilmerker.

Dette vil føre til mer spesialiserte skadeverksteder. Til nå har skade/lakk-markedet økt. Riktignok har skadefrekvensen gått ned, men dette er mer enn kompensert av en øket bilbestand.

Fra 2025 regner man imidlertid med et avtagende marked. Man vil i stor grad se en todeling av markedet. Store profesjonelle verksteder som har kompetanse og utstyr til å ta store skader, og mindre verksteder som bare har kompetanse til å ta mindre skader.

Smart Repair har hatt en eventyrlig vekst de siste årene, og det er grunn til å tro at denne veksten vil fortsette. ►

«Avansert digitalisering vil prege flere områder ... hvordan vil disse trendene påvirke bilbransjen i årene som kommer?»



SKADE/LAKK-KONFERANSEN 2018
UNION SCENE, DRAMMEN
23. MAI 2018



KONFERANSE OG BRANSJEUTSTILLING: Et stort antall utstillere var også på plass ved Union Scene i Drammen.

Økt kompleksitet krever økt kompetanse

Moderne biler er bygget opp av en rekke forskjellige materialer. For å bevare kollisjonsikkerheten må alle reparasjoner gjøres i henhold til bilprodusentenes anvisninger. Det vil kreve omfattende opplæring og kursing.

Langt flere arbeidsoperasjoner vil bli knyttet til kalibrering, diagnose og sletting av feilkoder.

På elbiler vil det oppstå nye typer skader. Høyenergibatterier representerer en stor potensiell fare. Arbeid med slike batterier må utføres på riktig måte. Kontroll og utbedring av skader på undersiden av biler med høyenergibatterier krever spesiell kompetanse.

Digitalisering i Gjensidige

– Vi arbeider kontinuerlig med å digitalisere vår virksomhet, forteller Fredrik Jacobsen, direktør for motor og reise i Gjensidige.

– I 2017 lanserte vi en ny skademeldingsapp. Alle skader skal meldes digitalt. Vi erkjenner at det vil ta tid å få alle våre kunder over i digitale kanaler, men vi er innstilt på å hjelpe kundene med dette.



DIGITALISERING: Vi ønsker at all skademelding skal skje digitalt, fortalte Fredrik Jacobsen i Gjensidige.

Når det gjelder takster, jobber vi med det vi har kalt «bildetakst».

Taksten skal kunne genereres ved hjelp av bilder av skaden. Som utgangspunkt for tolking av bildene har vi en database med mer enn 1 million bilder av forskjellige skader.

En regresjonsmodell, samme statistiske metode som benyttes ved utvikling av tider i DBS, vil generere en takst med utgangspunkt i bilder av skaden. Tester så langt viser at det i noen tilfeller kan være store avvik fra en DBS takst.

– Vi ser at dårlige bilder og små visuelle forskjeller kan ha stor betydning for prisestimatet. Teknologien har så langt sine begrensninger, og vi har startet vurderinger med hensyn til å bruke AR-teknologi. På lengre sikt har vi stor tro på denne takstmetoden.

AR-teknologi i bilbransjen

– De fleste har sikkert hørt om Virtual Reality, forkortet VR, innlede Jørgen Stordal fra Pointmedia.

– Færre vet kanskje hva AR er. AR er en forkortelse for augmented reality, en norsk oversettelse kan være utvidet virkelighet. Med AR legges et lag av informasjon i et bilde av virkeligheten. Mobilspillet «Pokemon Go» er et eksempel på AR. Hva kan så denne teknologien brukes til i bilbransjen? Jo, den kan benyttes til å forenkle montering og demontering og til produktvisualisering.

Praktiske tester har vist at med bruk av AR kan tiden det tar for en gitt jobb reduseres fra 57 til 36 minutter. AR-teknologien er i rask vekst. Bruken er estimert til å vokse med ca. 60 % de fem neste årene.

Kompetansekrav for dagens og fremtidens biler

– Teknologiske endringer vil kreve endring av kompetanse hos bilskadereparatørene, slår Jørn Narvestad og Tor Arne Ballo, begge fra Harald A. Møller AS, fast.

– Derfor har vi lagt opp et omfattende opplæringsløp for våre sertifiserte karosseriteknikere.

Moderne biler er utstyrt med en rekke sensorer, og flere vil det bli i fremtiden. Korrekt kalibrering av sensorer vil bli viktigere og viktigere. I dagens, og ikke minst i fremtidens, førerassistentsystemer vil sensorene spille en viktig rolle.

Moderne karosserier er bygget opp av en mix av forskjellige materialer. Riktig sammenføyning av disse materialene er utslagsgivende for kollisjonsikkerheten. Det benyttes et stort antall sammenføyingsmetoder, både kalde og varme. Bilskadereparatøren må velge riktig i hvert enkelt tilfelle.

En annen utfordring er høyenergibatteriene i elektriske biler og hybridbiler. Her må bilskadereparatøren vite hva som er greit og ikke greit å gjøre. Feil ved håndtering av slike batterier representerer et betydelig farepotensial. ■

Vi får din
forretning
til å rulle!



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

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

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



Bestill logg inn
på www.ndias.no



**SHOP ONLINE
DØGNET RUNDT**

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



www.ndias.no

NDI



NORGES
BILBRANSJEFORBUND

**SERVICE-
MARKED
2018**
9. - 10. OKTOBER
THON HOTEL OSLO AIRPORT

DEN NORSKE REVOLUSJONEN

– ELEKTRISK, TILKOBLET OG KOMPLEKS

9. og 10. oktober er det duket for årets bransje-høydepunkt. Da fyller NBF-konferansen Servicemarked 2018 de to største hallene på Thon Congress på Thon Hotel Oslo Airport med et brennaktuelt faglig program under tittelen «Den norske revolusjonen – elektrisk, tilkoblet og kompleks».

– Erfaringsmessig er det stor oppslutning om konferansen, sier Knut M. Breivik i NBF.

– Det faglige innholdet bør være brennaktuelt for de fleste bransjefolk. I tillegg er det en bransjeutstilling som også lover godt, med mange spennende stands.

Den sosiale delen er også godt ivarettatt med kveldsarrangement i utstillingshallen og felles middag, forteller Breivik.

– Interessen ser ut til å være stor for servicemarkedskonferansen også i år, legger han til.

– Vi har generelt hatt veldig gode tilbakemeldinger på dette årvisse arrangementet, som det er tydelig at bransjen setter pris på. Etter fjorårets arrangement var 96 prosent av deltakerne svært godt eller godt fornøyd med det faglige innholdet, og tilbakemeldingene har generelt vært gode.

– *Årets program ser ekstra tidsriktig ut?*

– Ja, vi har prøvd å speile de største utfordringene bransjen står overfor i tiden som kommer, i tillegg til å ha et godt fokus på saker som berører oss i hverdagen allerede.



Knut M.
Breivik

Vi har samlet alt som handler om elbil og tilhørende temaer den første dagen, mens fokus neste dag er mer på kundebehandling, arbeidsmiljø og praktiske emner, slutter Knut M. Breivik.

**KONFERANSE
OG BRANSJE-
UTSTILLING**

PROGRAM

TIRSDAG 9. OKTOBER

- 09:00 **REGISTRERING**
- 10:00 **ÅPNING OG INNLEDNING**
Stig Morten Nilsen, adm dir, NBF
- 10:15 FOREDRAG 1
MEKANIKERBEHOV, REKRUTTERING OG NBF-AKTIVITETER
Egil Steinsland, kommunikasjonssjef, NBF
- 10:45 FOREDRAG 2
NISSAN - ELBILPIONER I NORGE
Håkon Åmotsbakken, aftersales manager, NNE
- 11:15 **PAUSE 1 - UTSTILLINGSBESØK**
- 11:45 FOREDRAG 3
HVA BETYR ELBILER FOR STRØMNETTET?
Kristian Blindheim, EnergiNorge
- 12:15 FOREDRAG 4
«ELBILSPESIALISTEN»
Valdemar Vaicunas, daglig leder, Elbilmek AS
- 12:35 FOREDRAG 5
OM Å RIGGE SEG FOR FREMTIDEN...
Grant Larsen, konsernsjef, Cognia AS/Volmax AS
- 13:00 **LUNSJ - UTSTILLINGSBESØK**
- 14:00 FOREDRAG 6
«DEN DIGITALE MEKANIKER»
Stian Helle, servicemarkedsdirektør, Bertel O. Steen Detalj AS
- 14:30 FOREDRAG 7
UTVIKLING INNEN KAROSSERI OG LAKK
Tor Simonsen, fagsjef, NBF
- 15:00 FOREDRAG 8
NORSK KUNDEBAROMETER I ET SERVICE MARKEDSPERSPEKTIV
Pål R. Silseth, partner, Barcode intelligence AS
- 15:35 **PAUSE 2 - UTSTILLINGSBESØK**
- 16:05 FOREDRAG 9
DEN DIGITALE KUNDEREISEN
Hans Petter N-Hansen
- 16:45 **AVSLUTNING OG PRAKTISKE OPPLYSNINGER**
NBF
- 19:30 **APERITIF I UTSTILLINGSOMRÅDET**
- 20:00 **MIDDAG I KONFERANSESAL**

PROGRAM

ONSDAG 10. OKTOBER

- 09:00 FOREDRAG 11
HØYENERGIBATTERIER; UTFORDRINGER OG GJENBRUK
Fredrik Andresen, adm dir, Batteriretur AS
- 09:30 FOREDRAG 12
OM Å HOLDE PÅ KUNDENE
Arne-Henning Scheele, medeier og styreleder, Jensen & Scheele Bil AS
- 10:00 **PAUSE 1 - UTSTILLINGSBESØK**
- 10:30 FOREDRAG 13
ARBEIDSMILJØ I BILBRANSJEN STAMI
Berit Bakke, avdelingsdirektør, STAMI/NOA
- 10:55 Foredrag 14
DET ILLEGALE AC-MARKEDET
Ole-Fredrik Havaska, Elektropartner AS
- 11:25 **PAUSE 2 - UTSTILLINGSBESØK**
- 11:50 FOREDRAG 15
NYTTIGE TIPS FRA NBF-ADVOKATENE
Marica Gilhuus-Moe, advokat og Line Marie Dolles, advokat
- 12:20 FOREDRAG 16
FREMTIDENS REPARASJONSMANUAL
Jo Jørgen Stordal, gründer, Pointmedia AS
- 12:50 **AVSLUTNING**
Knut M. Breivik, fagsjef, NBF
- 13:00 **LUNSJ**



NBFs Tor Simonsen tar for seg utviklingen på karosserimarkedet under Servicemarked 2018.

BILSKADEMARKEDET OM 5 - 10 ÅR: - FLERE BILER GIR FLERE SKADER

- Når vi ser på skadefrekvensen for nye biler sammenlignet med litt eldre, er det ingen vesentlig forskjell - de nyeste bilene er vel så sterkt representert i statistikken som de eldre. Mange tror frekvensen er mye lavere for de nye bilene, men forsikringsstatistikk underbygger ikke dette, sier Tor Simonsen i NBF. Han er blant innlederne på Servicemarked 2018 på Gardermoen.

AV FRANK WILLIKSEN

Det Tor vil ta for seg, er utviklingen på karosserimarkedet og hvilken betydning denne får for reservedelsomsetningen innenfor et perspektiv på 5 - 10 år.

I dette perspektivet tyder det meste på at det fortsatt vil være mye å gjøre - det blir stadig flere biler, og dersom skadefrekvensen holder seg relativt stabil, vil dette også bety flere skader.

- De fleste er nok likevel enige om at før eller senere vil førerassistansesystemene bli så avanserte at de påvirker skadefrekvensen. Går vi enda lenger frem, vil selvkjørende biler kollidere svært sjelden, og frekvensen vil bli meget lav. Dit er det imidlertid langt, sier Tor Simonsen.

17 PROSENT NED INNEN 2030

En rapport fra ICDP som ble presentert i sommer tar for seg utviklingen på skadesek-

toren i de fire største EU-markedene. Den bekrefter også at den teknologiske utviklingen i en ikke alt for fjern fremtid vil begynne å påvirke markedet gjennom færre skader og færre skadereparasjoner.

Innenfor EU utgjør bilskadereparasjoner ca. 23 prosent av samlet ettermarkedsomsetning. Rundt halvparten utgjøres av deler. ICDP anslår at bilskademarkedet i de aktuelle EU-markedene vil få en reduksjon på 17 prosent innen 2030.

NYE ARBEIDSOPERASJONER

- Med den raske utviklingen av førerassistansesystemer er mange overrasket over at ikke dette allerede gjør synlige utslag på skadestatistikken?

- Noe av årsaken til dette, kan være at vi tror systemene vil redusere antall ulykker,

mens det hittil vel så mye handler om at systemene griper inn for å redusere fart- og dermed skadeomfang, sier Tor Simonsen.

– Typisk for dagens biler er det at skadene endrer seg litt, og i dag er det vel ikke en eneste karosseriskade som ikke inkluderer lakk. Det samlede arbeidsomfanget som knytter seg til karosseriskader omfatter dessuten stadig nye arbeidsoperasjoner – ofte også digitalt rettet, legger han til.

SMÅSKADER UNDER BILEN

– Endringene er blant annet godt synlige på eksempelvis støtfangere, der trenden er at disse inkluderer stadig flere sensorer, radarer osv. En støtfangerskade i dag omfatter derfor flere deler totalt sett.

Typisk er det også at mindre skader under bilen får en helt annen oppmerksomhet i dag enn tidligere. Før var dette ofte noe man bare kjørte videre med, men med dagens elbiler og plug-in hybrider er produsentene livredde for mulige skader på battericeller og lignende. Derfor må slike skader uansett sjekkes grundig – omfang og kompleksitet er endret, og dette stiller selvsagt nye krav.

INVESTERING I KOMPETANSE

– *Hvordan utvikler timetallet seg?*

– Timetallet har gått ned, men dette kompenseres til dels med andre arbeidsoperasjoner. Dette bidrar blant annet til andre og større krav til kompetanse, en utvikling som bare vil forsterke seg fremover.

Både bilskadereparatøren og lakkereren må i dag ha en helt annen kompetanse enn for bare 10 år siden. Dette blir bare viktigere og viktigere, men også stadig mer krevende. Verkstedene snakker allerede om hvor mye de må investere på dette området, men de må forberede seg på at også dette vil øke ytterligere i tiden som kommer.

I fremtiden blir kanskje kompetanse bedriftenes viktigste konkurransefortrinn, og investering i dette vil være vel anvendte penger, sier Simonsen videre.

STØRST ENDRING MEKANISK

Han understreker at bilskadereparasjoner skal være et bidrag til verksteddriften også i fremtiden, med et reservedelsbidrag på dagens nivå. Det kan imidlertid bli en annen fordeling av deletyper, med stadig mer radarer, sensorer og lignende.

– Et viktig poeng i dag er den negative innvirkningen et økende antall elbiler har på omsetningen på mekanisk verksted. Her er endringene langt mer drastiske enn på skadesektoren.

Et positivt bidrag fra skadesiden vil derfor bli stadig viktigere. Å være klar over dette nå, er selvsagt viktig. Skadeavdelinger som allerede er viktige bidragsyttere vil bli stadig viktigere på grunn av at andre deler av servicemarkedet blir redusert i omfang.

På mekanisk side vil nok timetallet fortsette å gå nedover. Det som påvirker dette, påvirker likevel ikke skademarkedet på samme måte, slutter Tor Simonsen. ■

Motordeler

Du finner oss i

www.norskbildekatalog.no

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

Payen

Niral

VICTOR REINZ
SEALING PRODUCTS

elring

Das Original

FEDERAL MOGUL

GOETZE

MAHLE ORIGINAL

AMC

GLYCO



**SØRLANDETS
SYLINDER
SERVICE**

**Sørlandets
Sylinderservice AS**

Barstøveien 24A,
4636 Kristiansand
Tlf: 97555080

E-post: post@synderservice.no
Web: www.synderservice.no

NYHET! **POWER CLEAN** REVOLUSJONERENDE RENSEMASKIN

Forté Power Clean renser direkte i motorens problemområder, med nye spesialutviklede behandlinger, som gir hurtige og effektive resultater. Kan benyttes på alle diesel-, bensin- og hybridmotorer. God inntjening!



FUEL INJECTION

Direkte rensing av drivstoffinjektorer og innsugningsventiler (indirekte innsprøyting) og forbrenningskammer.



DIESEL TURBO

Renser turbin og variable skovler på dieselmotor uten demontering.



AIR INTAKE

Injiseres direkte i luftinntaket for å rense innsugningsmanifold og innsugningsventiler, uten demontering.



DPF

Renser tett partikkelfilter uten demontering.

**Introdueres på
Servicemarked 2018
9. og 10. Oktober.**

FORTE

Forté Nor AS
57 85 20 00
e-post: post@forte.as



*Håkon Åmotsbakken,
Nissan Nordic, Norge.*

ELBILEN KREVER OMSTILLING PÅ SERVICEMARKEDET:

MINDRE MEKANISK - MEN MER BULKING

- Nissan-forhandlerne tar igjen for bortfall av mekanisk arbeid på elbil med å jobbe annerledes og smartere. Dette er også helt nødvendig, for inntjeningen pr. bil er atskillig lavere. Det sier Håkon Åmotsbakken, ettermarkedsansvarlig hos Nissan Nordic i Norge til Bilbransjen.



AV **FRANK WILLIKSEN**

På Servicemarked 2018 vil han utdype importørens servicemarkedserfaringer etter syv år med elbil. Det er verdt å lytte – Nissan er fortsatt klart størst, med en elbil-park på nærmere 50.000 biler, og importøren har også lengst erfaring med

«**VI MÅ LÆRE OSS Å JOBBE ANNERLEDES OG TENKE NYTT FOR Å KOMPENSERE FOR BORTFALL AV SERVICEINNTEKTER.**»

HÅKON ÅMOTSBAKKEN I NISSAN NORDIC, NORGE

elbiler på det norske markedet.

– Det som virkelig forbauser meg, er at det ennå er mange norske bilforhandlere som tydeligvis ikke er klar over hva som skjer, og hvilken retning utviklingen vil ta videre.

Elbil har vært en utrolig spennende reise å være med på så langt, og salget vil bare fortsette å stige. For eksempel tror jeg overgangen til WLTP vil sette ekstra fart på elbil-salget.

NORGE SUVERENT STØRST

– Det hjelper vel ikke all verden, så lenge de fleste opererer med leveringstider opptil to år?

– Det er en utfordring med lange leveringstider hos mange. Heldigvis har

vi fortsatt klart å holde oss innenfor to-tre måneder. Men det er klart at når store markeder som for eksempel Tyskland tar av for alvor, så vil uten tvil dette få betydning for våre leveringstider også.

Foreløpig selger Nissan flest biler i Norge, Storbritannia og Frankrike, og det begynner å skje noe også i Danmark og Sverige.

MANGE KOMMER PÅ BESØK

I forhold til folketallet er fortsatt Norge suverent størst, forteller Åmotsbakken, som bekrefter at dette også skaper en oppmerksomhet som til tider er ganske

tidkrevende for importør og forhandler:

– Det kommer stadig delegasjoner hit fra alle kanter av verden for å se på dette. De vil gjerne besøke importør og forhandlere, se på infrastruktur, få kontakt med Elbilforeningen, Zero, Enova og andre aktuelle aktører.

Det har en pris at Norge er selvutnevnt testpilot for elbiler, understreker han.

4-5 LEAF FOR Å ERSTATTE SERVICE PÅ ÉN QASHQAI

Typisk for elbiler generelt er lite reklamasjoner, og det gjelder også for nye Nissan Leaf, som det bare hittil i år er levert ut mer enn 8.000 biler av her i landet.

– *Hvor mye mindre er faktisk service-omfanget for en elbil enn en fossil modell?*

– Med langt færre bevegelige deler og mye mindre som skal skiftes, blir forskjellen stor, og den aller mest merkbare forskjellen er at oljeskiftet blir borte. Der forsvinner en betydelig margin, og generelt kan vi nå si at det må 4-5 Leaf til for å gi samme inntjening på service som for én Qashqai.

BREMSENE MEST UTSATT

– *Hva gjenstår da, egentlig?*

– Bremsene, først og fremst. Bremsesom ikke brukes vil ruste, og bremsene brukes generelt mindre på en elbil. Det kjøres jevnt over sakte – mye elbiltrafikk går i byer og tettsteder – og elbilsjåfører prioriterer regenerering av energi fremfor å bremse. På toppen av alt dette kommer den rause norske vintersaltingen av veiene, som er en ekstra spiker i kisten for bremsene.

– *Hvordan kan man hente inn det tapte igjen når så store inntekter blir borte?*

MÅ JOBBE ANNERLEDES

– Det er dette som er den store utfordringen, da! I vår organisasjon har vi hatt en så kraftig voksende bilpark at vi har vært nødt til å lære oss å jobbe på andre måter for å klare å få flere biler gjennom systemet på samme tid.

Noe av dette løser vi ved å sette to mekanikere på hver bil, slik at gjennomløpet går raskere.

I tillegg må vi i større grad tilpasse oss kunden. I 2018 er det historie at servicekunden må levere bilen klokka 07.00, og først kan hente den igjen kl. 16.00 – eller senere. Nå må vi heller være proaktive, kontakte kunden på telefon og avtale konkret tid – eller kunden kan selv gjøre booking av tid for service på det tidspunktet som passer ham eller henne best.

DETTE ER FREMTIDEN

Dette kan gjerne være klokka 09,25, 11,05 eller 13,20 – uansett skal vedkommende da kunne vente i et hyggelig kundehjørne til bilen er klar, kanskje en times tid senere. Tiden kan man bruke til å jobbe på PC, lese avis, ta en kaffe og så videre, sier Håkon Åmotsbakken, og legger til at i de store byene er forhandlerne allerede godt i gang med dette. ▶



Nissan Leaf (Foto: Nissan)

– Dette er fremtiden. Det er også fremtiden at vi ikke lenger flytter mekanikere med teknisk kompetanse ut til kundemottaket – der skal vi ha folk som først og fremst har forstand på å behandle mennesker, ikke mekanikk, sier han.

STOR OG VIKTIG OMSTILLING

– *Hvordan vil disse forandringene påvirke bemanningen?*

– Vi vil i tiden som kommer trenge færre rene servicemekanikere, men flere diagnosemekanikere som hovedsakelig driver med feilsøking.

Hos de største forhandlerne våre, utgjør nå 80-90 prosent av servicegjennomgangene elbiler, og denne andelen vil i alle fall ikke synke.

– Vi er inne i en stor og viktig omstilling, og vi ser at Nissan-forhandlerne tar igjen for bortfall mekanisk med å jobbe annerledes og smartere. Dette er helt nødvendig når inntjeningen pr. bil blir lavere.

ØKTE INNTEKTER PÅ KAROSSERI

Vi får drahjelp ved at elbiler bulker oftere, slik at vi kompenserer en del med økte inntekter på karosserisiden. Punktering er også mye vanligere med elbiler.

– *Hva er årsakene til dette?*

– Uten å ha konkrete tall for dette, tror vi at punkteringene har noe å gjøre med kjøringen i kollektivfelt. Når det gjelder bulking, gjelder noe av det samme – man kjører i kollektivfeltet, og vegrer seg kanskje litt for lenge med å bremse. Til slutt er det for sent, og man kjører inn i bilen foran bakfra.

NYE INNTEKTSMULIGHETER

Det konstant høye dreiemomentet til elbilen er dessuten et poeng når det gjelder dekkslitasje. Høy vekt bidrar også, og det er ikke tvil om at elbiler sliter dekk betydelig raskere enn fossile biler.

VI VIL I TIDEN SOM KOMMER TRENGE FÆRRE RENE SERVICE- MEKANIKERE, MEN FLERE DIAGNOSEMEKANIKERE SOM HOVEDSAKELIG DRIVER MED FEILSØKING.

HÅKON ÅMOTSBAKKEN I NISSAN NORDIC, NORGE

Dette åpner nye inntektsmuligheter for forhandlere som velger å satse mer på dekk og dekkhotell.

Vi må i det hele tatt bli flinkere til å ta tilbake flere typer jobber som vi har sluppet fra oss tidligere. Dette gjelder ikke bare dekk, men også for eksempel bilglass, bilpleie osv.

Et overordnet poeng for forhandlere som vil være med i fremtiden vil være å rigge bedriften slik at kundene her får alt som har med bilen å gjøre på ett sted.

MÅ TENKE MERSALGI!

– *Dette krever vel også at den enkelte ansatte tenker annerledes?*

– Ja, eksempelvis bør mekanikere bli flinkere til å sjekke dekk, felger, vindusviskere og frontrute når bilen likevel er inne til service. Her ligger det et kjempepotensial for mersalg!

Dekkhottell kan nok enkelte oppfatte som plundrete og lite attraktivt, men det skaper tilhørighet og gir merinntekter, og det viktigste er jo at kunden kommer tilbake?

Alt dette er det viktig å ha i tankene når verksteddriften nå nedskaleres, understreker Håkon Åmotsbakken.

OGSÅ ELBILER TRENGER SERVICE

– *Det store og overordnede spørsmålet er jo om det vil finnes et ettermarked når forbrenningsmotoren blir borte?*

– Ja, men vi må jobbe hardere for å få kunden inn til service. Her har vi en ekstra utfordring ved at elbilkundene, for å si det

slik, er mer økonomifokusert enn eiere av fossile biler – ingenting skal koste noe.

Her ligger det en stor oppdragerjobb og venter. Det bidrar til å gjøre oppgaven ekstra krevende at elbilkunder har fått tutet ørene fulle om at disse bilene «trenger ikke service». Slik er det jo slett ikke. Bremses må vedlikeholdes og utbedres, det må skiftes bremsevæske og kjølevæske.

– *Er batteriverksteder en mulig fremtidig inntektskilde på forhandlersiden?*

BRUKTE ELBILBATTERIER TIL HJEMMELAGRING AV ENERGI?

– Det kan godt tenkes at vi vil se fremvekst av virksomheter som overhaler batterier og videreselger disse som «nye». Et spørsmål blir hvilke krav som må stilles til utstyr og investeringer for en slik type verksted, og om det rett og slett vil være lønnsomt å rehabilitere batterier i fremtiden. Vi har jo sett at nyprisen for litium-ion batterier har sunket mye de siste årene.

Jeg har kanskje mer tro på gjenbruk av elbilbatterier til energilagring, for eksempel hjemme. Vi ser allerede systemer for strøm til og fra elbilene, induksjonslading kommer, og kan sikkert også være toveis.

Selvgående biler lurer litt lenger fremme, og det vil komme nye varianter av bildeling og abonnement på transportløsninger fremfor å skulle eie transportmiddelet selv.

Dette er noe av det jeg vil fokusere på under Servicemarked2018, slutter Håkon Åmotsbakken. ■



**PICKUP
-PRO**

- SPESIALISTEN -

Norges bredeste utvalg
av utstyr til pickup!

www.pickup-pro.no



TAR DU MILJØ- ANSVAR?

**Har dere
registret
bedriften!**
Gjelder alle som importerer
kjøretøy/henger og
løse dekk!

Har du avtale, løser vi retur av dekk!

Norsk Dekkretur tilbyr en felles bransjeløsning for å løse forpliktelsene produsenter og importører er pålagt når det gjelder innsamling og gjenvinning av kasserte dekk.

Det gjelder alle importører av biler, lastebiler, busser, traktorer, anleggsmaskiner og alle andre hengere og kjøretøy som har dekk og løse dekk.

Registrer din bedrift på dekkretur.no i dag,
vær med og ta miljøansvar.



Nå har vi gjort det enkelt,
bruk vår nye importkalkulator
på dekkretur.no for å
rapportere importen.

Gamle dekk kommer til nytte:

- Underlag for veier og næringstomter
- Støvvoller mot veier og bebyggelse
- Sviktunderlag i travbaner
- Overdekning på nedlagte avfallsdeponier
- Granulat i kunstgressbaner
- Fjellsprenningsmatter
- Veislokker
- Dekksider til silopress
- Fendere til brygger og plattformer



Dekkretur
- fra bruk til gjenbruk



– Falsk kjølegass kan gi kostbare skader på AC-anlegget, forteller Ole Fredrik Havaska i Elektro Partner.

FALSK KJØLEGASS TIL AC ET VOKSENDE PROBLEM

Når Ole Fredrik Havaska, daglig leder av Elektro Partner i Lier ved Drammen innleder om «Det illegale AC-markedet» på Servicemarked18, er det sikkert mange som vil få seg en overraskelse. Bruk av falsk kjølegass, som kan forårsake kostbare reparasjoner, er et voksende problem, forteller Havaska til Bilbransjen.

AV FRANK WILLIKSEN

– Jo, det er en del juks på dette markedet, og problemet er økende, forteller han videre.

– I USA har dette vært et kjent fenomen i flere tiår allerede. Her hjemme behøver vi ikke gå lenger tilbake enn åtte år før vi begynte å oppdage at det ble distribuert falsk kjølegass på markedet. Den falske gassen har den uheldige egenskapen at den ødelegger vitale komponenter i AC-anlegget, noe som kan føre til kostbare reparasjoner.

FRA 134A TIL 1234YF

Falsk kjølegass, som stadig oftere dukket opp rundt om, kunne ofte spores tilbake til Kina, der man jo har vært flinke til å kopiere. I dette tilfellet blandet man flere gasskom-

ponenter sammen, og markedsførte dette under kopien av en seriøs logo. På gassflaska satte man 134A, som var den godkjente kjølegassen alle bilprodusenter brukte frem til 2017. Deretter skulle alle nye biler opp til 3,5 tonn totalvekt over på 1234 YF, som altså er den gassen som brukes i nye biler i dag.

Alle kjøretøyer over 3,5 tonn kan fortsatt bruke 134A, men det er i øyeblikket uvisst hvor lenge, forteller Havaska videre.

GASSGJENKJENNING

– Hvorfor ble 134A forlatt?

– Det var på grunn av den globale oppvarmingen. DuPont og Honeywell utviklet og patenterte derfor den mer miljøriktige 1234YF, som dermed ble bilprodusentenes nye alternativ som kjølegass.

– Kan et AC-anlegg for 134A konverteres til bruk av 1234YF?

– Nei, det går ikke. Et 134A-system må fortsatt bruke 134A kjølegass.

– Hvordan møter man problemet med falsk kjølegass?

– Da falsk kjølegass dukket opp for alvor, stilte tyske bilprodusenter og mange andre krav om en gassgjenkjenningskomponent i AC-servicestasjonen.

VOKSENDE PROBLEM

Det tyske kravet var imidlertid kun basert på ja eller nei. Med to så generelle alternativer fikk man fortsatt ikke noe svar på hva som var feil. Dette kan imidlertid løses med et bærbart måleapparat som gir eksakt svar på hvilke gasser som finnes i systemet.

– Hvor stort er dette problemet i dag?

– I øyeblikket er dette et mye større problem ute i Europa enn hos oss, men vi kommer etter her hjemme også.

Et av flere tegn på en uheldig utvikling, er at vi ser flere aktører som opererer mobilt langs hovedveiene uten å ha nødvendige godkjenninger, og som bruker ikke-godkjent gass.

FALSK GASS KAN FUNGERE - EN TID

Lav pris er ofte nok til å lokke kunder, i et marked der størsteparten av bilparken nå har AC-anlegg, og slike anlegg trenger som kjent vedlikehold jevnlig.

Det finnes også flere juksmakere på markedet, ikke minst enkelte «svarte» verksteder, legger Ole Fredrik Havaska til.

– Hva er så galt med feil gass?

– Feil gass kan tilsynelatende fungere fint, og kan nok kjøle en tid, men før eller senere vil anlegget stoppe helt. Dette er foreløpig lite kjent i bransjen.

FAKTA OM ELEKTRO PARTNER

■ Elektro Partner AS ble etablert i Larvik i 1985 av danske Frank Donslund, som fortsatt eier selskapet 100%.

■ Hovedkontoret ligger nå i Grindsted, etter at Donslund flyttet tilbake til hjemlandet tidlig på 2000-tallet.

■ Selskapet har avdelinger i Norge, Sverige og Danmark, med Norge og Danmark som de største og viktigste.

■ Elektro Partner har hatt en sterk vekst i Norge. Da dagens daglige leder ble ansatt i 2006, var omsetningen 12 millioner. Siste år passerte tallet 33 millioner kroner.

■ Elektro Partner har totalt rundt 40 ansatte, hvorav 6 ved den norske avdelingen.

■ De viktigste produktene er TEXA, Autodata og Auto Frontal.

KAN GI KOSTBARE SKADER

Selv begynte jeg for alvor å snakke om dette for drøyt et års tid siden, og mange skjønte ikke hvorfor dette var noe problem.

Noe av det som er skummelt her, er at dersom man har fått falsk gass inn i AC-servicestasjonen sin ved sjekk av et anlegg med feil, så vil neste bil – som kanskje har riktig gass – kunne få tilført falsk blanding fra AC-stasjonen. Det blir nesten som å spre virus, understreker han.

Nå er han spent på hvilke reaksjoner han vil få etter innlegget på Servicemarked18:

– Jeg håper jo at noen vil få en aha-opplevelse, for det er viktig å være oppmerksom på dette problemet. Falsk kjølegass kan føre til kostbare og tidkrevende skader på AC-anlegget, der kompressoren er den mest utsatte og dyreste komponenten.

I verste fall kan man oppleve at reparasjon av anlegget tar opptil en dag, fastslår Ole Fredrik Havaska. ■



TA VARE PÅ BILEN DIN

BESKYTT BILEN – VEISALT GIR RUSTSKADER

Antirustbehandling med Mercasol produkter

Den ekstra tøffe vinteren i år, resulterte i ekstra tøff veisalting. Trafikantenes sikkerhet måtte prioriteres, og det medfører at faren for rustangrep på din bil øker betraktelig. Fabrikkgarantien på bilen garanterer dessverre ikke for at bilen forblir rustfri!

Mercasol verksted gjør en grundig rustkontroll av hele bilens karosseri, og sammen med deg går de gjennom resultatet og blir enige om hvilken behandling din bil måtte trenge.



Behold verdien på din bil med jevnlig rustbeskyttelse!
Norges største antirustkjede med hele 73 autoriserte Mercasol verksteder.
Kontakt ditt nærmeste Mercasol verksted, se www.mercasol.no





- DET SKAL VÆRE VONDT Å SLUTTE SOM JENSEN & SCHEELE-KUNDE!

I 19 år av 21 mulige har Jensen & Scheele i Halden blitt kåret til landets beste Volvo-forhandler. For 2017 mottok Roger Jensen og Arne-Henning Scheele dessuten Volvo-importørens nyinnstiftede innovasjonspris for sitt arbeide med å ta godt vare på kundene.

AV FRANK WILLIKSEN

God kundebehandling har vært et overbyggende mantra for Jensen og Scheele helt siden de to etablerte seg som Volvo-forhandler i juni 1991, etter konkurransen i Østfolds frem til da dominerende Volvo-forhandler.

– Vi sa allerede den gangen at vi skulle

være best på kundetilfredshet i Halden, uansett bransje, og det gjelder fortsatt, fastslår Arne-Henning Scheele, som i dag primært jobber som forretningsutvikler.

GOD KUNDEBEHANDLING VAR NØKKELEN

– Da vi startet var det tøffe tak. Slik tidene var, i en bilbransje som lå nede med brukket rygg, var ikke finansiering noen liketil sak.

Selv hadde vi ikke penger, men våre respektive foreldre stilte villig opp, og pantsatte hus og hjem for å skaffe tiltrengt startkapital.

Dette måtte jo betales tilbake, så penger måtte vi tjene fra første dag. Slik vi så det, var rett vei å gå å satse på at folk stort sett ville være villig til å betale det god service kostet.

Roger kom fra salg, jeg fra ettermarkeds-siden, men vi hadde helt fra første dag en felles forståelse av hvor viktig god kundebehandling er for å lykkes.

SKAL VÆRE VONDT Å SLUTTE SOM KUNDE

– Dette har vi målrettet satset på å overføre til alle ansatte, og slik er det etablert en felles holdning for at det skal være vondt å slutte

som Jensen & Scheele-kunde.

Det skal være litt vondt å slutte her også, og vi er fornøyde med at det er lite gjennomtrekk i bedriften. Av de sju som var ansatt da vi startet i 1991, jobber fortsatt fire her, og to av dem som har sluttet er gått av med pensjon, sier Arne-Henning Scheele. Han legger til at sykefravær heller ikke er noe problem – år om annet ligger dette på under 2 prosent i bedriften.

JENSEN & SCHEELE-SKOLEN

Roger Jensen og Arne-Henning Scheele var tidlig ute med å etterlyse en norsk Volvo-skole, primært for å lære ansatte å ta vare på kundene. Det varte og det rakk uten noe initiativ fra importøren, så til slutt startet de to like godt selv Jensen & Scheele-skolen i 2011.

Primært er dette et tiltak for bedriftens nærmere 80 ansatte, men gjennom årene har skolen også gitt lærdom til ansatte i andre bedrifter i det lokale næringslivet, så undertittelen Halden-skolen er på sin plass.

Etter hvert har også Volvo kommet på banen med et tilsvarende tilbud.

FORSTÅELSE FOR HVERANDRES ROLLER

På skolen setter vi sammen tverrfaglige grupper fra våre tre merker – Volvo, Mitsubishi og Renault. Hos oss skal det ikke være noen tette avdelingsvegger, hverken i Jensen & Scheele Bil eller i Jensen & Scheele Auto.

Dette får vi til når vi blander ansatte fra forskjellige funksjoner, og det skaper en helt annen forståelse hos den enkelte for vår alles avhengighet av hverandre for å lykkes.

Skolen arbeider ikke med noen definert eksamen. Det handler mest om å prate med hverandre om hverdagslige ting – både positive og negative hendelser. Slik skaper vi også en sterkere intern forståelse for hverandres roller, og hvorfor vi faktisk trenger de forskjellige funksjonene for å lykkes.

BESTE FORHANDLER 19 AV 21 ÅR

At dette arbeidet har vært vellykket, er det ingen tvil om når bedriften er blitt kåret til Norges beste Volvo-forhandler hele 19 år av 21 mulige.

De aller fleste ansatte er svært opptatt av dette, og er stolte over å få denne anerkjennelsen gang på gang. Ved at alle ansatte får ta aktivt del i dette, og forstår hvor viktig det faktisk er for bedriften, går det også

litt sport i det, understreker Scheele, som legger til at det uten tvil også har hatt stor betydning at bedriften i alle år har vært veldig fremoverlent og tidlig ute når fabrikk og importør har lansert nye konsepter og systemer.

KUNNSKAP TIL SVENSKER FORHANDLERE

Innovasjonspris og beste forhandler år etter år til tross: Det spørs likevel om ikke den aller sterkeste anerkjennelsen kom mot slutten av fjoråret, da et videoteam fra Volvo Cars Sweden overførte en hel dag med intervjuer og faktastoff direkte fra bedriften like

utenfor Halden til samtlige svenske Volvo-forhandlere for å formidle kunnskap om den norske suksess-forhandleren.

For en suksess er det jo, når en norsk Volvo-forhandler for tiden har en markedsandel i sitt distrikt på rundt 32 prosent! Til orientering

har Volvo en andel på ca. 20 prosent på sitt hjemmemarked.

– Det blir nesten som om det svenske ishockeylandslaget skulle be om å få lære av det norske, smiler Arne-Henning Scheele.

OVER 50 PROSENT MARKEDSANDEL

– Alt handler til slutt om å knytte kunden til seg. Hvordan ser det ut med gjenkjøpsandelen?

– Vi har ikke regnet spesielt på den når det gjelder rene salg. Men de senere årene har vi solgt veldig mye til leasing og privatleasing, og her kan vi i alle fall se at vi oppnår en gjenkjøpsandel på 90 – 95 prosent, sier han videre.

Med sine tre merker har Jensen & Scheele over tid en samlet markedsandel på over 50 prosent i sitt distrikt. Annen hver nye personbil – og litt over det – kommer altså herfra!

REISER UT - OG FÅR BESØK HJEMME

Roger Jensen og Arne-Henning Scheeles sterke dedikasjon til god kundebehandling har altså vært en god investering gjennom årene. Så har de to eierne også brukt mye tid på reiser til forhandler-kolleger i forskjellige land for å se og lære.

Selv har de hyppige besøk av forhandlerkolleger som ønsker å få vite mer om oppskriften til de gode resultatene. De aller fleste kommer fra andre land; færrest besøkende har norsk adresse.

De to har flere ganger vært i USA, hos blant annet Carl Sewell i Texas, som i våre

øyne er verdens beste bilforhandler, og opererer i en skala som er ganske gigantisk. Virksomheten representerer flere merker, og når de annonserer gratis bilvask på lørdag til kundene sine, er det opptil 700 som stikker innom, mange av dem med en times kjøretid hjemmefra.

Bare av et merke som Lexus selger Sewell tusenvis av nye biler årlig...

ANDRE FORRETNINGSMODELLER

– Om det har vært viktig med god kundepleie hittil, så blir det vel ikke mindre viktig i fremtiden?

– Nei, og derfor må vi fortsette å ta vare på kundene og gjøre alt vi kan for å gi dem et enklere bilhold.

Noe av dette handler ikke minst om å se på andre forretningsmodeller. Vi vet at både eierskap og bilhold generelt vil forandre seg voldsomt i årene som kommer. Det vi også vet, er at folk fortsatt skal transporteres; man skal stort sett gjøre det samme som nå, men kanskje på andre måter.

ALT MED BILEN HOS OSS

– Vi er dessuten opptatt av å tilby andre tjenester enn de tradisjonelle. Det er ingen tvil om at bransjen har slurvet med tilleggstjenester, og gitt bort alt for mye av næringskjeden til utenforstående aktører. Jeg tenker eksempelvis på bilglass, bilpleie, vask og andre periferprodukter.

For vår del jobber vi for tiden veldig mye med glass, men målet er jo at når det gjelder noe som helst med bilen, så skal det være naturlig å tenke først på Jensen & Scheele.

Vi ser en økende villighet fra kundenes side til å betale for dekkhotell, for vask og polering, og vår erfaring er at kunden som føler seg tatt godt vare på, også lettere kommer tilbake.

STILLER OPP - OGSÅ MELLOM 17.00 OG 07.00

– Her i huset er vi ansatt 24 timer i døgnet. Det er ikke slik at vi åpner 07.00 og slukker for kvelden kl. 17.00. For Jensen & Scheele skjer det mye også mellom 17.00 og 07.00, og vi er opptatt av at kunder som får et behov utenfor vanlig åpningstid skal ringe oss først for å få hjelp.

Og hos oss er det forbudt å henvise kunder til å ringe Viking, og «komme tilbake mandag». Kan man ikke hjelpe selv, henviser man til en kollega som kanskje kan.

Du skal rett og slett opptre som om det er mor eller bestemor som ringer – og da løser du det problemet som formidles, slutter Arne-Henning Scheele. ■

SERVICE-
MARKED
2018



SERVICE-MARKED 2018

Adm. direktør
Fredrik Andresen i
Batteriretur.

du støt, er du ferdig!

Derfor kreves det høy kompetanse for trygg demontering, og derfor samarbeider vi også nært med bildemontører og Autoretur, forteller Andresen.

Han opplyser at Miljødirektoratet har vært svært positive til medvirkning for å sikre både miljø og personell.

ALLE MÅ VÆRE MED

Også bilimportørene har vist stor og aktiv interesse.

– De første importørene tok kontakt med oss allerede i 2012 for å bidra til å få til en kontrollert nedstrøm når batteriene oppstår som avfall. En følge av dette, var etableringen av høyenergiavdelingen i Sandefjord som eget selskap i 2014.

I stedet for en avdelings-organisering, fant vi at heleide datterselskaper gir en mer riktig plassering av ansvar, sier Fredrik Andresen. Han er kritisk til at flere foreløpig har valgt å stå utenfor returordningene.

– Det er ikke bra. For å skape like konkurransevilkår her i landet, er det selvfølgelig viktig at alle er med, understreker han.

KOSTBARE PROSESSER

Gjenvinning av høyenergi-batterier er ingen billig affære. Prosessen koster tusenvis av kroner pr. bil, og da får man ut rundt 70 prosent brukbart materiale i form av metaller.

– En veldig kostbar prosess gjør at dette derfor har en negativ verdi pr. i dag, forteller Fredrik Andresen.

– Komponentene som gjenvinnes er verdifulle, og metallene går til produksjon av nye batterier. Det handler om nikkel, kobolt, aluminium, kobber og gull, men mengdene er små og prosessene altså dyre.

Slik er det i dag, men dette forandrer seg raskt, og vi ser at disse kostnadene vil være halvert i løpet av de neste 4-5 år.

Gjenbruk er viktig, og vi samarbeider tett med bilimportørene om å gjøre søppel om til nye produkter. Her vil nok også bilprodusentene uten tvil komme mye sterkere på banen etter hvert, sier han videre, og understreker at dette også vil kreve en bedre tilpasning av lovverket.

– Et viktig spørsmål er jo hvem som skal betale for gjenvinningen den dagen den skal skje etter gjenbruk? Her blir en riktig videreføring av produsentansvar meget viktig, sier han videre.

MANUALER PÅ ALT

Batteriretur er en pionér på sitt område, og selskapet har blant annet utviklet en egen veileder for sikker lagring og håndtering av høyenergi-batterier.

– Når et batteri tas ut, er dette for oss avfall, men det er sammensatt – og krever riktig ►

KONTROLLERT NEDSTRØM AV HØYENERGIBATTERIER:

- ALLE MÅ MED I RETURORDNINGEN!

- Fortsatt er det noen som står utenfor returordningene for høyenergi-batterier, blant annet flere aktører på sideimport. Her må det skje noe, slik at det blir like konkurransevilkår for alle som driver med bilimport i Norge, fastslår adm. direktør Fredrik Andresen i Batteriretur overfor Bilbransjen.

AV FRANK WILLIKSEN

Fordelt på tre selskaper, tar Batteriretur hånd om innsamling av alle kategorier brukte batterier her i landet – fra de bittesmå batteriene du bruker i klokka eller fjernkontrollen, til de massive høyenergi-batteriene i den raskt økende parken av elbiler.

Mye av virksomheten med husholdnings-batterier, klassiske start- og industribatterier, skjer ved det flotte store nye anlegget på Øra i Fredrikstad, som ble offisielt åpnet i slutten av august. Høyenergi-batteriene håndteres alt vesentlig ved avdelingen i Sandefjord. Her sørger seks høyt kompetente ansatte for trygg og forsvarlig håndtering av brukte elbil-batterier.

IKKE ARBEID FOR HVEM SOM HELST

– Kompetansekravene er høye, men så kan også dette være en meget farlig jobb dersom det gjøres feil. Et elbilbatteri er rett og slett en stor datamaskin, med likestrøm på opptil

800 Volt. Gjennomsnitts strømstyrke ligger rundt 400 Volt, og da bør man ha i tankene at 48 Volt er nok til å bli dramatisk skadet av. Dette er derfor ikke arbeid for hvem som helst, fastslår Andresen.

Foreløpig er det ikke mye elbil-batterier som har kommet inn. Veksten i elbilparken har stort sett kommet de siste 7-8 årene, og alt tyder på at batteriene holder lenge – generelt hele bilens levetid.

STØRST I EUROPA

Likevel går det allerede flere høyenergi-batterier gjennom Batteriretur enn hele resten av Europa til sammen. Derfor har virksomheten hyppig besøk fra andre land, også bilprodusenter, som gjerne vil se og lære.

– Vi har et godt samarbeid med bilbransjen om en kontrollert nedstrøm til gjenvinning og noe gjenbruk. Disse batteriene er ikke spesielt miljøfarlige, men risikoen ved håndtering er stor. Her er det rett og slett ikke rom for feilsteg – du får ingen ny sjanse, får



SLIPE- OG POLERINGSPRODUKTER
FOR BILLAKKERINGS- OG
KAROSSERIVERKSTEDER

SAINT-GOBAIN ABRASIVES AS
T: 63 87 06 00 F: 63 87 06 01
E: sga.no@saint-gobain.com
W: www.saint-gobain-abrasives.com



Komplette biltekniske data:

- ✓ Arbeidstimer
- ✓ Avgasskontroll
- ✓ Bremsedata
- ✓ Girkassedata
- ✓ Hjulstillingsdata
- ✓ Inspeksjonsdata
- ✓ Justeringsdata
- ✓ Karosseri
- ✓ Grafisk delesøk
- ✓ Klimaanlegg
- ✓ Koblings skjema
- ✓ Monteringsanvisninger
- ✓ Motorstyringsdata
- ✓ OBD diagnosedata
- ✓ Serviceskjema
- ✓ Tekniske tegninger, ny forbedret utgave!
- ✓ Tilbud



Kontakt oss for gratis prøveperiode

NB BILTEK
i samarbeid med
HaynesPro

www.norskbildelkatalog.no

Norsk Bildelkatalog
Tlf.: 22 64 49 70
e-post: post@norskbildelkatalog.no



CMC Spray booths

Stolt Italiensk produsent med over 40 års erfaring

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

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

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



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

Holgers AS
Andebu Næringspark
Skjelland NO-3158 Andebu

HØST 2018

01.09-30.11. 2018

KAMPANJE



**RALLYE 3003
FJERNLYSKASTER 9" REF. 17,5**



Veil. pris kr. 1.044,-
nå Kr 699,-



Veil. pris kr. 5.988,-
nå Kr 5.390,-

**SINGLE TWIN BEAM
LED BAR REF. 17,5**



Hellanor

håndtering. Veilederen vår er bygd slik at alle med kompetansen innen elektrosikkerhet kan forstå den. Vi er langt fremme på dette området, og har utviklet manualer på absolutt alt som passerer gjennom vår virksomhet. Og det er faktisk alt, fastslår han.

I dagens elbiler benyttes nesten bare litium-ion batterier. Variantene er mange, og ingen batterier ser like ut.

– Det er ingen standardisering av batteridesign. Hybrider bruker til dels fortsatt nikkelmetall hydrid, som fungerer veldig bra for disse bilene.

STØRRE BATTERIER - MINDRE LADEBEHOV

– *Hva slags utvikling ser du for batteriteknologi?*

– Kort sagt har det skjedd mer på dette området de siste fire årene enn på de foregående 80 år. For hver forsker som jobbet med gammel batteriteknologi, så jobber det nå tusen forskere med ny teknologi.

Batterier med enorm rekkevidde vil komme, det ryktes om for eksempel 2.000 kilometer.

Når slike batterier kommer – det er neppe veldig mange år til – så blir vi også langt mindre avhengige av et finmasket ladenettverk. Det blir færre ladinger, og en mer miljøvennlig situasjon.

I fremtiden blir sikkert også hydrogen et godt alternativ. Kanskje blir hydrogen og elbil «fremtidens bensin og diesel»?

PARADIGMESKIFTE

– *Ladeteknologi er vel også en viktig nøkkel når det gjelder elbiler?*

– Absolutt, og dette jobbes det mye med. Ionity, for eksempel, bruker mye ressurser på å se på muligheter for raskere lading. Ett svar her er induksjonslading, og Audis nye e-tron er vel allerede forberedt for dette.

Også i Norge bør vel nå nye motorveier være forberedt for å legge ned induksjonsløyfer, slik at biler faktisk kan lade mens de kjører.

Vi er inne i et paradigmeskifte, der ting endrer seg veldig raskt. I fremtiden tror jeg vi vil kunne lade elbilen på noen få minutter, om enn ikke hver gang.

BEST PÅ GJENVINNING

– *Når mye av dette allerede er realiserbart, hva er det da som holder igjen?*

– Alt kan ikke komme når som helst. Utviklings- og produksjonskostnader må tjenes inn før neste fase kan gjennomføres. Markeder må modnes, og teknologi og produkter må betales for. Noen får alltid regningen på bordet, og den må tas før man kan ta neste skritt, sier Fredrik Andresen, som er klar på at fremtiden er elektrisk i annerledeslandet Norge:

– Gjennom samarbeid må det skapes en god verdikjede. Til den hører også nedstrøm med fokus på sikkerhet. På dette området er det fortsatt mulig å posisjonere norsk industri til å vise at vi er best i verden på gjenvinning.

Dette er en stor del av fremtiden, og kanskje er det også et godt poeng å vise at vi kan litt mer enn å pumpe olje opp av Nordsjøen, sier han med et smil.

STOR INTERESSE FOR VIRKSOMHETEN

På Øra har Batteriretur en rommelig tomt ved siden av det nye anlegget. Her skal det også skje ting:

– Neste fase blir en demonteringsfabrikk for høyenergibatterier som skal bli delvis robotisert. Den vil bli den første i sitt slag i verden, og vi håper å kunne sette spaden i jorda om to-tre år. Dette er nødvendigvis ikke noe vi skal gjøre alene og det er allerede stor interesse for samarbeid rundt dette. Vi får komme tilbake dette litt senere men spennende er det og vi har muligheten.

Nylig har vi også lansert et samarbeidsprosjekt med Hydro for bygging av en pilotfabrikk for gjenvinning av batterier her i Norge, og vi konstaterer med glede at mange store internasjonale aktører er interessert i å være med på det vi har for oss i Batteriretur, sier Fredrik Andresen til slutt. ■

PDS[®]

Profesjonell DeleService

Din profesjonelle deleleverandør

Originale deler
**Spar tid
og penger**



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

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

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

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

KONTAKT DIN LOKALE MERKEFORHANDLER FOR NÆRMERE INFORMASJON.

www.pds.no



NBFs MEDLEMSFORDEL

REFLEKTOR 2018

KONTINUERLIG FOKUS PÅ ØKT KVALITET!

Foto: Shutterstock

- Kvalitetsforbedringsverktøyet Reflektor er et digitalt system der du får oversikt over kvaliteten i egen bedrift. Selv de beste har forbedringspotensiale.

Daglige ledere som har tatt systemet i bruk melder tilbake at de har hatt stor nytte av det, sier Heidi Chr. Lund, HMS- og kvalitetssjef i NBF.

– NBF-medlemskap står for kvalitet.

Vi ønsker å hjelpe medlemmene til å bli enda bedre. NBF informerer, og lager veiledninger og verktøy for å lette arbeidet i en hektisk hverdag. Å være god krever at en har fokus på kvalitet og forbedringstiltak hele tiden. Som et verktøy for dette, har NBF utviklet Reflektor, sier hun videre.

Hva får så medlemmene igjen av å gå gjennom Reflektor:

- Et verktøy til å kunne reflektere over egen kvalitet, samt å sammenlikne seg med andre i bransjen.
- Heve omdømmet. Ved at hvert medlem hever kvaliteten, heves også det generelle omdømmet til bransjen
- Se utviklingen over tid
- Økt kvalitet vil være en konkurransefordel.

Verktøyet er bygd opp som en egen-evaluering. Ved å svare på spørsmål gjennomgår viktige kvalitetsindikatorer i egen bedrift. Det gis tips og veiledning til hva som bør gjøres for å bedre kvaliteten. Reflektor er ikke et fullstendig kvalitetssystem, men gir medlemmene

en indikasjon på kvaliteten i bedriften. Daglig leder kan svare på alle spørsmålene selv, eller videresende til ansvarshavende for de ulike områdene.

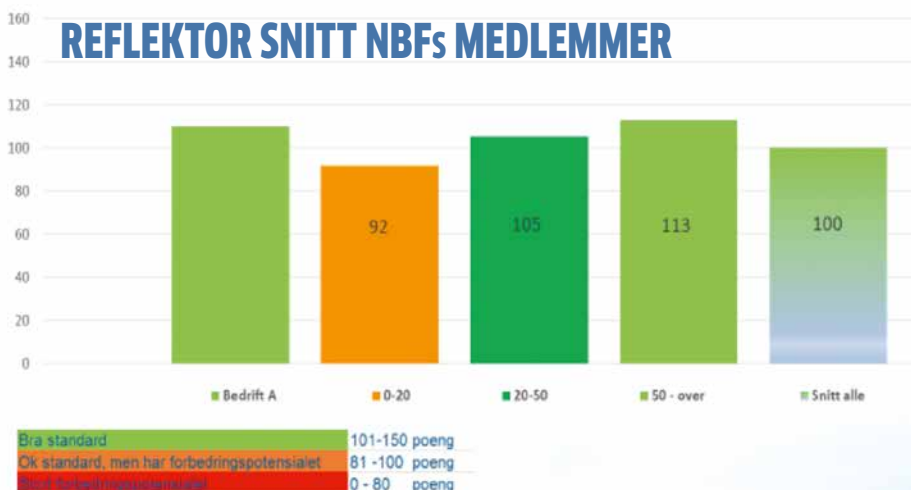
Når alle svarene er besvart og sendt inn, vises omgående resultatet for bedriften, og sammenlikning med gjennomsnitt av de andre bedriftene som har besvart undersøkelsen og som er tilsvarende store.

Det kommer opp veiledning til områder der det er forbedringspoten-

sial. NBF har 1267 medlemmer og per 1.9.2018 har 130 svart på undersøkelsen. (Til sammenlikning 175 på samme tid i fjor. Totalt svarte 355 i fjor, noe som tilsvarer ca. 30 % av medlemsmassen.)

– Det er viktig at flest mulig av NBFs medlemmer besvarer undersøkelsen, slik at vi kan få et så realistisk bilde av bransjen som mulig. Svarene så langt viser et speilbilde av bransjen. I denne sammenheng er det viktig at bedriftene svarer oppriktig, sier Lund.

REFLEKTOR SNITT NBFs MEDLEMMER



TALL FRA REFLEKTOR 2017: Svarene fra undersøkelsen blir behandlet strengt konfidensielt, og NBF bruker kun data på aggregert nivå.

HVA VISER REFLEKTOR PER I DAG?

9 % av de som svarte på undersøkelsen **mangler rutiner for kvalitetskontroll og prosesser**. I forskrift for bilverksteder ligger det krav om å ha et kvalitetsstyrings-system.

9 % av NBFs medlemmer sier de **ikke har noen plan om kompetanseheving hos ansatte**. Med dagens raske utvikling bør enhver bedrift ha en plan for kompetanseheving hos de ansatte og for ledelsen.

33 % av som svarte sier at de **har full kontroll på om underleverandører i bransjen følger lover og regler**. Av disse har 50% skriftlig avtale som sikrer at underleverandørene forholder seg til regelverket.

NBF har i flere år satt søkelyset på at det er viktig at seriøse aktører bruker underleverandører som følger lover og regler. Ikke å følge regelverket er moralsk alvorlig, og kan også være direkte ulovlig.

94 % av de som svarte **har avtale med en bedriftshelsetjeneste**. For de fleste av NBFs medlemmer ligger det et lovkrav om at de må ha en skriftlig avtale med en godkjent BHT. BHT hjelper bedriftene med Helse, Miljø og Sikkerhetsarbeidet. Bedriften bør benytte seg av den kompetansen som BHT besitter fullt ut i henhold til avtalen de har signert.

6 % av de som har gjennomført REFLEKTOR svarer at de **ikke kan dokumentere risikovurderinger av kjemikalier i bedriften**, og

11 % svarer at de **ikke har et oppdatert stoffkartotek**. For alle bedrifter som har kjemikalier, er det lovpålagt å ha et oppdatert stoffkartotek. Benytter bedriften flere kjemikalier, anbefaler NBF å vurdere digitalt stoffkartotek. Å bruke digitalt stoffkartotek vil gjøre kjemikaliehåndteringen enklere, og man vil kunne spare masse tid. Det er ikke lenger krav om å ha en papirversjon når et digitalt system er oppdatert og tilgjengelig for alle ansatte.

POENGGIVNINGEN ER INNDELT I TRE KATEGORIER:

1. Bra standard, 2. Ok standard med forbedringspotensialer. 3. Stort forbedringspotensial. Når vi ser på undersøkelsen på aggregerte nivå, ser vi at større bedrifter scorer høyere enn mindre bedrifter. Dette kan forklares med at større bedrifter også har større ressurser enn de små.

NBF-MEDLEM = KVALITET

NBF-medlemskapet skal stå for kvalitet. Det er viktig for bransjen at din bedrift svarer på denne undersøkelsen, slik at NBF kan vise at vi er bransjeorganisasjonen for de som setter kvalitet høyt.

Har du noen spørsmål? Ta kontakt med Heidi Chr. Lund, HMS- og kvalitetssjef i NBF: heidi.lund@nbf.no eller firmapost@nbf.no

REFLEKTOR – Øker kvaliteten hos hvert medlem, i bransjen – og vil bedre bransjens omdømme.

ARBEIDSMILJØ I BILBRANSJEN

«Faktabok om arbeidsmiljø og helse 2018» viser at forebyggingspotensialet på arbeidsmiljøområdet i Norge fortsatt er betydelig.

AV **HEIDI CHR. LUND** HMS- OG KVALITETSSJEF I NBF

Arets faktabok – som utgis av Nasjonal Overvåkning av Arbeidsmiljø (NOA/STAMI) – viser utviklingen de tre siste årene siden forrige utgave. Utviklingen kan først og fremst karakteriseres som stabil. Vi ser at det fortsatt er behov for å forsterke innsatsen for ytterligere forbedringer på arbeidsmiljøområdet.

Like fullt viser internasjonale sammenlignbare undersøkelser at Norge er helt i front når det gjelder arbeidsmiljøstandarden.

Norsk næringsliv har mange utfordringer med det psykososiale på arbeidsplassen, her skårer bilbransjen godt. Bilbransjen har andre utfordringer, som tungt arbeid og stor fare for eksponering av kjemikalier. Under kategorien me-

kanikere oppgir ca. 28 % at de jobber med hodet bøyd fremover mer enn ¼ av arbeidsdagen, og over 40 % jobber stående mer enn ¾ av arbeidsdagen.

Over 60 % av mekanikerne oppgir at de kan lukte eller puste inn kjemikalier i løpet av arbeidsdagen. Ved riktig forebygging kan vi redusere eksponeringen til et akseptabelt nivå.

På Servicemarked 2018 vil Berit Bakke, avdelingsdirektør i NOA/STAMI legge frem funn fra faktaboken om arbeidsmiljø og helse i et bilbransjerspektiv.

Arbeidsgiver har ansvaret for at de ansatte har det trygt på jobb, og at de har den kompetansen og de redskapene de trenger for å kunne utføre jobben sin på en sikker, god og effektiv måte.

Flere ansatte i bilbransjen håndterer kjemikalier i løpet av arbeidsdagen og det er viktig at disse blir håndtert riktig, slik at mennesker og omgivelsene ikke blir syke eller skadet.

Arbeidsgiver har plikt til å gi nødvendig opplæring om bruk og farer knyttet til arbeidet. Alt HMS-arbeid må dokumenteres for å kunne følges opp, se utviklingen, og kunne legges frem for myndighetene ved ulike tilsyn.

Alle ansatte har medvirkningsplikt til å følge interne rutiner om bruk av verneutstyr, følge instruks for en bestemt arbeidsoppgave, eller bidra til et sosialt og godt arbeidsmiljø. Kjenner dine ansatte sitt medvirkningsansvar – eller farene ved bruk av kjemikalier?

NBF jobber på mange områder for å hjelpe medlemmene til å drive lønnsomt. Eksempel: Innen kjemikaliehåndtering samarbeider NBF blant annet med KIWA/TI og vi setter opp flere kurs i løpet av året, følg med i kurskatalogen på nettsiden!



ER DU FOR- HANDLER OG SELGER BRUKTBILER? - DETTE MÅ DU PASSE PÅ!

Hvilket forarbeid du gjør med hensyn til taksering ved innbytte, annonsering og inngåelse av kontrakt ved salg av bruktbil, avgjør om salg av bruktbiler er god forretning eller risikosport for forhandler.

AV ADVOKAT **LINE MARIE DOLLES**

Mens nye biler ikke har noen forhistorie, så kan bruktbiler ha hatt opptil flere eiere, forskjellige bruksområder, og tidligere vært utsatt for større eller mindre uhell.

Som profesjonell selger har bilforhandler et lovpålagt ansvar for å gi korrekte opplysninger om bilen ved videresalg, og ikke holde tilbake opplysninger for kjøper som han måtte regne med å få.

Dette forutsetter at forhandler foretar forundersøkelser ved inntak av bruktbiler, sjekker tilgjengelig verkstedhistorikk på bilen, og sørger for å spørre tidligere eier om forhold ved bilen som bør videreformidles til ny kjøper.

Unnlater selger å gjøre visse undersøkelser, eller holdes informasjon tilbake ved videresalg, så kan dette medføre at senere avdekkede feil utgjør mangler ved salget.

ANSVAR NÅR BILEN SELGES «SOM DEN ER»

NBF er kjent med at forhandlere enkelte ganger tar inn eldre bruktbiler uten å takser disse, eller undersøke historikken til bilene nærmere. Forhandleren er åpen om dette til potensielle kunder, samtidig som bilen selges «som den er».

Vær oppmerksom på at forhandler likevel ikke er helt fri for ansvar i slike tilfeller. For selv om bilen selges «som den er», vil forhandler bli holdt ansvarlig dersom bilen er i dårligere stand enn forbrukeren med rimelighet hadde grunn til å forvente på bakgrunn av forbeholdet, kjøpesummens størrelse, og forholdene ellers når man foretar en helhetsvurdering av disse.

Bilen vil også anses mangelfull dersom selger har gitt feil opplysninger, eller holdt tilbake opplysninger om bilen

som han kjente, eller burde kjenne til, dersom dette må anses å ha virket inn på kjøpet. Henvisningen til forhold selger «burde kjenne til» innebærer at selger har en oppfordring til å foreta en aktsom undersøkelse av bilen og dens historikk.

Dersom biler selges som «rep.objekt» eller «delebil», og dette ikke gjenspeiler seg i prisen eller bilens faktiske tilstand, så vil de faktiske forhold, og ikke selgerens beskrivelse av bilen, legges til grunn når man vurderer hvilke berettigede forventninger kjøperen kan ha til bilen. Vær også oppmerksom på at selv i tilfeller hvor biler selges til oppkjøpere, så kan dere senere bli møtt med direktekrav fra senere kjøpere og må ta stilling til mangelskrav.

INNBYTESELGERENS OPPLYSNINGS-ANSVAR, OG FORHANDLERS UNDERSØKELSEANSVAR

Forhold som tidligere eier vet, eller bør vite, om bilen, har han opplysningsplikt om ved salg til – eller innbytte hos – forhandler. Dersom han unnlater å opplyse om relevante forhold, kan forhandler rette krav mot vedkommende i ettertid.

Det kan imidlertid være vanskelig å bevise at tidligere eier har hatt en ulyd ved girkassen, eller motorproblemer, før innbyttet, dersom det ikke finnes dokumentasjon i verkstedhistorikken på dette. Derfor er det viktig at forhandler selv undersøker innbyttebilene nøye i forkant av innbyttet.

For mens en forbruker har begrenset undersøkelsesplikt, så vil det stilles større forventninger til en næringsdrivende selger om at han undersøker bilens tekniske tilstand før videresalg.

NBF oppfordrer våre medlemmer til å få utarbeidet en tilstandsrapport på bilen, og denne bør gjøres tilgjengelig for kjøper før inngåelse av kontrakt. Feil eller opplysninger som fremgår av tilstandsrapporten vil da ikke kunne påberopes som mangler ved bilen senere.

ANNONSERING AV BILEN

Opplysninger om bilen til potensielle interessenter gis i annonse, eller på Finn.no eller andre salgspportaler og informasjonssider. Vi ser at det ofte gjøres en standard ansvarsfraskrivelse

fra selger i annonser dersom det foreligger skrivefeil.

En slik ansvarsfraskrivelse vil ikke være gyldig dersom opplysningene ikke blir korrigert før avtale er inngått. NBF oppfordrer derfor forhandlere til å være nøyaktig i utforming av bilens annonse.

«Vær nøyaktig i utforming av bilens annonse. Dere kan holdes ansvarlig for feil i annonse som ikke blir korrigert før inngåelse av avtale.»

Sjekk bilens årsmodell, utstyrsnivå, km-stand og pris mm opp mot bilens data og vognkort. Dere kan altså holdes ansvarlig for feil i annonse som ikke blir korrigert før inngåelse av avtale.

Åpenbare skrivefeil vil forhandler kunne hevde seg ubundet av, dersom det er grunn til å påstå at kjøper måtte forstå at det var snakk om en skrivefeil. Det er kun i slike åpenbare tilfeller at selger kan anses ubundet. Det er imidlertid ingen grunn til å være slurvete i annonseringen av den grunn.

Husk også at kommunikasjon mellom partene i forkant av salget kan være av betydning når man vurderer avtaleforholdet, og hva partene har blitt enige om. Dersom kjøper i forkant formidler klare forutsetninger for kjøpet, vil det kunne være grunnlag for mangelskrav og mulig hevingsgrunn, dersom bilen mangler de forutsatte egenskapene.

KJØPEKONTRAKT

Kjøpekontrakten danner utgangspunktet for hva som er avtalt mellom partene. Vi oppfordrer dere til å være nøye i utformingen av denne. Som forhandler anses dere som den profesjonelle parten ved inngåelse av avtale med forbrukere, og vurderes som den som er nærmest til å bære risikoen for eventuelle uklarheter i avtalen. Avtalen vil i slike tilfeller fortolkes til forbrukerens gunst.

Sørg for at opplysninger om km-stand, pris inkl. omregistreringsavgift, utstyrsnivå, servicehistorikk og andre sentrale opplysninger inntas korrekt i kjøpekontrakten.

Dersom dere bruker NBFs kjøpekontrakter, så er det viktig at dere vedlegger baksiden av kontrakten hvor salgs- og leveringsvilkårene fremgår.

NBFs juridiske avdeling reviderer innholdet i disse vilkårene ved behov, og sørger for at dere som forhandlere er best mulig stilt innenfor forbrukerkjøpslovens ufravikelige regler. Det er blant annet sørget for å innta et avtalt avbestillingsgebyr på 8 % for de tilfeller kjøperen avbestiller bilen.

Sjekk at dere har de sist oppdaterte kontraktene med vilkår fra september 2017.

GARANTI OG REKLAMASJONSRETT

En bruktbilgaranti er en avtale mellom dere som forhandler og kunden. Dere er ikke etter loven forpliktet til å gi en garanti, men dersom dere rent faktisk tilbyr kunden garanti, så må denne gi kunden noe mer enn forbrukerkjøpslovens reklamasjonsregler. Det er ikke adgang til å begrense lovens regler ved å si at kunden må dekke halvparten av reparasjonskostnadene dersom feilen også ville vært en mangel etter loven. Da skal reparasjon skje kostnadsfritt for kunden. Tilsvarende vil dere måtte vurdere hvorvidt kunden har et krav etter lovens regler også ved utløpet av en bruktbilgaranti som har 3-6 måneders varighet og begrenser seg til kjørelengde.

En forbruker som kjøper bil av dere har i utgangspunktet 5 års reklamasjonsrett fra kjøpstidspunktet, men det må alltid vurderes hvorvidt det faktisk foreligger en mangel som dere er ansvarlig for.

Hvilket forarbeid dere har gjort med hensyn til taksering ved innbytte, utforming av tilstandsrapport, annonsering, korrespondanse med kunde og opplysninger i kjøpekontrakt, vil danne grunnlaget for hvilke berettigede forventninger kunden kan ha til bilen.

En nøyaktig prosess i forkant kan forhindre misforståelser og konflikter, samt bidra til en enklere løsning dersom konflikten skulle oppstå. ■

SAMARBEIDSPARTNERE

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



MILJØFOKUS BIL

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



BLOSTRUPMOEN

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



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

phonero

Phonero gir rabatt til medlemsbedrifter på telefonitjenester.

CARWEB

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



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



Skreddersydd.
Veldig gode betingelser.

Kreditor

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



Kreditorforeningen gir gratis medlemskap og gunstige vilkår for inkassotjenester.

WÜRTH

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



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

AXACTOR

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



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

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



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

Haavind

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

OFV

OPPLYSNINGSRÅDET FOR VEITRAFIKKEN

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

STANLEY

Security

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



**NORGES
BILBRANSJEFORBUND**
www.nbf.no

FORBUNDSSTYRET

STYRELEDER: **BIRGER SKJELLVIK**

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

NESTLEDER: **TORGEIR HALVORSEN**

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

FRANK MARTINSEN

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

KRISTIAN BORGE SEDAHL

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

GEIR HOLUM

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

MARIUS HAYLER

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

SVEIN ARILD JOHNSGÅRD

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

FRODE NETELAND

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

WALDEMAR ANDRE CHRISTENSEN

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

STEN MAGNE ANDREASSEN

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

LOKALFORENINGENS KONTAKTPERSONER

AUST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

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

BERGEN OG OMEGN

BILBRANSJEFORENING:

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

BUSKERUD BILBRANSJEFORENING:

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

FINNMARK BILBRANSJEFORENING:

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

GUDBRANDSDAL BILBRANSJEFORENING:

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

HEDMARK BILBRANSJEFORENING:

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

HELGELAND BILBRANSJEFORENING:

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

NORDMØRE OG ROMSDAL BILBRANSJEFORENING:

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

NORD-ROGALAND

BILBRANSJEFORENING:

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

NORDRE NORDLAND

BILBRANSJEFORENING:

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

OSLO OG AKERSHUS

BILBRANSJEFORENING:

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

ROGALAND BILBRANSJEFORENING:

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

SOGN OG FJORDANE BILBRANSJEFORENING:

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

SUNNMØRE BILBRANSJEFORENING:

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

TELEMARK BILBRANSJEFORENING:

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

TROMS BILBRANSJEFORENING:

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

TRØNDELAG BILBRANSJEFORENING:

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

VEST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

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

VESTFOLD BILBRANSJEFORENING:

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

VÅR EKSPERTISE – DIN RESSURS

Ta kontakt når du trenger det!



LEDER



**STIG
MORTEN
NILSEN**

Adm. direktør
☎ 911 77 890

✉ stig.morten.nilsen@nbf.no

Generelle spørsmål, bransjesaker, næringspolitikk og samfunnskontakt

KOMMUNIKASJON, POLITIKK OG REKRUTTERING



**EGIL
STEINSLAND**

Avdelingsleder
☎ 994 85 268

✉ egil.steinsland@nbf.no

Media, myndighetskontakt, bladet Bilbransjen og medlemsinfo



**VIDAR HALBY
STRANDE**

Fagsjef rekruttering og kompetanse
☎ 908 39 383

✉ vidar.strande@nbf.no

Rekruttering, fagopplæring og kompetanse



**OLA
KVISGAARD**

Myndighetsrådgiver
☎ 454 76 770

✉ ola.kvisgaard@nbf.no

Politikk, myndighetskontakt, kompetanse

JURIDISKE SPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**HENRIK O.
MELDOM**

Advokat
Leder jur. avd.
☎ 982 23 812

✉ henrik.melsom@nbf.no

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



**HANS TORE
HAGLAND**

Advokat
Forhandlingsjef
☎ 930 32 593

✉ hans.tore.hagland@nbf.no

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



**LINE
MARIE
DOLLES**

Advokat
☎ 951 08 878

✉ line.dolles@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett, kundetvister salg og verksted, kurs forbrukerrett, arbeidsrett, personalsaker, oppsigelse og ferispørsmål



**MARICA
GILHUUS-
MOE**

Advokat
☎ 916 33 375

✉ marica.gilhuus-moe@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett, kundetvister salg og verksted, kurs forbrukerrett



**ANNA
ELISABETH
NORDBØ**

Advokat
☎ 906 31 980

✉ anna.e.nordbo@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett, kundetvister salg og verksted, kurs forbrukerrett

BRANSJESPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**TOR
SIMONSEN**

Avdelingsleder
☎ 982 23 823

✉ tor.simonsen@nbf.no

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



**HEIDI
CHR. LUND**

HMS- og kvalitetsjef
☎ 926 52 464

✉ heidi.lund@nbf.no

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



**KNUT MARTIN
BREIVIK**

Fagsjef forhandler- og verksteddrift
☎ 915 46 120

✉ knut.martin.breivik@nbf.no

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



**TORE
RYLANDER**

Fagsjef bilsalg og digitale flater
☎ 918 68 830

✉ tore.rylander@nbf.no

Alle oppgaver knyttet til bilsalg og digitale flater



**ASBJØRG
HARSTAD
ANTONSEN**

Annonseansvarlig
☎ 982 23 813

✉ asbjorg.harstad.antonsen@nbf.no

Annonsealg bladet Bilbransjen

ØKONOMI, MARKED OG MEDLEMSHÅNDTERING



**ERIK
RAMELOW
LILLEJORD**

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

Økonomi og administrasjon, markedsføring og medlemsinformasjon



**INGRID
MEDLAND**

Salg- og markedsansvarlig
☎ 976 58 689

✉ ingrid.medland@nbf.no

Markedsføring, medlemskommunikasjon og salg, verving, web, nyhetsbrev



**MARINA
MARCUSSEN**

Medlemskonsulent
☎ 468 18 393

✉ marina.marcussen@nbf.no

Medlemskap, kontingent, medlemsinformasjon



**KITTY
STORSVEEN**

Medlemskonsulent
☎ 982 23 817

✉ kitty.storsveen@nbf.no

Medlemskap, arrangementer, servicemateriell



POSTADRESSE

Norges Bilbransjeforbund, Postboks 5486 Majorstuen, 0305 Oslo

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

www.nbf.no

BESØKSADRESSE

Norges Bilbransjeforbund, Middelthunsgate 27, 0368 Oslo

FAKTURAADRESSE

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



eba | Fagformidling AS
www.fagformidling.no

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

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

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

Ta kontakt for en uforpliktende prat!



454 14 600

TRIOLINK ANNONSEPLATTFORM

Fremtidens digitale annonseverktøy
for bil og motor bransjen.

KAMPANJE

GRATIS etablering
og oppkobling.
+
1 mnd. **GRATIS**
prøveperiode.

Tilbudet gjelder for avtaler
inngått innen 31. oktober
2018



Markedets smarteste og effektive annonseringsløsning.

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

Kom i gang med fremtidens annonseringsløsning.

For mer informasjon kontakt:

Magne Antonsen

Telefon: +47 970 04 801

E-post: magne@triolink.no

triolink
programvare 