

NORGES BILBRANSJEFORBUND

Bilbransjen

BILBRANSJENS EGET FAGBLAD - 90. ÅRGANG

NR 03-2019



ER DU? ADAPTIV?

SERVICEMARKED 19



**Grønt skifte -
også for varebiler**

**Hvilke svar gir den nye
Bruktbilundersøkelsen?**



Opplev verdens raskeste mobilnett!

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

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



HER ER NBFs INNSPILL TIL FREMTIDENS BILAVGIFTER

10



INNHOOLD 03/19

- 6 Nyheter
- 10 NBF mener:
Prinsipper for fremtidens bilavgifter
Viktige politiske signaler under Arendalsuka
- 12 Hvilke svar gir den nye Bruktbilundersøkelsen?
- 14 Grønt skifte også for varebiler
- 20 Gumpens Auto Øst satser miljøvennlig
- 26 Skade/lakk-konferansen 19:
Stor deltakelse også i år
- 30 Intervju Svein Eriksen: - Bilbransjen har en
fantastisk evne til omstilling

TEMA: **SERVICEMARKED**

- 34 Er du adaptiv?
- 35 Hva slags mekanikere har vi behov for?
- 38 - Det handler om å ville hverandre vel
- 40 Hvor langt kan det være til serviceverkstedet?

HMS:

- 42 Kunnskap redder liv! Kan du førstehjelp?

JUS:

- 44 Levering og forsinkelse av bil
- 46 Behandling av kundetvister

30

SVEIN ERIKSEN:

- BILBRANSJEN HAR EN FANTASTISK EVNE TIL OMSTILLING



Bilbransjen

UTGITT AV NORGES BILBRANSJEFORBUND

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

REDAKTØR

Egil Steinsland

E-post: egil.steinsland@nbf.no

JOURNALIST

Frank Williksen

E-post: frank@williksen.no

ADMINISTRERENDE DIREKTØR

Stig Morten Nilsen

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

LAY-OUT OG PRODUKSJON

Jan Almås

E-post: jan@almaasdesign.no

ANNONSER

Asbjørg Harstad Antonsen

Tlf: 982 23 813

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

TRYKK: BK Grafisk

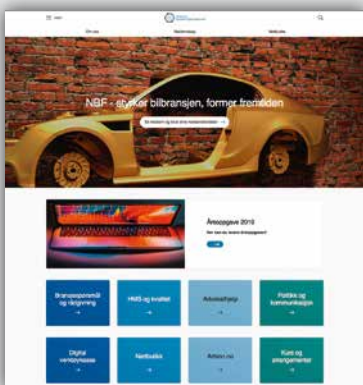
FORSIDEFOTO

Shutterstock

ABONNEMENT

Innenlands: kr. 495,-

Utenlands: kr. 580,-



NBF PÅ NETT

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



**NORGES
BILBRANSJEFORBUND**

Politiske utfordringer og hverdagslige problemer

Vi har vært på Arendals-uka. Dette er 17. mai, bursdag, julaften og nyttårsaften på en gang for alle som er opptatt av samfunn og politikk. Rundt Pollen i Arendal traver alle som er aktive i norsk samfunnsliv rundt. Enten på vei til et arrangement eller bare for å mingle. Det er et fascinerende skue.

Arendals-uka er et sted man må være dersom man skal markere seg i offentligheten. Derfor var også NBF til stede, og hadde tre arrangementer, ett lukket og to åpne debatter. I tillegg deltok NBF'ere på andres arrangementer.

Det er tre ting jeg ønsker å trekke frem fra årets uke:

En: Flere politikere fra ulike partier løftet frem bruktbilen som viktig. Det tror jeg er første gang.

To: Nok en gang var alle tydelige på at det var viktig med brede, forutsigbare og langsiktige forlik i bilpolitikken.

Tre: Merverdiavgift elbil kommer, og det skal innføres gradvis.

Vi er fornøyd med alle disse signalene. Andre ting som ble hyppig debattert var hurtiglading og 2025-målet – på disse temaene var det vanskelig å bli helt klok.

Like viktig som politikk er suksess i service-markedet. Årets servicemarkedskonferanse handler om tilpasning. Første assosiasjon blir da store og langsiktige problemstillinger, men jeg tror vi gjør rett i å fokusere på tilpasning i et mer hverdagslig perspektiv. Hvordan tilpasse sin egen bedrift slik at man gjør det bra i dag? Sikre rett kompetanse, effektiv PKK, ledelse, salg osv er alle viktige temaer i hverdagen. Håper å se dere på konferansen, og ønsker alle en god høst!

Stig Morten

LEDER
03/19

PDS[®]

Profesjonell DeleService

Din profesjonelle deleleverandør

Originale deler
**Spar tid
og penger**



Alle deler du har behov for å måtte utføre service eller reparasjoner til Volkswagen, Audi, Seat, Škoda og Volkswagen Nyttekjøretøy kjøper du hos oss. Bestilling av deler gjør du enkelt via telefon, e-post eller partslink24.

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

→ **100% ORIGINAL KVALITET**

→ **GARANTI: 5 ÅR/100.000 KM**

→ **RIKTIG PASSFORM**

→ **ONLINE BESTILLING**

→ **DAGLIG LEVERING**

→ **JUST IN TIME - VI LEVERER DELENE NÅR DU HAR BEHOV FOR DE**

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

KONTAKT DIN LOKALE MERKEFORHANDLER FOR NÆRMERE INFORMASJON.

www.pds.no



Nyttkjøretøy

AXALTA MED NETTBUTIKK OG MOBIL APP

Axalta tilbyr nå et nytt bestillings-system i Norge og Sverige. Med en ny nett-butikk-løsning kan kundene se hele produktkatalogen på nettet, og få dags-fersk informasjon om produktnyheter og tidligere bestilte produkter.

De kan samtidig utføre alle bestillinger online, og spore ordrene gjennom hele prosessen. Kundene kan også benytte nettbutikken ved å laste ned en mobil app som er tilpasset både Android og iOS. Ved hjelp av appen kan produktene skannes, og ordren blir så sendt direkte til nettbutikken.



MØLLER VALGTE DEFA-LADERE

Harald A. Møller valgt Defa som leverandør av komplette smartløsninger for lading av ladbare biler til sitt forhandlernettnettverk i Norge og Baltikum.

Avtalen inkluderer ladestasjoner, smart strømstyring, administrasjons-systemet CloudCharge. I tillegg omfatter avtalen oppkobling mot ladenettverket Lade i Norge, som gir adgang til ladestasjonene gjennom en egen app.

– Behovet for ladeinfrastruktur er allerede stort, og vil bare fortsette å øke i årene som kommer. Derfor var det viktig for oss å velge en kompetent aktør som leverer smarte og fleksible løsninger som enkelt kan tilpasses våre forhandlernes behov, sier Ulf Tore Hekneby, adm. direktør i Harald A. Møller.

Ladestasjonene avtalen omfatter ble nylig kåret til vinner av en stor test utført av tyske ADAC. Stasjonene utmerket seg spesielt i kategoriene sikkerhet, pålitelighet og brukervennlighet.



Chevrolet Corvette C5.
(Foto: Tony Savino/
Shutterstock)

Gladpakke til bilentusiastene!

Alltid drømt om en Chevrolet Corvette eller en heftig Porsche, men ikke hatt råd? Nå har du kanskje muligheten, fra og med 1. juli i år kunne alle importere biler eldre enn 20 år avgiftsfritt til Norge.

Disse er nå å betrakte som «veteranbiler», mens grensen for dette tidligere var 30 år. Mange bilentusiaster har kastet seg over muligheten og fått bildrømmen oppfylt i sommer. Det viser tall fra Opplysningsrådet for veitrafikken (OFV). Nettopp Chevrolet Corvette toppe listen over nyregistrerte biler som er mer enn 20 år gamle, og hele 59 stykker satte hjul på norsk jord i juli.

KAN OPPFYLLE BILDRØMMEN

Regjeringens regelendring, som ble lansert i Granavolden-plattformen i januar i år, har ført til at det er betydelige summer å spare på flere eldre bilmodeller.

– Dette har vært en gladpakke til norske bilentusiaster. Mange har åpenbart latt seg friste til å oppfylle bildrømmen sin, sier OFV-direktør Øyvind Solberg Thorsen.

Tallene fra OFVs registreringsstatistikk for bruktimport er tydelige: Mens biler på mellom 20 og 30 år i 2018 kun hadde markedsandeler på mellom 0,1 og 0,2 prosent, var 3,5 prosent av registrerte bruktbiler i juli 2019 tyve år gamle eller eldre. Og mens Chevrolet Corvette er aller mest populær, har andre slått til og kjøpt biler som Mercedes SL, Nissan Skyline og Porsche 911.

TOPP 10 BRUKT-IMPORTERTE BILER MER ENN 20 ÅR GAMLE (JULI 2019):

CHEVROLET CORVETTE:	59 STK
MERCEDES-BENZ SL:	21 STK
NISSAN SKYLINE:	12 STK
PORSCHE 911:	12 STK
TOYOTA SUPRA:	8 STK
JAGUAR XK-SERIE:	7 STK
PONTIAC FIREBIRD:	6 STK
BMW 850/840:	5 STK
CHEVROLET CAMARO:	5 STK

IKKE MILJØKONSEKVENSER

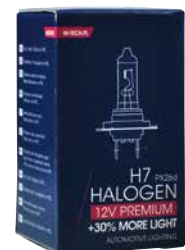
– Regelendringen føyer seg inn i rekken av flere tiltak regjeringen har introdusert som er positive og til glede for bilhobby-folket, sier Solberg Thorsen. Han trekker også frem enklere godkjenningprosedyrer og fjerningen av engangavgift på amatørbygde kjøretøy fra 2017, og en betydelig reduksjon i omregistreringsavgiften på bruktbiler.

Thorsen påpeker videre at selv om mange entusiaster nå har fått muligheten til å kjøpe drømmebilen i utlandet, er fortsatt antallet så lite at importen ikke vil få store miljømessige konsekvenser.

– Regelendringen har liten betydning for CO₂-utslipp, men stor betydning for entusiastenes glede, sier han.

NYE BILPÆRER

M-Tech er et nytt varemerke på 12 og 24 V autopærer som Relekt har fått agenturet på i Norge. M-Tech produserer alle typer autopærer med fokus på høy kvalitet. De samarbeider tett med Osram i Tyskland om egenutviklede LED produkter. M-tech er imidlertid ikke en nykommer på verdensmarkedet. Selskapet leverer til over 50 land, inklusiv USA, og er en betydelig aktør i Europa. Pærene fra M-Tech tilfredsstiller alle europeiske krav til godkjenninger og merking.





Vi er et firma i kjøretøybransjen som tror på langsiktige relasjoner. Derfor jobber vi med sterke varemerker og skaper lønnsom forretning som gagnar alle parter.

I KGK har du en partner med både bredde- og spisskompetanse. Som kunde av KGK får du tilgang til et bredt sortiment av produkter og tjenester med artikler fra verdensledende produsenter. I tillegg sørger vi for å gi deg kunnskap og opplæring, og du får tilgang til vårt høyt verdsatte support.



Dräger



● **BLAUPUNKT**



KGK
www.kgk.no



Teknisk leder Gunnar Teig i Viking Kontroll i full sving med en avgasstester på en bensinbil.

Ny nøytral PKK-aktør

- Åpningen av vår nye PKK-linje på Alnabu er svaret på en rekke henvendelser fra bilforhandlere som ønsker seg en nøytral aktør å kunne ty til, sier konserndirektør Kjell Rese i Viking Kontroll til Bilbransjen.

AV FRANK WILLIKSEN

Viking Kontrolls PKK-linje var operativ mot slutten av juni, og selskapet er en av svært få aktører som bare driver med PKK, og ikke tilbyr noen form for verkstedtjenester i tillegg. Så langt Kjell Rese har fått vite, er det bare et firma til som driver på denne måten; i Fredrikstad.

Viking Kontroll ble etablert mot slutten av fjoråret med taksering og logistikk som virksomhetsområde. Dette omfatter bl.a. taksering av leasingbiler ved tilbakelevering, vurdering av unormal slitasje, og mottaks-kontroll foruten transport av biler.

-Vi vurderte i utgangspunktet ikke PKK som virksomhetsområde, men revurderte dette etter en rekke henvendelser fra bilforhandlere som ønsket seg en nøytral part som alternativ til NAF ved inhabilitet.

Vi ser vel også at med nye og strengere regler for PKK, er godkjenningprosessen blitt mer komplisert, og vi tror mange mindre verksteder derfor etter hvert vil kutte ut dette tilbudet, sier han videre.

Hos Viking Kontroll er det teknisk leder Gunnar Teig og Marius Relte som er PKK-kontrollører.

- Og her blir det PKK og bare PKK?

- Ja, det er hele poenget - vi skal selvsagt ikke spekulere i å ta verkstedjobber selv.

Det er ikke vanskelig å finne eksempler på kunder som har følt at de er blitt pålagt flere utbedringer enn kanskje den rene PKK-kontrollen tilsa.

Derfor ser vi allerede at vi også vil være interessante for private kunder som ønsker seg et nøytralt alternativ der de selv kan ta det endelige valget om hvor utbedringsjobber skal gjøres.

Hos oss handler dette utelukkende om ren kontroll. Vi gjør kun en ren PKK-test, der kunden får beskjed om hva som eventuelt må gjøres for at bilen skal kunne godkjennes.

- Har dere noen spesielle preferanser når dere foreslår verksted for kunden?

- Nei, vi er helt nøytrale i forhold til verkstedvalg. Vi anbefaler generelt merkeforhandler eller annen autorisert aktør som kunden kjenner eller stoler på. Dette er også litt avhengig av bilens alder.

Hos oss er også eldre biler, for eksempel veteranbiler, mer enn velkomne. Gunnar Teig har selv mye kompetanse på biler som har fått en del år på baken, og kan være en svært nyttig konsulent for bileiere som gjerne gjør en del av jobben selv, sier Kjell Rese, som forteller at kapasiteten på PKK-linjen på Alnabu fra starten av er rundt 10 biler daglig.

- Nå skal vi se an litt fremover hvordan dette fungerer i praksis, foreløpig altså med to godkjente PKK-kontrollører.

- Har dere planer om å implementere PKK også ved andre Viking Kontroll-avdelinger?

- Viking Kontroll er fortsatt i en startfase. Vi kommer i gang i Stavanger i august, og deretter står Hamar, Østfold, Vestfold, Trondheim og Bergen for tur.

Planen er å komme i gang ganske raskt med PKK-tilbud i de store byene, der potensialet er størst, sier Kjell Rese til slutt. ■

MOTORPLEIE FOR HYBRIDBILER

- For at forbrenningsmotorer i hybridbiler skal beholde ytelsen over tid, må det ved serviceintervallene foretas en innvendig motorrensing, sier Einar Noreng hos den norske Pro-Tec representanten Lütken & Co. Til dette formålet har Pro-Tec utviklet Eco-power-serien.

- Tiden da bilene med forbrenningsmotor dominerte markedet er nå i endring.

Alternative konsepter er på rask fremmarsj, men de moderne teknologiene har en del utfordringer. Hybridbilene løser rekkeviddeangsten, men har en utfordring i avleiringene som dannes i forbrenningsmotoren på grunn av mye start/stopp og kaldkjøring, sier Noreng.

Han peker i tillegg på utfordringene med økt kondensdannelse i drivstofftankene på grunn av innblandingen av bioetanol og biodiesel. - Dette gir grunnlag for aggressive syrer som gir korrosjonsskader i drivstoffpumper og innsprøytingsdyser. I dieseltankene vil det dannes bakterier, «dieseldyr».

Det er slike utfordringer Ecopower-midlene skal løse. Midlene oppfyller alle utslippskrav og gir et viktig bidrag til klimabeskyttelse, slutter Einar Noreng.



NORGES STØRSTE LADEANLEGG

I sommer åpnet det som etter alt å dømme er Norges største ladeanlegg for elbiler. Vevelstadåsen Grendelag, bestående av tre ulike sameier på Langhus i Ski kommune, har over 100 ladebokser fra Schneider Electric oppe og går, og med over 700 ladepunkter gjort klar vil anlegget trolig bli det største her i landet.

Det er Schneider Electric som leverer elbilladerne, i tillegg til å bidra med infrastruktur og strømskinner som gjør det enkelt å sette opp nye ladebokser når beboerne ønsker det. Også Bravida og Smartly er blant de involverte som har bidratt til å gjøre grendelaget til et smart og moderne boligområde som dekker dagens og fremtidens behov.



**LITEN
SJEKK**

**STOR
GEVINST**

Ekstrainntekt til ditt verksted!

Bruk noen ekstra minutter når du allerede har kundens bil på bukken:

- 1. Sjekk om det er behov for Tectyl understellsbehandling.**
- 2. Tilby kunden å bli kontaktet av oss for tilbud.**
- 3. Send denne infoen til oss og motta provisjon på gjennomført behandling.**

Store muligheter for økt inntjening og fornøyde kunder som får sin bil behandlet i tide.

TectylTM
Born to protect.

Bli Tectylpartner i dag!

**Ta kontakt med oss på telefon 64 83 52 00 eller post@tectyl.no
Se mer info på tectyl.no/partner**

PRINSIPPER FOR
FREMTIDENS BILAVGIFTER:

FORUTSIGBARHET LANGSIKTIGHET KJØP, BRUK OG EIE GRØNT SKIFTE FOR ALLE



Foto: Shutterstock

Finansdepartementet har bedt om innspill til fremtidens bilavgifter. Her kan du lese hva vi har vektlagt:

NBF mener at bilen i dag, og i overskuelig fremtid, er en garantist for mobilitet og verdiskapning. Varebilen er helt nødvendig for å få levert varer og tjenester. Personbilen er en forutsetning for at hverdagen går rundt. I arbeidet med bilavgifter må man ikke glemme hvor viktig bilen er.

I de fleste husholdninger er kjøp og drift av bil en av de største utgiftspostene.

Transport- og logistikkostnader er en viktig konkurranseparameter for næringslivet.

Både husholdningene, næringslivet og bilbransjen har behov for forutsigbarhet, stabilitet og trygghet rundt de investeringene og de forpliktelsene de påtar seg når de kjøper bil.

Bilparken vil over tid bli helt grønn, men omleggingen av bilavgifter må hensynta at skiftet er avhengig av en teknologisk utvikling vi i Norge ikke påvirker. Uansett er det forpliktelsene fra Paris og den norske målsetningen om 50 prosent

reduksjon av CO₂, som må være målsetningen i 2030. Dette er mål som våre analyser viser at vi vil klare.

Bilbransjen vil, dersom avgiftssystemet er forutsigbart og bidrar til fornying av bilparken, legge til rette for over 50 prosent reduksjon i utslipp i 2030.

NBFs innspill oppsummert:

1. BRUK TID PÅ OVERGANGEN. BEGYNN SÅ TIDLIG SOM MULIG, OG TA DET STEGVIS

A. Stegvis endring av avgiftssystemet har vært et førende prinsipp i norsk avgiftspolitik. Det har gitt gode resultater.

B. Et bærekraftig bilavgiftssystem må ta virke i tiden fra 2021 til 2030. Det vil også sikre en god overgang frem til 2025.

2. INNFØRING AV MERVERDI-AVGIFT PÅ ELEKTRISKE BILER MÅ SEES I SAMMENHENG MED ØVRIG PROVENY

A. Som det legges opp til i invitasjonen, må man regne med økte inntekter til staten

fra innføring av merverdiavgift i avgiftssystemet i det totale provenyet fremover.

B. En gradvis innføring av merverdiavgift på elektriske biler frem mot 2025, vil i seg selv sikre en forutsigbar overgangsordning.

3. HELE LANDET MÅ VÆRE MED PÅ DET GRØNNE SKIFTET. HYBRIDTEKNOLOGI MÅ ANERKJENNES SOM BROBYGGER FREM TIL DET KUN SELGES NYE NULLUTSLIPPSBILER

A. Avgiftssystemet må anerkjenne at for et mindretall (anslagsvis 10 til 20 prosent) er ikke elbilen et godt alternativ. Disse må ha mulighet til å kjøpe biler med svært lave utslipp også etter 2025.

4. ET BÆREKRAFTIG BILAVGIFTS-SYSTEM BØR INNEHOLDE BÅDE KJØPS-, EIERSKAPS- OG BRUKSAVGIFTER

A. Engangsgiften kan fortsatt gi inntekter fra nye biler med annen miljøvennlig fremdriftsteknologi enn nullutslippsbiler.

B. Eierskapsavgifter bør videreføres på dagens nivå og fases inn for nullutslippsbiler.

C. Nullutslippsbiler må også betale for de marginale kostnadene ved bilbruk. Et system som sørger for dette må utredes snarlig og innføres fra 2026.

5. Å SIKRE AT BILMARKEDET FORTSATT ER I BALANSE BLIR EN VIKTIG MÅLSETNING FOR ET NYTT AVGIFTSSYSTEM

A. Nye avgifter må ikke føre til at fornyingen i bilparken stopper opp, eller at bileiere får store verditap. Stopper markedet opp, vil ikke det grønne skiftet være bærekraftig.

B. Man må ikke glemme at bruktbilmarkedet er tre ganger så stort som nybilmarkedet, og at verdien i bruktbilene er avgjørende for bileiernes evne og vilje til å kjøpe en ny eller nyere bil.

6. AVGIFTSSYSTEM MÅ VÆRE TUFTET PÅ FAGLIGE VURDERINGER OG BREDE POLITISKE FORLIK

A. Målsetningene med systemet (proveny, miljø, trafikksikkerhet etc.) må være vedtatt som brede forlik der tidsperspektivet er lengre enn en stortingsperiode.

B. Det bør etableres en prosess der fagmyndighetene (Skattedirektoratet og Vegdirektoratet) tilrettelegger for en inkluderende og åpen prosess og gir sine faglige innspill.

7. VAREBILER BØR FÅ ET EGET SYSTEM FOR ENGANGSAVGIFT ALLEREDE FRA 2021 VED INN-FØRINGEN AV WLTP

A. Varebilene typegodkjennes etter annen kjøresyklus enn personbilene, CO₂-skalaen for personbiler er ikke tilpasset disse, de har egne krav fra EU.

B. Varebilene ligger teknologisk etter personbilene – eksempelvis er utbudet av konkurransedyktige nullutslippsvarebiler svært lavt sammenlignet med personbiler

C. Varebilene er laget for en annen bruk, er tyngre, har større motorer etc. og passer derfor ikke inn i personbilenes satser og skala for engangsavgift. ■

ARENDALSUKA:

VIKTIGE POLITISKE SIGNALER

NBF var representert på Arendals-uka. Gjennom flere arrangementer med politiske innlegg og debatter, kom det viktige politiske signaler på både bruktbil og innføring av merverdiavgift på nullutslippsbiler.

■ Arendals-uka er en politisk festival; et sted å være dersom man ønsker å påvirke politikken, få mer kunnskap om alle mulige temaer eller bygge relasjoner.

Denne ene uken i året blir Arendal til en smeltedigel der alt og alle ting blir presentert og diskutert. I år var det 1 258 arrangementer, et utall organisasjoner, hundrevis av bedrifter og det meste av politikere som kan krype eller gå.

NBF hadde tre arrangementer, ett uformelt og to politiske debatter. Det ene var i samarbeid med BIL og NAF, der temaet var bærekraftige bilavgifter. Arrangement nummer to hadde vi alene, og dette omhandlet hvordan man kan få bedre samarbeid mellom myndighetene og bilbransjen.

Debattene svingte innom alt fra by versus land, litt om bompenger, bilavgifter, bymiljø, kollektivtrafikk, kjøpsversus bruksavgifter, veiprisering og så videre og så videre.

Og det kom viktige signaler:

Uoppfordret løftet både Arbeiderpartiet, ved Rigmor Aasrud, og Høyre, ved Helge Orten, frem bruktbilmarkedet som viktig for politikken. Poenget hos begge var at nye avgifter måtte sikre at bunnen ikke gikk ut av bruktbilmarkedet – bruktbilen er viktig. Lignende signaler kom også fra Geir Pollestad fra Senterpartiet.

NBF har arbeidet for å øke bevisstheten rundt bruktbilen i politikken. Det

har tatt tid, og krevd et betydelig arbeid for å dokumentere risikoen og konsekvensene. Politikerne har tydeligvis forstått utfordringen.

Innføring av merverdiavgift på elbiler ble også diskutert. Med et mulig unntak av Venstre, var det bred enighet om at elbilene snart måtte få moms. Venstre tok noen forbehold og var ekstremt opptatt av å nå 2025 målet, nesten for enhver pris.

Det var viktig å få tydelige signaler på at innføringen av moms måtte skje gradvis.

Ja til et forpliktende samarbeid mellom myndigheter og bransje!

Her var politikerne fra Venstre, Arbeiderpartiet, Høyre og Senterpartiet helt tydelige.

NBF stilte spørsmål om bilpolitikk var blitt mer ideologi enn fag, uten å få et klart svar, men et bredt panel var i hvert fall opptatt av at bilpolitikken skulle være så godt faglig fundert som mulig. Man var også opptatt av at det måtte komme på plass en bred og langsiktig enighet om systemene, så fikk man heller være uenige om nivåer og mengder.

Bilpolitikk er krevende, og krever godt politisk håndverk. Før sommeren leverte NBF våre viktigste innspill til et bærekraftig bilavgiftssystem til Finansdepartementet. De politiske partiene spriker på vers av borgerlig og sosialistisk blokk. Derfor var det positivt å få bekreftet at det er bred enighet om behovet for brede forlik og langsiktig politikk.

For lenge har deler av bilpolitikken vært tuftet på skjøre politiske forlik, og med for mange hestehandler for å snekre sammen et statsbudsjett. ■





Hvilke svar gir den nye Bruktbilundersøkelsen?

Nedtellingen er i gang mot Bruktbil19, en av årets viktigste bransjebegivenheter.

- Årets utgave arrangeres på Clarion Oslo Airport Hotel Gardermoen i dagene 29. og 30. oktober, og vil selvsagt være preget av det grønne skiftet, bekrefter Eljar Ness, CEO i Sentinel Software og Stig Morten Nilsen, adm. Direktør i Norges Bilbransjeforbund.

AV FRANK WILLIKSEN

Det er bransjeplattformen Carweb og NBF som arrangerer konferansen, som har vært arrangert annethvert år siden starten i 2007. Bruktbilkonferansen har vært en bransjesuksess helt siden første arrangement, og hadde ved forrige arrangement i 2017 hele 825 deltakere!

- Ambisjonen er naturligvis å sette ny deltakerrekord - igjen. Dette gjør vi med et matnyttig og tidsriktig konferanseprogram med lærdom den enkelte kan sette ut i livet omgående, sier Ness, som kan bekrefte at antall påmeldinger så langt er godt i rute mot nye høyder.

UTFORDRINGER - OG MULIGHETER

- Med alle de endringene som skjer i bilbransjen for tiden, ikke minst når det gjelder forhandlerrollen, ser vi at bruktbilen har viktige roller her. Ikke minst vil den være det inntjeningsområdet som består lengst i en verden der produsentene i stigende grad overtar nybil-salget.

Det ligger også store utfordringer og muligheter i bruktbilen som

produkt i forhold til store volumer. Det omsettes jo tre ganger så mange brukte biler som nye årlig her i landet, sier Nilsen.

- Vi aner i dag mulige utfordringer eller motsetninger mellom dagens bilpark og en potensiell gjenkjøpsportefølje med tanke på hvilken bruktbil som vil etterspørres fremover, legger Nilsen til.

STYRT AV DRIVLINJER

- Det skjer i dag en omfattende konsolidering i bransjen. Et av spørsmålene dette reiser, er hvilken rolle den frittstående forhandleren skal ha fremover, understreker Nilsen.

- Hvordan påvirker drivlinjealternativene bruktbil-salget?

- Vi er i et terreng der forhandlersituasjonen er veldig styrt av hva slags drivlinjer egne merker kan tilby i øyeblikket. Det er lett å se hvilke forhandlere og forhandlerkjeder som priser seg mest lykkelige over at det finnes brukte biler, fastslår de to, som generelt tror bruktbilen er det bransjeproduktet som vil bestå lengst.

BRUKTBILUNDERSØKELSEN

- Fossile bruktbiler vil vi se lenge ennå. Først 15 år etter at den siste fossile nybilen er solgt, vil vi nærme oss slutten for de fossile bilene - og dit er det ennå et godt stykke frem, legger Nilsen til.

Bruktbilundersøkelsen har vært en rød tråd gjennom bruktbilkonferansene helt siden starten i 2007. Denne undersøkelsen gjennomføres annethvert år, og publiseres på årets bruktbilkonferanse. Her blir folk spurt om hva de vil kjøpe neste gang og hvorfor, og hva



Glimt fra et tidligere BruktBil.



SMAKEBITER FRA PROGRAMMET

Her er noen høydepunkter fra konferanseprogrammet:

Hvordan selge fossil bruktbil i et GRØNT leasingmarked?

Gjelder fortsatt de gamle prinsippene i bruktbilprosessen?

Bruktbilen i det grønne skiftet - hva er de viktigste fokusområdene nå?

Bruktbilmarkedet i 2020 - massevis av nye muligheter og noen utfordringer, eller massevis av utfordringer og noen muligheter - det er opp til deg.

Kunder og brukte biler er arvesølv til bilforhandleren

Bruktbilkundene og bruktbilmarkedet er i endring, hvilke krav stiller det til deg som leder?

erfaringen har vært hos de som nylig har kjøpt brukt bil. Hva var planen, og hva endte man opp med? Hvilke kriterier er viktigst osv.

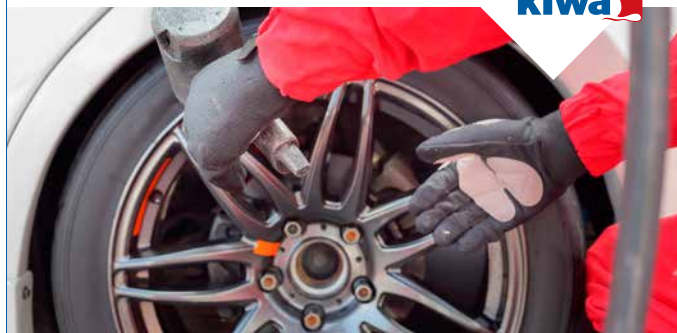
MERKEFORHANDLERNE OVERTAR MER

– En trend vi nå har sett over litt tid, er at merkeforhandlerne er i ferd med å ta tilbake bruktbilsalget i et større omfang enn tidligere. Dette gir en helt annen alderssammensetning enn den tradisjonelle, og det har kommet en helt ny måte å se på bruktbilen på.

Det er helt åpenbart at mange nå ser på bruktbilen som det hyggeligste ettermarkedspotensialet for tiden. Bakteppet er jo stadig lengre serviceintervaller og lengre garantier for nye biler, slutter Stig Morten Nilsen. ■

Lei en kjemikalierådgiver!

kiwa



Få en kickstart på det du allerede har utsatt lenge. Kiwa hjelper deg med alt som har med kjemikalier å gjøre.

- Kartlegging av kjemikalier
- Få kontroll på stoffkartoteket
- Kjemikaliesjekk – vi gir deg en tilstandsrapport
- Sikkerhetsdatablader
- Produktdeklarering
- Internrevisjon av kjemikaliehåndteringen
- Åpne kurs rettet mot din rolle i virksomheten
- Bedriftsinterne kurs for optimal tilpasning

**Vis at dere har fokus på miljøet og arbeidstakeren!
Lag en plan for opplæringen i 2020 allerede nå!**

Se alle våre tjenester og vårt helhetlige kurstilbud på kiwa.no

Motordeler

Sørlandets Sylinderservice ble etablert i 1947.

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

Du finner oss i Norsk Bildelkatalog.



SØRLANDETS
SYLINDER
SERVICE

Sørlandets Sylinderservice AS

Barstølveien 24A, 4636 Kristiansand

Tlf: 97555080

E-post: post@sylinderservice.no

Web: www.sylinderservice.no

MARKEDSLEDEREN KOMMER I EL-UTGAVE:

Grønt skifte også for vare- biler



I løpet av året vil Mercedes-Benz lansere den første el-utgaven av markedslederen Sprinter.

Med en batteripakke på 55 kWh vil den store kassebilen ha en rekkevidde på ca. 150 km, ifølge fabrikkens. Dermed melder også denne seg på som et ideelt alternativ for nærddistribusjon.

En av de siste tøffe testene prototyper av den nye modellen gjennomførte, var vintertester i Arjeplog. Med temperaturer helt ned til minus 30 grader taklet eSprinter utfordringene, og dokumenterte at den selv under så ufordelaktige driftsforhold

vil kunne levere opp til 100 km rekkevidde, ifølge produsenten. Vintertestingen i Arjeplog foregikk over flere uker, med streng kulde og is- og snødekte veier. eSprinter klarte seg godt, og viste upåklagelig driftssikkerhet også under så arktiske forhold. En islagt innsjø var arena for å teste hvilken virkning ekstrem kulde hadde på kjøreegenskaper, ergonomi og komfort. Oppførsel fra kaldstart, og kuldebetinget treghet i drivlinjekomponenter, software og kommunikasjon ble også testet i kuldekammer. Her var det også et viktig poeng å teste hvor raskt vinduene ble fri for is og snø og hvor effektiv oppvarmingen av førerhuset var.

Et annet viktig testtema var ladingen. Her har eSprinter en integrert hurtiglade-funksjon som sørger for at batteriet kan lades til 80 prosent i løpet av 30 minutter.

Sikre kjøreegenskaper på is og snø er et viktig poeng under nordiske forhold. Til dette hører også komponenter som tåler vinterforhold godt. Konklusjonen etter Arjeplog-testene er at eSprinter er klar for innsats, også under arktiske forhold.

Nå er altså den store markedslederen klar for markeds lansering. I løpet av andre halvår følger den etter eVito. Fra starten av blir eSprinter tilgjengelig med høyt tak og varerom på 10,5 kbm for totalvekt 3 500 kg.

Batteriet på 55 kWh oppgis til en rekkevidde på estimert 150 km med maksimal nyttelast på 900 kg. Alternativt kan man velge 41 kWh batteri, avhengig av behov og driftsforhold. Da kan nyttelasten økes med ca. 140 kg til 1 040 kg med en rekkevidde på ca. 115 km.

I likhet med innstegsmodellen med dieselmotor, har også eSprinter enn effekt på 115 hk, og dreiemoment opp til 300 Nm. I likhet med eVito kan toppfarten velges ut fra kjøremønstre – 80 km/t, 100 km/t eller 120 km/t. ■



Umulig



Verdens første 100% Digitale fargesystem

Axaltas teknologi gjør ditt verksted digitalt. Istedet for å søke matchende farger visuelt kan våre profesjonelle lakkerere nå koble til våre spektrofotometere trådløst og hente ut eksakt fargekode fra en alltid oppdatert web-database uten en PC i rommet.

Resultatet sendes automatisk via Wi-Fi til en IP-vekt og alt er kontrollert digitalt fra en smartphone eller nettbrett. Hele prosessen blir mer eksakt, effektiv og lønnsomt.

Axalta er i dag ledende innen Digitale fargesystem. Vi har omdefinert hva som er mulig.

Les mer på axalta.no

RSA SATSER PÅ EL-VAREBIL:

God rekkevidde for nær-distribusjon

Importøren RSA er nå godt i gang med lanseringen av nye Maxus elektrisk varebil i Norge.

Modellen Maxus EV80 er først ute, og kan leveres i flere versjoner: Med 10,2 eller 11,5 kbm varerom, som chassis med plan eller andre påbygg eller som 9-seter personbil.

– Lansering av Maxus har så langt gått veldig bra. Vi har etablert et godt kundeforhold til Posten, som har hatt biler på test siden mars i år, og som har bestilt en rekke biler til Bring/Posten. Flere bestillinger er ventet utover høsten. Bilene vi har levert så langt – og den interessen vi har hatt – er hovedsakelig fra selskaper med distribusjonskjøring i byene. Både salg og interesse har vært størst i de største byene, sier Espen Kristoffersen, Maxus-ansvarlig hos RSA.

Han kan fortelle at den varianten som selger mest hittil, er EV80 med det største varerommet på 11,5 kbm.

– Bilen har inntil 200 km realistisk rekkevidde om sommeren og 150 km vinters tid. Dette dekker de fleste brukeres dagsbehov. En typisk varebilkunde som kjører 20.000 km per år, den mest vanlige årlige kjørelengden, har en gjennomsnittlig kjørelengde per dag på 87 km (230 arbeidsdager).

– Dette dekker behovet til de fleste som driver med lokal-distribusjon.

Batteriet er på 56 kW/t. Nyttelasten er også klasseledende, med opptil 980 kg.



En annen fordel er dessuten at totaløkonomien er mer fordelaktig enn for en tilsvarende diesebil. Bilen har lavere drivstoffkostnader og generelle driftskostnader. Sammen med besparelser på bompenger og parkering bidrar alt dette til å gjøre Maxus EV80 totaløkonomisk mer fordelaktig enn tilsvarende større diesel kassebil.

I tillegg kommer ikke kvantifiserbare elementer som tilgjengelighet til parkering, og gater som ikke tillater transport av varer med fossile biler, sier Espen Kristoffersen.

– Maxus EV80 leveres dessuten med to skyvedører, noe som er populært fordi dette gjør det enklere å hente pakker fra begge sider.

– Vi merker ellers god interesse fra kommuner for planbiler, og tilbyr i tillegg en 9-seter som lanseres i disse dager.

– Mer nytt i nær fremtid?

– Ja, vi lanserer om kort tid EV30, som er en helt ny elektrisk varebil med batteripakker som gir inntil 320 km rekkevidde. Denne vil vi starte forhåndssalget av i september, med leveringsstart våren 2020. Dette forventer vi bli et viktig bidrag til målsettingen vår om å gjøre Maxus til Norges mest solgte elektriske varebil.

– Hva med levering og ventetid?

– Vi har ikke begrensninger i forhold til produksjon, og har biler tilgjengelig for rask levering.

– Er forhandlernettet tilstrekkelig dekkende?

– Vi øker antall forhandlere raskt, og har for tiden 23 forhandlere for Maxus inkludert RSA Bils 11 forhandlere. Målet er å utvide forhandlernettet til å telle 40 forhandlere relativt raskt, men vi ønsker kun forhandlere som allerede har, eller som vil satse på varebilsalg med dedikerte næringslivsselgere, slutter Espen Kristoffersen. ■



HEL AUTOMATISK LAKKBLANDING

- Velutviklet gjennom mange år
- Passer alle lakkmerker
- Driftssikker og stabil
- Riktig farge hver gang
- Helautomatisk blanding
- Hundrevis av fornøyde brukere
- Økonomisk forsvarlig selv på små verksteder
- Serviceprogram for ettersyn og oppdateringer



Tlf. 33 43 02 00



www.holgers.no

Daisy Wheel produseres av franske Fillon Technologies og importeres og serviseres av Holgersgruppen i Skandinavia.

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



LADBARE HYBRIDVAREBILER:

Kjørte 3 av 4 km på ren elektrisitet

Nye Ford Transit Custom som ladbar hybrid nærmer seg lansering, og tester som er gjort tyder på at modellen blir et godt alternativ for transport i byer og tettsteder. Hybridløsningen gjør også bilen ideell der det er aktuelt å kombinere nærdistribusjon med kjøring over lengre strekninger.

Et 20-tall slike hybridvarebiler har deltatt i et stort testprosjekt i London det siste året. Bilene har tilbakelagt over 240 000 km, og sluttrapporten viser at hele 75 % av kjørelengden foregikk på ren elektrisitet.

Med mer enn 50 millioner kroner i støtte fra britiske myndigheter har Ford gjennomført testprosjektet i løpet av de siste 12 månedene. Den nye ladbare varebilen Ford Transit Custom ble brukt av i alt 20 store aktører i London-området. Dette omfattet alt fra politiet og British Gas til Royal Mail og Heathrow Airport, som har hatt de elektrifiserte varebilene i ordinær bruk. Totalt er det altså tilbakelagt 240 000 km i løpet av testperioden.

Målet med testprosjektet var å se om de daglige gjøremålene innenfor ulike bransjer kunne gjøres like raskt og effektivt med en ladbar varebil. Det var dessuten viktig å se hvor mye bilene ble kjørt på ren elektrisitet.

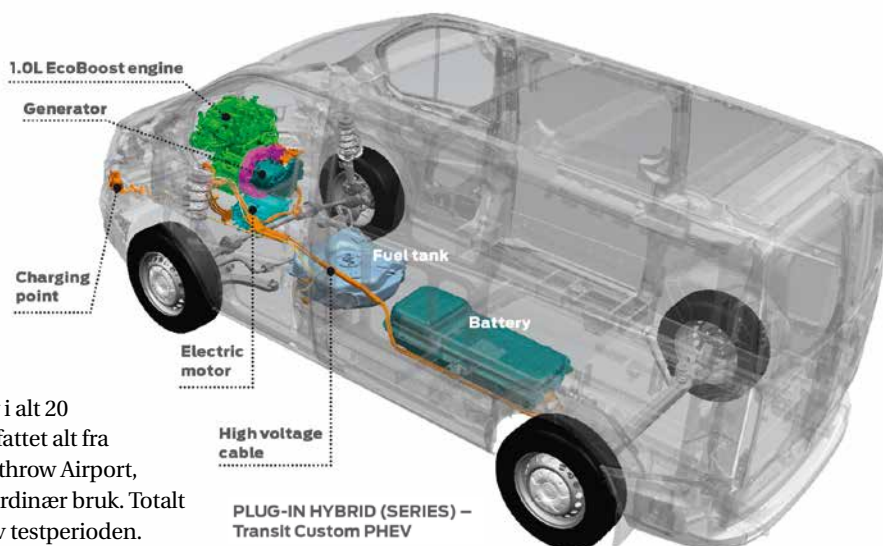
Konklusjonen er klar: I løpet av testperioden gikk bilene på ren elektrisk strøm på hele 75 % av den totale kjørelengden de tilbakela i London sentrum (Central London). I Stor-London (Greater London) ble 49% av kjørelengden tilbakelagt på bare elektrisitet.

SPARER DRIVSTOFF OG MILJØET

– Det er første gang Ford har gitt virksomheter tilgang til prototypen av en bil. Vi kan derfor bruke kundenes tilbakemeldinger til å forbedre den produksjonsklare varianten av den ladbare Ford Transit Custom, som kommer for salg på slutten av året.

Forsøket viser også hvor stort potensialet er for å kjøre på strøm. Med en oppgitt rekkevidde på 50 km på ren elektrisitet, vil man her få en arbeidsbil som vil spare flåtekunder for mye drivstoff og miljøet for utslipp, sier adm. direktør i Ford Motor Norge, Per Gunnar Berg.

Han kan fortelle at Ford allerede har gjort justeringer på den produksjonsklare modellen som følge av læringen etter



testprosjektet i London. Dette inkluderer blant annet økt motorytelse, og bedre tilbakemeldinger via bilens systemer for å lære sjåførene å kjøre slik at de får maksimal elektrisk regenerering.

Nå vil testprosjektet følges opp med nye tester i Køl'n og Valencia. Her blir den nye ladbare 8-seteren Tourneo Custom også tatt i bruk, i tillegg til den ladbare Transit Custom.

PRISVINNENDE MOTOR

Den nye ladbare Transit Custom har fått Fords prisvinnende 1-liters 125 hk EcoBoost bensinmotor som rekkeviddeforlenger. Den lader batteriet når bilen kjøres over lengre strekninger, uten behov for ladestopp. Fremdriften er elektrisk.

FIRE KJØREMODUS

Nye Transit Custom ladbar hybrid har fire kjøremodus som bestemmer hvordan bensinmotoren skal fungere som rekkeviddeforlenger. Med «EV Auto» blir det automatisk regnet ut når batteriet har behov for lading, med «EV Charge» lader bensinmotoren batteriet maksimalt opp. Velger du «EV Now» kjører bilen helelektrisk. «EV Later» blir brukt for å ta vare på batteriets ladenivå for å ha strøm til å kjøre elektrisk senere på turen.



MANGE SMARTE OPPBEVARINGSLØSNINGER

Nye Ford Transit Custom har fått en generell oppgradering som gjør bilen mer komfortabel, mer praktisk og rustet med flere smarte funksjoner og teknologier enn den forrige generasjonen. Med sine mange smarte oppbevaringsløsninger, som for eksempel en luke foran i lasterommet slik at du får inn ekstra lange gjenstander, og plass til A4-mapper og annet kontorutstyr i kupeen, er den en velegnet arbeidsbil.

Nye Transit Custom ladbar hybrid kan enkelt håndtere standardplater på 240 x 120 cm flatt på gulvet i lasterommet eller tre europaller. Totalt har varebilen et romslig lastevolum på seks kubikkmeter utstyrt med skillevegg. ■



VI SØKER FLERE VERKSTEDER

Økende behov for antirustbehandling

Vi ser et stadig større behov for antirustbehandling og er på jakt etter flere verksteder til dette formålet. Ønsker du å være et av våre mange autoriserte Mercasol verksteder i Norge.

Ta gjerne kontakt med oss for mer informasjon:

Enger & Hedlund AS, info@engerhedlund.no, telefon 953 08 430
www.mercasol.no



RUSTBEKJEMPELSE FOR NORSKE FORHOLD

www.mercasol.no

Gumpens Auto Øst satser miljøvennlig

Som første billakkeringsverksted i Norge har Gumpens Auto Øst tatt i bruk de miljøvennlige Glasurit Eco Balance produktene. Dette viser at bedriften er miljøbevisst og opptatt av å påvirke miljøet minst mulig.



Skade- og lakkavdelingen til Gumpens Auto Øst.

AV BJØRN G. LARSEN

Miljø og klima er temaer som står høyt på dagsorden i de fleste vestlige land. På alle områder forsøker man å finne løsninger som reduserer utslipp av klimagasser. Bærekraft er et viktig stikkord. Bilbransjen er en viktig bransje når det gjelder å få redusert utslipp av klimagasser.

En betydelig del av CO₂-utslippene kommer fra biltrafikk. Derfor er også elektriske biler blitt meget populære, og i Norge har salget av elektriske biler økt voldsomt.

Ser vi på hva som skjer i resten av Europa er det grunn til å tro at utviklingen vil bli den samme. Tyskerne har i mange tiår vært meget miljøbevisste. I et tett befolket land som Tyskland er det ikke bare CO₂-utslipp som bekymrer. Lokale forurensninger av NOx og andre helsefarlige stoffer står høyt på dagsorden hos tyske politikere. Og – når tyskerne skal løse et problem, gjøres det med tysk grundighet.



► Andre Mikkelsen, leder for bilskadeavdelingen hos Gumpens Auto Øst og André Rusthen, Country Manager i Glasurit.



Andre Mikkelsen,
Helena Høiland,
Rune Olsen og
Terje Olsen.



Biomasse blir til organiske løsemidler og energi

Billakkprodukter inneholder organiske løsemidler. Normalt kommer disse fra fossile kilder som f.eks. olje. Olje omdannes til løsemidler ved raffinering i petrokjemiske anlegg. Organiske løsemidler er altså i utgangspunktet fossile produkter.

Nå har imidlertid BASF, verdens største kjemikonglomerat og eier av Glasurit, tatt i bruk biomasse for å fremstille organiske løsemidler.

Biomasse er en fellesbetegnelse på f.eks. brensel, rester fra trær og planter, gjødsel, skogsavfall, brenntorv etc.

I teorien kan alt organisk avfall brukes som biomasse.

Kjemisk sett består biomasse av blant annet karbon og hydrogen. Dette er byggesteinene i de fleste organiske løsemidler.

Biodiesel er eksempel på et produkt som er basert på biomasse. Biomasse er faktisk rangert som den fjerde største energikilde på jorda. Potensialet er altså stort, selv om det nok ikke er realistisk å utnytte absolutt all biomasse.

Riktig bruk av biomasse gir ikke noe netto utslipp av CO₂. Dette forutsetter imidlertid at det plantes ny skog eller andre vekster som forbruker/lagrer like mye CO₂ som det som frigjøres ved forbrenning av biomassen.

Når biomassen brukes til produksjon av organiske løsemidler reduseres bruk av fossile råstoffer (olje) tilsvarende. I begge tilfeller snakker vi altså om en mer bærekraftig bruk av ressurser.

REDUSERTE CO₂-UTSLIPP MED 90 TONN

Siden lanseringen av den nye produktserien Glasurit Eco Balance mot slutten av 2017, har den nye serien redusert Glasurits CO₂-utslipp med cirka 90 tonn. Dette tilsvarer utslippene en gjennomsnittlig europeisk bil ville brukt på å kjøre jorden rundt 17 ganger.

Glasurit Eco Balance er en sertifisert produktserie for reparasjonslakkering, basert på biobalanse. Dette innebærer at deler av de fossile ressursene erstattes med fornybare ressurser, som for eksempel bio-nafta eller biogass, i starten av produksjonsprosessen.

Den nye produktserien omfatter produkter som sparkel, grunning, herder, klarlakk og tilsetningsstoffer, og er spesielt brukervennlige til reparasjon av støtfangere og kosmetiske eller moderate skader.



Hva er Eco Balance produkter?

– Med Glasurit Eco Balance produktene tar vi for alvor biomasse og fornybar energi inn i produksjon av billakkprodukter, sier Eirik Moksness, distriktsjef hos Glasurit.

– De nye produktene produseres med et betydelig innhold av løsemidler produsert med utgangspunkt i biomasse. Løsemidlene er de samme som de med fossilt opphav, men de har altså et annet og mer bærekraftig utgangspunkt. Mye av energien som brukes i produksjonen kommer fra bærekraftige kilder.

Alle Glasurit Eco Balance produkter er TUV-sertifisert. Sertifiseringen dokumenterer innholdet av biomasse og fornybar energi. Eco Balance produktene er raske i bruk, og de trenger mindre energi til tørking. BASF, verdens største kjemikonglomerat og eier av Glasurit, er storleverandør av lakkprodukter til bilproduksjon. Også her benyttes Eco Balance produkter.

Gumpen gruppen

– Gumpen gruppen er en betydelig aktør i bilbransjen, forteller Terje Olsen, daglig leder hos Gumpens Auto Øst AS. Fra seks forhandleranlegg på Sørlandet og i Telemark genereres en omsetning på ca. 2,5 milliarder kroner. Gruppen selger en ►

VELG ET KONTROLLERT VERKSTED

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

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

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

Det grønne punktet står for trygghet for kundene og kvaliteten.



Takk for at du velger et kontrollert bilverksted.

Vi dekker store deler av Norge med våre kontrollører

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

Ønsker du å vite mer?

Kontakt oss:

post@kbv.as
www.kbv.as



NYHET!



KEEP THE
POWER.

ECOPOWER for hybridbiler - for optimal motorbeskyttelse og pleie

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

Kort sagt; et blinkskudd for ettermarkedet!

**PRO
TEC**  -REN YTELSE

Lütken & Co. a.s 

☎ 67 83 90 90 ✉ lutken@lutken.no 🌐 www.lutken.no



Forhandleranlegget til Gumpens Auto Øst.

rekke forskjellige bilmerker fra sine anlegg i Lyngdal, Mandal, Kristiansand, Skien og Porsgrunn. Hvert år selges mer enn 7 000 biler fordelt på merkene Audi, Volkswagen, Skoda, Jaguar, Land Rover, Nissan, Kia og Mazda. Den største forhandleren er Gumpens Auto Vest i Kristiansand, hvor gruppen også har sitt hovedkontor.

Gumpens Auto Øst ble etablert i 2010. Fra forhandleranlegget selges kun Audi, samt naturligvis bruktbiler. Bedriften har en omsetning på ca. 310 mill. kroner og selger ca. 700 biler årlig. I tillegg til Audi utføres service på VW og Seat.

Skadeverkstedet reparerer i tillegg skader på disse merkene pluss Skoda, Kia, Nissan og Jaguar

Systematisk arbeid med helse og miljø

– Vi har gjennomført hele spekteret av tiltak når det gjelder det indre miljø, utslipp og avfallshåndtering, fortsetter Olsen. Vi er miljøsertifisert etter ISO 14001, og er sertifisert som Miljøfyrtårn.

Vi har lagt ned mye arbeid for å sikre et arbeidsmiljø hvor det ikke kan oppstå helseskader. Mange tror at billakkerer er et farlig yrke. Slik er det imidlertid ikke i dagens moderne billakkeringsverksteder. Denne myten lever imidlertid fremdeles. Dette er kanskje en av grunnene til at det er vanskelig å rekruttere billakkerere.

Vi er de første i Norge som tar i bruk Glasurit Eco Balance produktene. Med dette ønsker vi å signalisere til omgivelsene at vi også er med på å ta ansvar for tidens store utfordringer, CO₂-utslipp og bærekraft.

Moderne skade- og lakkavdeling

– Som du ser er skadeavdelingen stor og romslig, sier Andre Mikkelsen, leder for bilskadeavdelingen hos Gumpens Auto Øst.

– Totalt disponerer vi ca. 1 800 m². Det betyr at vi kan arbeide rasjonelt. Vi behøver ikke stadig å flytte biler internt i verkstedet. I gjennomsnitt får vi gjennom ca. 60 objekter i uka.

Totalt er vi 16 ansatte i avdelingen, 9 av dem – herav en lærling – arbeider med skadereparasjoner. Vi har 4 lakkerere, hvorav to er kvinner. Vi er naturligvis stolt over en kvinneandel på 50 % i lakkeringsverkstedet. Sann sett burde vi være et forbilde for andre billakkeringsverksteder.

Avdelingen er utstyrt med to gassfyrte USI kabiner og fem forarbeidsoner. Dessuten har vi en egen forarbeidsone for ALU-reparasjoner. Vi får faktisk ALU-jobber fra andre verksteder som ikke har slikt utstyr.

Vi har brukt Glasurit produkter i mange år og er meget fornøyd med dette lakkmerket. Jeg kan for øvrig bekrefte det Eirik sier, Glasurit Eco Balance produktene er meget raske i bruk og vi bruker mindre energi ved tørking.

Kvalitet og miljøpolitikk

– Vår miljøpolitikk følger av våre visjoner: Omtanke, nytenkende, humor og redelighet, avslutter Olsen. Alle bedriftene i gruppen skal miljøsertifiseres. Vi skal tilfredsstillende de krav kunder og ansatte stiller i forbindelse med helse og miljø. Dette skal hjelpe til å skape en attraktiv arbeidsplass, og samtidig sende et signal til våre kunder om at vi er opptatt av miljø og bærekraft. Sett i lys av dette passer Eco Balance-produktene perfekt inn i vår helse- og miljøpolitikk. ■

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



SHOP ONLINE
DØGNET RUNDT

Bestill logg inn på www.ndi.no

Ring vårt ordrekontor i dag!

Telefon: 69 83 34 10



www.ndi.no

NDI



Tror du at du puster inn ren luft bare du bruker friskluftmaske?

Svaret er i mange tilfeller dessverre nei, sier Heidi Chr. Lund, fagsjef HMS og kvalitet i NBF.



STOR DELTAKELSE OGSÅ I ÅR

Skade og lakk-konferansene har lange tradisjoner. De startet som Lakktreff på slutten av 60-tallet. Siden har de blitt arrangert hvert år. Interessen for konferansene har det aldri vært noe å si på.



TO FRA AXALTA: Bjørn Johansen og Torbjørn Alsaer.



PANELDISKUSJON: Tor Simonsen, Jørgen Kristiansen og Trond Furuli.



FERRARI FORMEL 1:
Luigi Mazzola, tidligere teknisk direktør for Ferraris formel 1-team.



AV **BJØRN G. LARSEN**

Arets konferanse ble avholdt samme sted som i fjor, på Union Scene i Drammen. Interessen var også i år på topp. Ca. 320 bransjefolk hadde møtt opp, og 20 utstillere var på plass. Interessen for å stille ut var stor, og det var flere potensielle utstillere som ikke fikk plass.

En rød tråd gikk gjennom hele konferanseprogrammet: Hva kan vi relativt raskt og enkelt gjøre på egen hånd for å påvirke driften positivt? Konferansens mål var å være en arena for faglig inspirasjon og påfyll, samtidig som den skulle være en møteplass for kolleger, samarbeidspartnere og leverandører.

Her gir vi noen smakebiter fra et interessant program:

Dokumentasjon er viktig

Skade- og lakkbransjen er i rask forandring. Ikke bare når det gjelder produkter og teknologi. Stadig nye regler og strengere håndheving av eksisterende regler påvirker bransjen.

– Både kjøretøysforskriften og verkstedforskriften stiller krav om dokumentasjon på at skadereparasjoner er utført etter kjøretøyproduzentenes anvisninger der slike foreligger, sa Tor Simonsen, fagsjef hos NBF.

– Stikkprøver foretatt av Statens Vegvesen i en region viste at av totalt 87 omfattende skader ble dokumentasjonen underkjent på 34 av skadene. Dette utgjør så mye som 39 %.

Ved kontroll av dokumentasjon av kvalitetssystemer på 78 verksteder ble 45 underkjent. Det tilsvarer 58 %.

Ved stikkprøver med fysisk kontroll av ni skader ble hele sju underkjent! Det er ingen tvil om at skadeverkstedene må bli flinkere til å dokumentere omfattende skader slik forskriftene krever.

NBF foreslår endring av verkstedforskriften

– NBF har bidratt med innspill når verkstedforskriften nå endres, fortsatte Simonsen.

– Vi foreslår at kategorien bilskadeverksteder to-deles: En kategori for verksteder som skal utføre enkle reparasjoner inkl. Smart Repair, en annen kategori for alle komplekse reparasjoner.

Vi foreslår videre at Smart Repair defineres som godkjenningspliktig arbeid.

Pr. i dag er billakkeringsverksteder ikke omfattet av verkstedforskriften. Det betyr at man kan starte opp et billakkeringsverksted uten at det stilles spesielle krav fra Statens Vegvesen. På HMS området stiller imidlertid Arbeidstilsynet, Miljødirektoratet og Direktoratet for samfunnssikkerhet og beredskap krav.

Derfor foreslår vi at billakkeringsverksteder kommer inn som en ny verkstedkategori.

Effektivisering i lakkerverkstedet

– I mange verksteder er det et potensial for forbedring av lønnsomheten, slo Anders Lindquist, produksjef i Axalta Coating Systems Norway AS, fast.

– I denne sammenheng er det viktig å sette seg godt inn i alle verkstedets arbeidsprosesser og produkter.

En riktig takst, hvor man får med seg alle nødvendige ►

tillegg, er viktig. Et verksted som har for dårlig kjennskap til tidslistesystemet går i gjennomsnitt glipp av 15 perioder pr. jobb. Med 35 jobber i uken og en timedebiteringspris på kr. 1.150 gir dette tapte inntekter på ca. kr. 277.000 pr. år. Dette viser med all tydelighet hvor viktig det er med korrekte takster.

– En annen viktig faktor for lønnsomhet er kvalitetskontroll i alle ledd i prosessen. Jobber som må tas på nytt reduserer lønnsomheten betydelig. Riktig verkstedlayout har også stor betydning for lønnsomheten. Stadig flytting av objekter koster dyrebar tid.

Moderne teknologi gir lønnsomhet

– I et billakkeringsverksted selger vi tid, fortsetter Lindquist.

– Moderne tørketeknologi gjør at prosessidene kan reduseres betydelig. Dette gjelder både med tørkeutstyr og med produkter.

IR- og UV-tørking kan redusere tørketidene i alle prosess-trinn. Dessuten, moderne lakkteknologi muliggjør lakkprodukter som tørker vesentlig hurtigere enn konvensjonelle produkter. I tillegg er påføringstidene betydelig redusert.

Igjen, vi selger tid – og tid er penger. I denne sammenheng er det ikke produktprisene som er viktigst. Konklusjonen må bli – velg et hurtig og enkelt lakksystem. Ta en prat med din lakkleverandør om disse faktorene.

Riktig fargenyanser i første forsøk er av stor betydning for lønnsomheten. Bruk spektralfotometer (fargeleser) og bruk den riktig. Vurder nøye om jobben kan lakeres kant-i-kant

regelverket stiller til pusteluft.

– Vi har gjennomført en spørreundersøkelse blant medlemmene når det gjelder pusteluft, forteller Heidi Chr. Lund, fagsjef HMS og kvalitet i NBE.

– Vi har dessuten inngått en avtale med et spesialfirma som kan måle om pusteluften tilfredsstillende. Mange har tidligere fått målt kvaliteten på pusteluften, men det kan stilles spørsmålsteget ved om disse målingene er gode nok. Hovedkomponentene det er målt for høye verdier av, er vanndamp, olje, CO₂, CO og partikler.

76 % av de spurte bruker kompressorluften til både arbeidsluft og pusteluft. Det kan medføre både helseskade og forringet kvalitet på lakkeringene.

Hvordan oppnå resultater

I sitt innlegg stilte Espen Sæle fra Atea Norge spørsmålet: Hvordan skaper vi en god kultur på arbeidsplassen?

– Vi vet at en god arbeidsplass gir resultater. Hva er så en god arbeidsplass? Det kan sammenfattes i tre punkter. Punkt en: En god arbeidsplass er et sted der de ansatte er stolte av jobben som gjøres. Hver enkelt vet at deres bidrag gjør en forskjell. De gjør jobben meningsfylt, og alle er villige til å gi litt ekstra for å få jobben gjort. Punkt to: en god arbeidsplass er en arbeidsplass der det er fellesskap i gruppen. Det blir et trivelig sted å jobbe, og det er et inkluderende miljø med god takthøyde. Alle føler at det er et godt samhold i gruppen.

Punkt tre: På en god arbeidsplass er det tillitt til de vi jobber

for og med. Ledelsen gir tydelige forventninger og tilbakemeldinger og alle får rettferdige muligheter og belønning.

I et senere innlegg holdt Luigi Mazzola, tidligere teknisk direktør for Ferraris formel 1-team et gnistrende foredrag om hvordan Ferrari oppnådde resultater i verdens mest krevende billøp.

Riktig takst er viktig

Anders Lindquist påpekte i sitt innlegg at riktig takst er viktig. Tor Simonsen fra NBE, Trond Furuli fra Skade og Lakk AS og Jørgen Kristiansen fra Karosseriforum AS diskuterte nettopp dette. Man var enige om at DBS kunne vært bedre. Systemet ivaretar ikke bransjens interesser med hensyn til funksjonalitet.

– Taksten er grunnmuren vi bygger en skadereparasjon på, slo Kristiansen fast.

– Det er derfor viktig at takstgrunnlaget er best mulig. Ofte må vi demontere mye for å få frem en riktig takst. Med en dårlig takst stopper ofte arbeidet opp fordi vi ikke har fått bestilt de riktige delene. Dette fører til forsinkelser for oss – og

irritasjon for bileieren.

– Vi taper sikkert kr. 500,- pr. takst hver dag, skyter Furuli inn.

– Dette blir mye penger i løpet av et år. En annen ting jeg er opptatt av er antallet dommeringer. Etter mitt syn er det alt for mange biler som dommeres. Ofte virker det som man ikke kan skille mellom skrot og bil, sa han. ■



FRA BRANSJEUTSTILLINGEN:
Stor interesse for C.
Christoffersens stand.

eller om det må flekkes ut. Sprøyt opp egne fargeprøver hvis nødvendig. Ved å jobbe riktig kan du unngå unødvendige og kostbare omlakkeringer.

Ren pusteluft er viktig

Tror du at du puster inn ren luft bare du bruker friskluftmaske?

Svaret er i mange tilfeller dessverre nei. Erfaringer viser at mange puster inn luft som langt fra tilfredsstillende de kravene

TRIOLINK ANNONSEPLATTFORM

Fremtidens digitale annonseverktøy
for bil og motor bransjen.



Markedets smarteste og effektive annonseringsløsning.

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

Kom i gang med fremtidens annonseringsløsning.

For mer informasjon kontakt:

Magne Antonsen

Telefon: +47 970 04 801

E-post: magne@triolink.no

triolink 
programvare



- Veldig rart at politikerne er sjokkert over bompengedebatten, mener Svein Eriksen.

- Bilbransjen har en fantastisk evne til omstilling

Det bompengedebatten som har preget norske media det meste av året, kom åpenbart som et stort sjokk for norske politikere. For Svein Eriksen, tidligere NBF-president og Ford-forhandler i vestlandshovedstaden, var det på ingen måte uventet: - Publikum har vært veldig tålmodige med politikere som alt for lenge har levd etter devisen «greier du den, så greier du også den,» sier han til Bilbransjen i et intervju, kort tid etter at han i sommer rundet 80 år.

AV **FRANK WILLIKSEN**

Bilbransjefolk flest vet hvem Svein Eriksen er. Siviløkonomen fra NHH kom inn i familiebedriften Bergen Auto – bedre kjent som «Ford i Strømmen» i 1965, og overtok ledelsen etter sin far i 1970. Han ledet deretter virksomheten med stø hånd til man valgte å selge driften i 1992.

Historien startet da Wilfred H. Eriksen startet Bergens Nye Automobilkompani AS i 1933. Ford-forhandler ble han deretter allerede i 1939.

Familien eier fortsatt eiendommen i Strømmen med et bygg på 6.000 kvm, som nå huser forskjellige virksomheter – men ikke lenger noen bilforretning.

Sammen med Herman Friele, senere Ove Revheim, drev Eriksen firmaets avdeling i Åsane videre i flere år, først som uavhengig verksted, og etter hvert med agentur på Citroën.

Aktiv i TØI

Den nybakte siviløkonomen tilbragte tre år i Transportøkonomisk Institutt (TØI) før han begynte i Bergen Auto. Denne perioden ga ham både innsikt i – og sterk interesse for – trafikkplanlegging. Den senere bilforhandleren var derfor med på å utarbeide bl.a. Regionplan for Oslo-området i 1963, der han laget prognoser for arbeidsreiser inn til Oslo i 1990.

TØI-perioden ga også et to måneders studieopphold i USA, noe som ga nyttig kunnskap:

– Amerikanske storbyers enorme trafikkproblemer allerede den gangen, ga meg i alle fall en helt klar overbevisning om at storbyenes trafikkproblemer ikke kan løses med veibygging alene, sier han til Bilbransjen.

En finger med i Oslo S

– Bilen er selvsagt kommet for å bli, det er ikke tvil om det. Men det er helt nødvendig med balansert bilbruk i sentrale strøk, fastslår han.

Blant mange trafikk-prosjekter var Svein Eriksen også ansvarlig for en rapport i 1970 om langsiktig trafikkutvikling i Bergens-området. Denne omfattet både veier og kollektivtrafikk, og inneholdt blant annet det første forslaget til bybane i Bergen – en bane som først sto klar i 2010.

For alle som reiser med tog i Oslo-området, kan vi opplyse at han i 1965 også hadde en av de første fingrene med i forarbeidene til det som skulle bli til en felles tunnel gjennom byen og én stasjon – Oslo S – i stedet for Oslo Ø og Oslo V. Det var Plankontoret for Oslo Sentralstasjon som bestilte rapporten: «Kostnader og rentabilitet ved jernbanens fremtidige nærtrafikk i Oslo-området».

– Bilforhandler og trafikkplanlegger var ikke noen helt vanlig kombinasjon?

Svein Eriksen

Svein Eriksen har vært en markant og sentral tillitsvalgt i NBF:

1979: Valgt inn i NBFs forbundsstyre

1982: Valgt til NBFs visepresident

1984: Valgt til NBFs president

1987: Utnevnt til æresmedlem i NBF

1988: Mottok NBFs hederstegn i gull.

Svein Eriksen har i tillegg representert NBF i en rekke utvalg og råd:

- Bilbransjens nordiske råd
- Kontaktutvalget med bilimportørene
- Kontaktutvalget med forsikringsbransjen
- Policy-, PR- og redaksjonsrådet
- Generalforsamlingen i NAF (nå NHO)

– Nei, det var jo flere som lurte på om jeg hadde «satt meg på den andre siden av bordet». Men jeg var interessert i samferdsel i vid forstand, og som ung og ugift kunne jeg tøye dagene lengre enn mange andre. Senere kom min kone med i virksomheten, sier han.

Staten skatteoppkrevere

I dagens nyhetsbilde er det bompengereportøren Svein Eriksen finner spesielt interessant: – Det som skjer nå er veldig spesielt. Fra mitt ståsted vil jeg si at publikum har vært veldig tålmodige.

Bilen og bilbransjen har vært Statens spesielle skatteoppkrevere i alle år, takket være politikere som åpenbart har jobbet ut fra den devise at «klarer du den, så klarer du også den.» Dette har gått bra lenge, men det forbauser meg at den kraftige reaksjonen nå kommer som et sjokk på lokale politikere. Dette måtte komme, det var bare et spørsmål om tid – det var rett og slett en demning som til slutt brast.

Dette burde man ha forstått og forutsett – det er tross alt en grense for hva folk er villige til å betale ekstra.

For et par år siden skrev jeg et innlegg i Bergens Tidende med tittelen «Ikke for enhver pris» om at smertegrensen var nådd.

Infrastruktur-bekymring

– Det har kommet gradvis?

– Ja, det har økt litt etter litt. Bompengene har virkelig gitt politikere bensin til bålet, her så man at det var masse penger å hente, og den erkjennelsen har tydeligvis gått til hodet på dem.

– I andre land får man til infrastrukturen uten slike ekstraregninger?

– Det er interessant å se hva som har skjedd ikke minst i enkelte tidligere skadeskutte sydeuropeiske land, som for eksempel Spania, riktig nok med EU-midler.

Det er imponerende hva disse har fått til etter hvert av infrastruktur de kan være stolte av, inkludert moderne og sikre veier og noen av de raskeste togene som finnes, sier Svein Eriksen, som tror den voldsomme bompeng økningen her i landet har noe panisk over seg.

– Det kan virke som om politikerne nå har blitt svært bekymret for hva som vil stå igjen av infrastruktur når oljen i en ikke alt for fjern fremtid tar slutt.

Bompengekrisen

– Den panikken er til å forstå. Vi må ha et godt kollektivtransport-system her i landet, og det er nesten sørgelig å se hvilken forfatning jernbanen er i, der forsinkelser og kanselleringer hører til dagens orden.

Da jeg tok mine første skritt som trafikkplanlegger, gikk togene med damp. Men de gikk etter planen, og på rutetid. Det vi ser i dag er nesten grusomt. Unnlatt vedlikehold er nok ▶



årsaken, men forholdene omkring jernbanen har også generelt fått for lite oppmerksomhet, fastslår han.

Den dagen jeg snakket med Svein Eriksen, var også dagen da bompengekrisen i Regjeringen virkelig toppet seg:

– Det blir spennende å se hva som skjer fremover – jeg skulle mer enn gjerne vært flue på veggen under møtene i fireparti-kollegiet, humrer han, og minner om stadig nye og sjokkerende meningsmålinger for de etablerte partiene.

Bompenger på vei ut

– Jeg tror neppe fenomenet bypakker vil dukke opp igjen etter dette. Dette var noe som faktisk dukket opp først her i Bergen. Til å begynne med var det slik at man skulle betale bompenger tilsvarende besparelsen ved å kjøre den gamle veien. Dermed hadde man faktisk et alternativ, noe som senere er blitt borte.

Jeg er overbevist om at generell innkreving av bompenger til kollektivprosjekter og veibygging er på vei ut.

– *Er veiprising et alternativ?*

– Nei, veiprising er jo bare en annen side av akkurat samme sak. Et mulig alternativ ville være å vende tilbake til bompenger som en del av konkret prosjektfinansiering, og så faktisk stoppe innkrevingen når prosjektet var nedbetalt, sier han videre.

– Det er i mine øyne rart at politikerne har klart å miste kontakten med grasrota så kraftig som tilfellet er. Men det har utvilsomt mye å gjøre med opplevelsen av at bomringer har blitt en ekstra pengebinge for politikerne, og den vil de tydeligvis nødig oppgi.

Fantastisk evne til omstilling

– *Bilbransjen i Norge er inne i en periode preget av store utfordringer og mange strukturelle endringer. Hvordan vil bransjen komme gjennom dette?*

– Bilbransjen har gjennom tidene vist en fantastisk evne til omstilling og tilpasning til de lover og regler samfunnet til enhver tid setter. En av de største utfordringene vi har gjennomlevd, var da nybilsalget i løpet av et par år fra 1986 sank fra rundt 170.000 biler til litt over 50.000. I denne perioden satt mange med tomte full av gjenkjøpsavtaler, men de aller fleste kom seg gjennom dette.

Så jo, bilbransjen har avgjort god evne til å omstille seg.

Mer balansert forhold

– *Flermerke-forhandlere har blitt et vanlig syn etter hvert?*

– Ja, dette er noe nytt. Det var en seier for NBF at vi fikk bort den gamle eksklusivitetsklausulen. Dette gir forhandleren en langt større frihet og fleksibilitet, og mange viser at dette får de til godt.

– *Hvordan ser fremtiden ut for frittstående forhandlere?*

– At mange importører nå også har blitt store bilforhandlere, ser jeg som en fordel for de uavhengige, fordi importøren nå i praksis ser hva det krever å være bilforhandler. Man kjenner jo bedre hvor skoen trykker når man har den på.

Før stilte importørene bare krav, nå har forholdet mellom importør og forhandler blitt langt mer balansert.

Likevel blir det nok stadig færre frittstående forhandlere.

Før var det mulig å støtte seg til et godt ettermarked, men slik konkurransen har utviklet seg med alle verkstedkjedene som er etablert, og med generelt fallende timetall på verkstedet, så er situasjonen blitt langt mer utfordrende.

Letting for å bli valgt

– *Du har mange år bak deg i forskjellige tillitsverv, også en periode som president i NBF. Hva ligger bak dette engasjementet?*

– Det har nok noe å gjøre med hvordan man er innrettet – og

«Før stilte importørene bare krav, nå har forholdet mellom importør og forhandler blitt langt mer balansert.»

Svein Eriksen

det faktum at jeg alltid hadde lett for å bli valgt til forskjellige verv, helt siden skoletiden.

Så er det slik at jeg fort blir engasjert når jeg går inn i noe. Slike verv er dessuten givende. Det er mye å lære av gode kolleger, og det å løfte i flokk har alltid vært viktig for meg. At slikt krever mye tid og arbeid, og at det ikke alltid gir de resultatene man håper, får så være.

På krigsstien?

I tidligere tider var NBF tidvis en kamporganisasjon, som spesielt kjempet hardt for forhandlerens rettigheter og for et mer rettferdig avgiftssystem.

Svein Eriksen minnes fra sin president-periode blant annet en sak der to store forhandlere av et velkjent bilmerke ble oppsagt av importøren.

– Dette opplevde vi som provoserende, og vi truet med å ta i bruk den såkalte lojalitetserklæringen som alle måtte signere når de ble NBF-medlemmer. Denne innebar at om en forhandler ble oppsagt, så kunne ingen andre NBF-medlemmer ta opp det aktuelle agenturet før alle forhold omkring saken var avklart.

Dette førte til både en og flere henvendelser fra importører som lurte på om vi nå var ute på krigsstien for alvor? Vårt svar var at forhandlerens rettigheter måtte respekteres.

Det var en stor bransjeutfordring at folk bygde hele sin virksomhet, med store anlegg og mange ansatte, på noe som helt åpenbart var et veldig spinkelt kontraktsgrunnlag, slutter Svein Eriksen. ■

TEXA KAMERA OG RADAR KALIBRERINGSUTSTYR

TEXA RCCS er den komplette, profesjonelle løsningen utviklet av TEXA for verksteder som utfører kalibrering av radar og kamera.

- Stort utvalg av kalibreringspaneler
- Solid aluminiumsramme montert på hjul
- Høyde avleses med digital avstandsmåler
- Eget kitt for avlesing av grunnlinjen på bil
- Elektrisk drift av bom gir rask innstilling av korrekt høyde
- Tilvalg for kalibrering av 360* kamera og blindsoner.



TEXA Kalibrering kitt CCS
Utstyr til front/rear kamera



TEXA Kalibrering kitt RCCS
Utstyr til radar og kamera

Biljobb.no

– rett til målgruppen

Alle stillinger profileres også på nyhetstjenestene BilNytt.no og MotorBransjen.no, samt på YrkesBil.no, BilNorge.no og i Bilforlagets øvrige publikasjoner.

Bilia Furubakken:
PKK-kontrollør/bilmekaniker

Sulland Jessheim AS:
Daglig leder

RSA BIL Romerike:
Biltekniker

Bavaria Lillestrøm:
Junior selger bruktbilavdeling

Bertel O. Steen Brobekk:
Mekaniker Mercedes-Benz

RSA Bil Trondheim:
Kunderådgiver

Møller Bil Hvam:
Bilmekaniker Audi

Bavaria Gardermoen:
BMW-selger

Bertel O. Steen Buskerud:
Mekaniker

AutoMateriell:
Selger

Bertel O. Steen Buskerud:
Diagnostekniker MB personbiler

AutoMateriell:
Serviceteknikere

NDS Group Trondheim:
Avdelingsmedarbeider

AutoMateriell:
Selger tyngre verkstedutstyr last & buss

Bilia Skadesenter Vestfold:
Lakkerer / arbeidende formann lakk

Bertel O. Steen Asker & Bærum:
Mekaniker

NDS Group Haugesund:
Avdelingsmedarbeider

Bertel O. Steen Asker & Bærum:
Tekniker

Würth Norge AS:
Salgskonsulent Auto

Bertel O. Steen Trøndelag AS:
Bilmekaniker

Arval AS:
Flåteansvarlig

AutoMateriell:
Selgere

Mobile Jessheim AS:
Mekaniker

AutoMateriell:
Serviceteknikere for verkstedutstyr til last/buss

Harald A. Møller AS:
Teknisk instruktør

Harald A. Møller AS:
Serviceingeniør

Mobile Autopartner Kongsberg:
Mekaniker

NDS Group AS:
Category Manager

Dometic Norway AS:
Key Account Manager

Møller Bil Skadesenter Romerike:
Billakkerer

Biljobb.no

www.biljobb.no



SERVICEMARKED 19

NÆRINGS LIVETS HUS, OSLO 12. SEPTEMBER 2019

ER DU? ADAPTIV?

Vi spør om du er tilpasningsdyktig. Mange tenker da kun fremtid. Automatisering, elektrifisering og digitalisering er store saker, men tilpasning handler også om ny PKK, effektiv drift, bensin og diesel og små endringer hver dag.

– Å forberede seg på fremtiden og tilpasse seg handler i stor grad om å gjøre riktige ting hver dag. Det handler om å reparere bensin- og dieslbiler med god kvalitet på en effektiv måte.

Årets program på Servicemarked19 handler om hverdagen ute på verkstedene, sier Knut Martin Breivik, fagsjef servicemarkedet i NBE

Servicemarked19 har innlegg om ledelse, salg og effektiv PKK. Dette er tre helt sentrale temaer for å lykkes i servicemarkedet. Samtidig fokuseres det på rekruttering og hvilke nye egenskaper som er viktige for dagens mekanikere.

– Den nye PKK'en har en egen post. Dette bør være høyaktuelt. I tillegg kommer flinke og kjente folk som Anders Hovde, Caspar Hille og Morten Harsem for å dele kunnskap.

Jeg vil også trekke frem Sigurd Granmark. Han er en lysende dyktig mann på endringsprosesser, og jobber blant annet med Gjert Ingebrigtsen. Og det er jo en mann som har fått til noe, legger Breivik til.

Digitalisering og elbil er viktig, og er temaer vi har hatt stort fokus på tidligere. Men det er fremdeles svært viktig med god ledelse, salg, flinke mekanikere og ikke minst PKK. Det samme som vår bransje har levd av i 100 år, og som vi skal leve av i mange år til.

Årets konferanse har fokus på hvordan bli bedre i dag – i like stor grad som hvordan man kan lykkes om to, tre eller ti år.

HVA SLAGS MEKANIKERE HAR VI BEHOV FOR:

- ET VELDIG VANSKELIG TEMA

- I dag er det mye diskusjon omkring hvor mange mekanikere vi vil trenge i fremtiden. Men diskusjonen bør vel så mye handle om hva slags mekanikere vi vil få bruk for. I storbyene styres mye av en kraftig dreining mot elbiler, men vi må være forsiktige med å vie dette alt for stor oppmerksomhet. Fossile biler i dag har blitt mer kompliserte å vedlikeholde enn noen elbil, sier Caspar Hille, leder for Møller Bil Skolen, til Bilbransjen.

AV FRANK WILLIKSEN

- Fossile biler har gjennomgått en rivende teknologisk utvikling, og er i dag avhengig av enormt mye elektronikk og støtte-systemer for å møte gjeldende avgasskrav. Dette er dagens status på en utvikling som begynte med de første enkle drivstoffinnsprøytningssystemene. Den fortsatte med innføringen av katalysator, som krevde at innsprøytningen var regulert, og som etter hvert har utviklet seg til dagens avanserte nivå, med bl.a. partikkelfilter, NOx-felle o.l., sier Caspar Hille.

NY SITUASJON

Han forteller at denne utviklingen også har skapt en ny situasjon ved kvalitetskontroll for sertifisering av verkstedene.

- Før kunne et verksted stryke på for eksempel et løst bremserørklips eller feil lufttrykk i reservehjulet. Nå er det mye større sjans for at de kan ryke på dokumentasjonsdelen av et verkstedoppdrag.

Det er ingen tvil om at kvaliteten på verkstedene er blitt mye bedre i løpet av det siste tiåret. Vi er blitt veldig flinke med alt det tekniske, men det som er krevende nå, er å klare dokumentasjonskravene.

Det er neppe tvil om at kravene til mekanikeren til å lese



«Kravene til mekanikeren til å lese og sette seg inn i kompliserte prosedyrer har blitt betydelig strengere.»

Caspar Hille, leder for Møller Bil Skolen

og sette seg inn i kompliserte prosedyrer har blitt betydelig strengere, understreker Hille.

FEILSØKING

- Feilsøking har vel også blitt mer og mer krevende?

- Ja, dette er en krevende øvelse. De som tror det er bare å slå på en PC, og avlese det endelige svaret på skjermen der og da, tar alvorlig feil. Feilsøking kan være svært tidkrevende, og det kan være mer enn vanskelig å avdekke hva som faktisk er galt. God kommunikasjon med kunden er også blitt viktigere, en kundeklage kan også være utløst av en brukerfeil.

Så kan vi også oppleve at feilsøkingen gir galt resultat. Men siden fabrikkens systemer ofte er ganske treffsikre, har vi en tendens til å stole litt for blindt på dem. Poenget er at når vi har gjort den samme utbedringen flere ganger uten at feilen er blitt borte, så er det kanskje lurt å huske at det går an å tenke selv også!

TØFF UTFORDRING

– Er mange mekanikerjobber i faresonen?

– Jeg tror ikke det, flinke folk vil alltid være ettertraktet.

Det er en utbredt spådom at det vil bli færre slike jobber etter hvert. En av årsakene til dette, er at det er langt færre verkstedtimer på elbiler, og antallet elbiler øker som kjent raskt. I tillegg har time-tallet pr. verkstedgjennomgang generelt vist en synkende tendens over flere år.

– Hvor tøff er denne utfordringen for bransjen?

– Dette er ikke første gang bilbransjen opplever store endringer på kort tid. For vår virksomhet var et eksempel at vi gikk fra vanlige girkasser til DSG i løpet av svært få år.

Den endringen var nok likevel ikke av samme dimensjon som det teknologiskiftet vi er inne i for tiden, men at ny teknologi inn-fases raskt er ikke noe nytt for bilbransjen, sier han.

MER SPESIALISERING

– Er det fortsatt slik at en mekaniker skal kunne «alt»?

– Her i landet har det lenge vært slik at alle mekanikere skal kunne alt, og kunne jobbe like effektivt uansett hva man holder på med.

Denne tiden er i ferd med å ta slutt.

Allerede i 1980-årene kunne vi se at tyskerne i sine verksteder hadde fagteknikere som jobbet i hver sine nisjer. Dette var det lite gehør for i Norge lenge, her ble det stort sett avleid med at tyske og norske forhold ikke kunne sammenlignes.

«Det er svært viktig at bransjen er seg bevisst på ikke å tyne kravene til produktivitet og effektivitet for langt. Da kan det fort vippe over, slik at vi mister folk i stedet.»

Caspar Hille, leder for Møller Bil Skolen

Men dette er nok noe vi nå for alvor er nødt til å ta inn over oss. Vi må rett og slett bli tøffere på seleksjon. Med basis i kompetanse og faglig dyktighet må vi kunne si til mekaniker A at «du skal primært jobbe med service,» og til mekaniker B at «du skal prioritere bremses» og så videre.

TØFFERE KRAV

– Noen er best på feilsøking, og bør da jobbe mest med det, mens andre som har en styrke på den praktiske løsningen av oppgaven får jobbe spesielt med det. Dette er jo ikke annet enn den utviklingen vi allerede lenge har sett i mange andre fag. Det bygger på at kravene til effektivitet og produktivitet er helt annerledes enn for bare få år siden, sier Caspar Hille.

– Der vi på 1980-tallet hadde avsatt 3,2 timer til å gjennomføre en service, noe som var tysk servicetid multiplisert med 1,53, er kravet til dette noe helt annet nå. Vi må i dag også ha langt flere biler gjennom verkstedet for å brødfø en mekaniker.

I dag har vi ikke noe annet valg enn å klare å møte de økte kravene til nøyaktighet, punktlighet og hastighet optimalt om vi skal ha en fremtid. For i dag finnes det ikke lenger en «tysk tid» og en «norsk tid»!

BÅDE PRAKTIKERE OG TEORISTERKE

– Alt dette stiller også krav til rekruttering. Hvordan kan bransjen tiltrekke seg talent nok, både kvalitativt og kvantitativt?

– Det som er nytt i vår tid, er at bransjen nå også er ute etter både praktikere og teoristerke. Det siste fordi bilen har gjennomgått en teknologisk utvikling som i utgangspunktet bør ha sterk appell også til unge som tidligere ikke fant bilbransjen interessant.

Teknologisk er jo bilen i dag langt fremme. Den er rask og går fort – og den er et teknologisk avansert produkt som byr på utallige spennende muligheter som det er vår utfordring å klare og synliggjøre for 10-klassingene når de skal ta sitt valg.

TRIVSEL ER VIKTIG

– Hva kan vi gjøre?

– For det første tror jeg mye allerede er gjort. Men dessverre finnes det fremdeles rådgivere som ennå lever i den myten at bilmekanikeren har et møkkete yrke, preget av tunge løft og grov mekanikk. En slik oppfatning er veldig langt fra dagens virkelighet.

Så er det svært viktig at bransjen er seg bevisst på ikke å tyne kravene til produktivitet og effektivitet for langt. Da kan det fort vippe over, slik at vi mister folk i stedet. Dette er også et viktig hensyn å ta, for det finnes mange andre yrker som mer enn gjerne forsyner seg med dyktige mekanikere.

Trivsel på arbeidsplassen i et spennende og fremtidsrettet yrke er vår beste måte å ta vare på gode folk på, slutter Caspar Hille. ■



NB BILTEK

Komplette biltekniske data:

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

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



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



- DET HANDLER OM Å VILLE HVERANDRE VEL

- Vi bør begynne å se på medarbeiderreisen like mye som kundereisen, sier Espen Sæle i ATEA.

- Siden alt til syvende og sist handler om å skape gode resultater, bør vi begynne å se på medarbeiderreisen like mye som vi ser på kundereisen. Viktige stikkord her er stolthet, tillit og fellesskap, og alt koker til slutt ned til å ta vare på hverandre og ville hverandre vel, sier Espen Sæle i ATEA.

AV FRANK WILLIKSEN

Sæle, som kommer fra en hotellfamilie, har utdannelse innen serviceledelse, men har jobbet mye med salg og markedsføring de senere årene. Den bakgrunnen synes han passer godt når han entrer talerstolen på Servicemarked19 for å snakke om «Best på servicemarkedsledelse – uansett bransje.

– Ja, kjernen er mye den samme, fastslår han. – Både praksis og forskning viser at alt til sist handler om å skape gode resultater. For å få til dette, trenger vi fornøyde kunder. Det krever på sin side gode leveranser, og da må vi ha folk som virkelig kan levere, sier han.

– Økt fokus på menneskene i bedriften er godt nytt for alle som ønsker seg en god arbeidsplass, og som ønsker å skape resultater. Her er det sammenfallende interesser – ved å fokusere på å skape en

god arbeidsplass og en god bedriftskultur er forutsetningene for å lykkes gode.

– Ligger det noen snubletråder i dette?

– Det er selvsagt alltid en fare for at prosessen kan bli for resultatfokusert, slik at det blir for mye papirarbeid og for lite fokus på menneskene som skal skape resultatene. Da kan vi fort få en kultur som i stedet sliter ut folk.

Motstykket er kanskje at vi går for langt i å fokusere på mennesker, og glemmer det avgjørende oksygenet for driften – nemlig inn-tjening, sier Espen Sæle, som er klar på at fokus på mennesker er en avgjørende faktor for å kunne skape best mulige resultater.

– Men da må vi også vite hva vi faktisk skal selge, og hvor inn-tjeningen befinner seg, understreker han.

– Hemmeligheten er ikke vanskeligere enn at vi rett og slett må starte med fokus på en god arbeidsplass og en god arbeidsplass-kultur, sier Sæle, som finner gode eksempler i fotball:

– La oss se på Manchester United og Ferguson, Mourinho og Solskjær.

For Mourinho kom åpenbart resultatene først og menneskene sist, noe som snart viste seg å være lite bærekraftig.

Solskjær representerer kanskje den helt motsatte siden, med prioritet på spilletglede og å la spillerne ha frihet til å uttrykke seg på bane; «Vi er United»!

Med fokus på spilletglede kommer også resultater. Ferguson var

et fantastisk eksempel på dette, med sitt voldsomt sterke fokus på menneskene, og med sin tydelighet på at ingen enkeltpiller var større enn laget, demonstrerte han hvilken god leder han var.

For mye handler jo nettopp om å være tydelig på hva vi ønsker å oppnå, og være like tydelig på hvilke verdier og hvilken atferd som skal bringe oss i mål

Det er når noen hever seg over dette at en tydelig leder minner om hva som er viktig. Det å være en kjempetydelig leder til fellesskapets beste krever at man tør å si ifra og korrigere kursen. Dette er spørsmål man bør stille seg – hvordan jobber vi med dette? Hvordan trener man på det? Mestrer vi å ta imot tilbakemeldinger, og trener vi på dette? Nettopp dette siste er jo en kjempeviktig kompetanse i arbeidslivet, sier Espen Sæle.

Hvordan man skal skape de beste resultatene oppsummerer han slik:

– Det starter altså med en god arbeidsplass og en god arbeidsplasskultur. Det finnes selvsagt mange tilnærminger til dette, men det er ingen tvil om at de som klarer å skape et miljø som er gjenomsyret av tillit, stolthet og fellesskap har de beste forutsetningene for å lykkes.

Hvordan gjør man så dette i praksis? Mitt svar er at vi må begynne å se på medarbeiderreisen like mye som vi hittil har vært vant til å fokusere på kundereisen. Det handler om relasjoner, og dypst sett i å ta vare på hverandre og ville hverandre vel, slutter Espen Sæle. ■

NORTON

SAINT-GOBAIN®



SLIPE- OG POLERINGSPRODUKTER
FOR BILLAKKERINGS- OG
KAROSSERIVERKSTEDER

SAINT-GOBAIN ABRASIVES AS

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

E: sga.no@saint-gobain.com

W: www.saint-gobain-abrasives.com

Constructor[®]
Gonvarri Material Handling

Lagerautomater for effektivt smådelshåndtering

Svært effektiv plukking og pakking, rask fremskaffing av små bildeler, rask levering av bestilte varer – alt på en mest mulig effektiv måte.

Økt produktivitet

Lagerautomater kan minske plukkfeil med opptil 70% og minske plukktiden med mer enn 60%.

TCPlus, windows-basert WMS

Lagerautomatene kan enkelt integreres med eksisterende WMS-system eller benyttes som frittstående maskiner.

Constructor Norge AS

+47 67 11 26 00

www.constructormachines.no



HVOR LANGT KAN DET VÆRE TIL SERVICEVERKSTEDET?

Hvor langt er folk villige til å kjøre for å få service på bilen sin? Dette er et av spørsmålene Anders G. Hovde i Kantar TNS vil ta for seg på Servicemarked19. Svaret er ikke entydig. Selv om det er grenser for hvilken kjørelengde som er akseptabel, så er det også flere andre faktorer som påvirker dette forholdet.

AV FRANK WILLIKSEN

– Vi får ikke sjelden forespørsler fra bilimportører som gjelder etablering av serviceanlegg i forhold til avstand til kundene. Her prøver vi å bidra med innsikt i forbrukernes meninger om hva som er viktig, og hva som kanskje ikke er det i samme grad.

Viktige parametere her er for eksempel pris, beliggenhet og merkeloyalitet, sier Anders G. Hovde til Bilbransjen.

Han understreker at det finnes grenser for hvor langt bileierne er villige til å kjøre for å få gjort service.

FERSKE TALL

– Samtidig som serviceintervallene er blitt stadig lengre, ser vi likevel samtidig at kundene har en tendens til å være innom sin forhandler litt oftere enn disse intervallene skulle tilsi. Dette speiler nok litt av den tryggheten kundene opplever ved at forhandleren «er der», og er tilgjengelig også om man ikke har noe konkret ærend.

Om disse tingene kommer jeg med helt ferske tall fra 10-års bilparken til Servicemarked19. Materialet er innsamlet helt til uka før konferansen, og skal gi oss et grunnlag til å se litt nærmere på nettopp hvor langt unna verkstedet får ligge før smertegrensen er nådd. I praksis betyr jo dette hvor langt det må være før det er uaktuelt å fortsette kundeforholdet, sier han videre.

IKKE BARE AVSTAND SOM TELLER

– Er det noen forskjell på merkeforhandler og frittstående verksted her?



Anders Hovde,
Kantar TNS.

– Ja, vi ser nok at merkeverkstedet ofte foretrekkes også om det er litt lengre unna enn Snap Drive, Mekonomen eller andre frittstående service-aktører.

Et annet spørsmål i denne sammenheng, er om naturlige nedslagsområder kan utvides, legger Hovde til.

– Er avstand det eneste og avgjørende kriteriet?

– Nei, det er det ikke. Bilanlegg kan gjøre seg attraktive også på andre ting enn nærhet. Noe av det vi prøver å få svar på nå, er hva som er de viktigste faktorene i en slik sammenheng. Her stiller vi spørsmål både om tradisjonelle elementer – og om litt annet og mer utradisjonelt også, sier han.

PERSONLIGE RELASJONER

– Hvis man må flytte på seg, er det jo også et viktig spørsmål om man er villig til å reise litt lenger for å få den samme serviceopplevelsen som man er vant med.

– Hvor viktig er personlige relasjoner i denne sammenheng?

– Personlige relasjoner teller mye, ikke minst ved flytting. Men det er viktig å huske at gode rutiner og systemer også har stor betydning for de fleste.

Her er det veldig viktig at ulike anlegg har god kontroll på hva kundene mener om dem. Både for å ta vare på eksisterende kunder, og for å rekruttere nye, er det naturligvis sentralt å få tilbakemeldinger på hva som er bra – og ikke minst hva som faktisk kan forbedres, sier han.

KONKURRANSEN SKJERPES

– Hvordan ser den nære fremtiden ut?

– Fremtiden vil være annerledes på mange måter, også når det gjelder serviceomfang. Bransjen vil oppleve at konkurransesituasjonen strammer seg til ytterligere. Derfor har kontroll på kundemassen aldri vært viktigere enn nå.

Digitaliseringen vil fortsette å påvirke kjøpsprosessen, slik den allerede i stor grad har gjort. I dag har folk ofte bestemt seg allerede før de besøker forhandleren – enten for å prøvekjøre bilen de har valgt, eller rett og slett for å skrive kontrakt, om ikke også det allerede er gjort på nettet.

Et kjernesporsmål nå, er hvordan kundene vil orientere seg når de shopper verkstedtjenester – for eksempel i forbindelse med flytting. Her blir det et ekstra poeng om vi fortsetter å øke mobiliteten vår; om vi fysisk flytter mer og mer?

TILLITEN AVGJØR

– Hvilken rolle spiller tillit som stikkord her?

– Et viktig poeng her er hvilken tro folk har på at et frittstående verksted kan gjøre den samme jobben kvalitetsmessig som et merkeverksted.

Service-tjenester bygger i stor grad på tillitsforholdet mellom kunden og de som gjør jobben. Kundene må kunne stole på at ting blir gjort som avtalt, og at de blir gjort godt. Stoler de ikke helt på verkstedet, kan det lett bli et annet valg ved neste korsvei.

På denne måten er tillit klart mer avgjørende enn både pris og distanse, og da blir alle elementer som bidrar til troverdighet avgjørende for valget kunden tar, slutter Anders G. Hovde. ■



Autobransjens
Leverandørforening

Våre medlems- bedrifter sikrer dine innkjøp

Autobransjens Leverandørforening (ABL) er organisasjonen for frittstående importører og grossister innen bil- og motorbransjen. Vi arbeider målbevisst med kvalitet, opplæring og autorisasjon. Som kunde av ABL-medlemmer gjør du trygge innkjøp, og får tilgang til nyttig kunnskap.



Medlemsbedriftene våre tilbyr deler, rekvisita, kjemiske produkter, utstyr til verksteder og vaskeanlegg samt service- og reparasjonstjenester.

Rask teknologisk utvikling, sterk konkurranse og skjerpede regler er stikkord for bransjens situasjon og utfordringer. ABL ivaretar viktige oppgaver på alle disse områdene, og deltar i en rekke nasjonale og internasjonale fora.



ABL bidrar med opplysningsarbeid og distribusjon av Konkurransetilsynets egen rapport om bileieres valgfrihet ved valg av verksted og kjøp av reservedeler.

Vi er medlem i **FIGIEFA** (Automotive Aftermarket Distributors), som arbeider for å sikre fri konkurranse i reparasjons- og servicemarkedet, og **EGEA** (European Garage Equipment Association), som jobber med kvalitet og innovasjon på områdene teknologi, lovgivning og standardisering.

Hvert tredje år arrangerer vi dessuten landets største bilbransjeutstilling, Automessen, i samarbeid med Norges Varemesse.

Vi gjør medlemsbedriftene våre bedre, og er en kvalitetsgaranti for deg som kunde hos en av våre medlemmer!

Autobransjens Leverandørforening
Hovfaret 17B Skøyen, 0275 Oslo
post@autobransjen.no • www.autobransjen.no

KUNNSKAP REDDER LIV! KAN DU FØRSTEHJELP?



Undersøkelser viser at 6 av 10 nordmenn kvier seg for å yte førstehjelp*. Hvilken gruppe tilhører du? Hvilken gruppe ønsker du at skal være i nærheten av deg hvis du trenger hjelp?

Dersom noen faller om med hjertestans minsker sannsynligheten for å overleve med 10 % for hvert minutt som går – dersom ingen gir førstehjelp. Sjansen for overlevelse øker dersom det blir igangsatt hjerte- lungeredning i påvente av ambulanse. De tre første minuttene er kritiske.

Har du kunnskapene som skal til for å yte den riktige førstehjelpen?

Førstehjelpskurset er en god arena for å tilegne seg kunnskap som kan redde liv. Her trener du både praktisk og teoretisk slik at du får de beste forutsetningene for å yte førstehjelp. Det er viktig å friske opp førstehjelpskunnskapene dine jevnlig. Under får du en kort repetisjon av hva du bør gjøre dersom noen får hjertestans:

VARSLER Ring medisinsk nødtelefon 113 – fortell hvem du er, hvor du er og hva som har skjedd. Du vil nå få hjelp til å undersøke pasienten – sett mobilen på høyttaler.

LIVSTEGN Er pasienten våken eller responderer på tilrop? Åpne luftveier.

PUST Lytt, kjenn og se etter inn- og utpust i 10 sekunder. Dersom pasienten ikke puster normalt – start HLR. Ved normalpust i 60 sek legges pasienten i sideleie for frie luftveier.

HLR Hvis ikke tegn til pust, start hjerte- lungeredning umiddelbart. Pasienten skal ligge flatt på et hardt underlag. Pasienter i senger eller sofaer skal ned på gulvet.

30:2 Plasser hendene oppå hverandre med håndbaken midt på brystbeinet. Trykk ned 5-6 cm i en takt på 100/min (takten til låta «Stayin' Alive» av The Bee Gees) 30 ganger.

Gi to korte innblåsing ved å bøye pasientens hode bakover – hold for pasientens nese og blås i 1 sekund eller til du ser brystkassen heve seg.

Fortsett HLR til pasienten viser sikre tegn til liv eller til medisinsk personell kommer.

HJERTESTARTER Benytt hjertestarter hvis det finnes på lokasjonen og dere er flere livreddere. Unngå opphold i HLR mens det gjøres klar for hjertestarter:

Fjern klær fra overkroppen og fest elektrodene som anvist på pakken. Fjern hår om nødvendig.

Følg hjertestarterens instruksjoner – det kan være nødvendig å gi sjokk flere ganger. Hjertestarteren gir klar beskjed med stemmeveiledning.

Snakk om hendelsen i etterkant med venner og familie, eller oppsøk profesjonell hjelp.

HVORDAN FÅ LAVERE TERSKEL TIL Å HJELPE?

Kunnskap redder liv – tryggheten kommer med erfaring og kompetanse. Ved å delta på førstehjelpskurs øker motivasjonen til å yte førstehjelp. Jevnlig oppfriskning bidrar til at førstehjelpen utføres korrekt. Målet med førstehjelpskurset er å ufarliggjøre førstehjelpen og motivere deltakeren. Instruktøren legger opp til både praktisk og teoretisk trening for økt læringsutbytte. Førstehjelpskurset er en flott arena for å tilegne seg økt beredskap på arbeidsplassen, hjemme, på hytta eller på veien. ■

FAKTA OM HJERTESTANS I NORGE:

Arlig får ca. 3500 nordmenn hjertestans utenfor sykehus, nesten 10 hver dag. Kun 14% overlever. Tidlig igangsetting av HLR en viktig overlevelsesfaktor.

Det anslås at ytterligere 200 kan reddes årlig dersom riktig førstehjelp gis av personer i nærheten.

Årsak til hjertestans kan være hjerteinfarkt eller andre sykdommer, drukning, strømgjennomgang, sirkulasjonssvikt som følge av fall/klem mm. Vi oppfordrer til registrering av hjertestarteren din på www.113.no

BLOSTRUPMOEN NORGE AS

har siden 2006 kurset det norske bedriftsmarkedet, lag og foreninger. Vi vet at vår visjon om at kunnskap redder liv, gjør en forskjell. Hittil har vår løsning bidratt til at minst 50 menneskeliv er reddet. Ved å bidra til økt kunnskap om førstehjelp og utplassering av hjertestartere bygger vi lokal beredskap.

NBF og Blostrupmoen Norge AS fortsetter samarbeidet som startet i 2008. Som medlem i NBF får dere rabatterte priser på Blostrupmoen Norges sine tjenester, herunder førstehjelpskurs, kurs for sikkert arbeid med EL-bil, samt på hjertestarter og førstehjelpsutstyr.

*Undersøkelse utført av Respons Analyse for Røde Kors mai 2019.



”Denne bilen er kvalitetstestet og leveres med garanti”

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

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

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

PROFESJONELL SKADEBEHANDLING

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



TILBAKEMELDING INNEN 1 TIME

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



I TRYGGE HENDER

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



www.norskbilgaranti.no

LEVERING OG FORSINKELSE AV BIL

NBF-advokatene har sett en økning i saker relatert til levering/forsinkelse ved salg til forbruker den siste tiden. Dette henger antagelig sammen med markedet, og de lange leveringstidene som nå er realiteten for en rekke bilmodeller. Hva er viktig for forhandler å tenke på der leveringstiden er lang?

AV ADVOKAT **MARICA GILHUUS-MOE**

Som bilforhandler ønsker man ikke å havne i en forsinkelsessituasjon. Dette da forsinkelse gir kjøper rettigheter som kan koste forhandler dyrt.

Derfor er det viktig å være kjent med hvilke regler som gjelder omkring levering av bilen, slik at forsinkelse unngås.

LEVERING

Det er forbrukerkjøpsloven § 6 som regulerer når varer skal leveres.

Hovedregelen er, dersom annet ikke er avtalt, at varen skal leveres innen rimelig tid etter kjøpet og ikke senere enn 30 dager.

Det vil si at dersom det ikke særskilt avtales leveringstid, skal bilen leveres aller senest 30 dager etter avtaleinngåelse. Derfor er det svært viktig at forhandler og kjøper avtaler en frist for levering. Dette må gjøres skriftlig. Dersom NBFs standard kjøpekontrakt benyttes, har denne en egen rubrikk for levering.

Å spesifisere leveringstidspunktet i avtalen blir særlig viktig ved bestilling av nye biler. Unnlates dette, vil det foreligge forsinkelse etter 30 dager.

Biler i produksjon vil vanskelig kunne leveres på så kort tid. Det vil altså kunne få store konsekvenser om leveringstidspunkt ikke spesifiseres.

Om leveringstiden er usikker, er vårt klare råd å avtale et tidspunkt, fremfor å la det være åpent.

Det kan selvsagt være vanskelig å sette en konkret dato for levering der bilen skal settes i produksjon. Dette kan imidlertid løses ved å avtale et tidsrom for levering, for eksempel i perioden februar-april. Likevel må leveringstiden være så presis som mulig. Levering langt frem i tid skal kun avtales der det er reelt. Forhandler kan altså ikke sikre seg mot

forsinkelse ved konsekvent å sette uforholdsmessig lange leveringstider.

FORSINKELSE

Dersom bilen ikke leveres til avtalt tid, og dette ikke skyldes forhold på kjøpers side, foreligger kontraktsbrudd. Slikt kontraktsbrudd kalles forsinkelse.

Som utgangspunkt foreligger forsinkelse selv om forhandler ikke har skyld i det inntrådte, og helt uavhengig av om han har hatt mulighet til å påvirke den bakenforliggende årsaken til forsinkelsen. Derfor vil ikke forsinkelser på fabrikk, eller i forbindelse med transport, frita forhandler for et forsinkelsesansvar.

Mange synes dette er urimelig ettersom forhandler ikke har kontroll på produksjon og at det dermed er vanskelig å anslå et leveringstidspunkt. Likevel må man kunne si at forhandler står nærmere til å bære risikoen, enn forbrukeren.

Forsinkelse gir kjøper mulighet til å fremsette ulike krav mot selger. Kjøper kan holde kjøpesummen tilbake, kreve oppfyllelse, eller kreve heving. I tillegg til dette kan kjøper kreve erstatning for tap som er lidt som følge av forsinkelsen.

Det som gir størst konsekvenser for selger er heving. Derfor litt nærmere om heving, og hva det innebærer for forhandler.

HEVING

Forbrukerkjøpsloven § 23 regulerer forbrukerens rett til å heve kjøpet ved forsinkelse fra selgers side.

Etter denne må kjøper som hoved-

regel sette en tilleggsfrist for levering. Dersom også tilleggsfristen oversittes har kjøper hevingsrett. Til orientering oppstiller bestemmelsen tre unntak fra hovedregelen om tilleggsfrist.

Kjøper kan kreve heving uten å sette tilleggsfrist dersom selger nekter å levere varene, dersom levering innen avtalt tid er avgjørende for inngåelsen av avtalen, eller dersom kjøper for inngåelse av avtalen har underrettet selgeren om at levering innen eller på et bestemt tidspunkt er avgjørende.

Som regel vil imidlertid hovedregelen være gjeldende, og tilleggsfrist må settes.

Merk at det er kjøper som skal sette

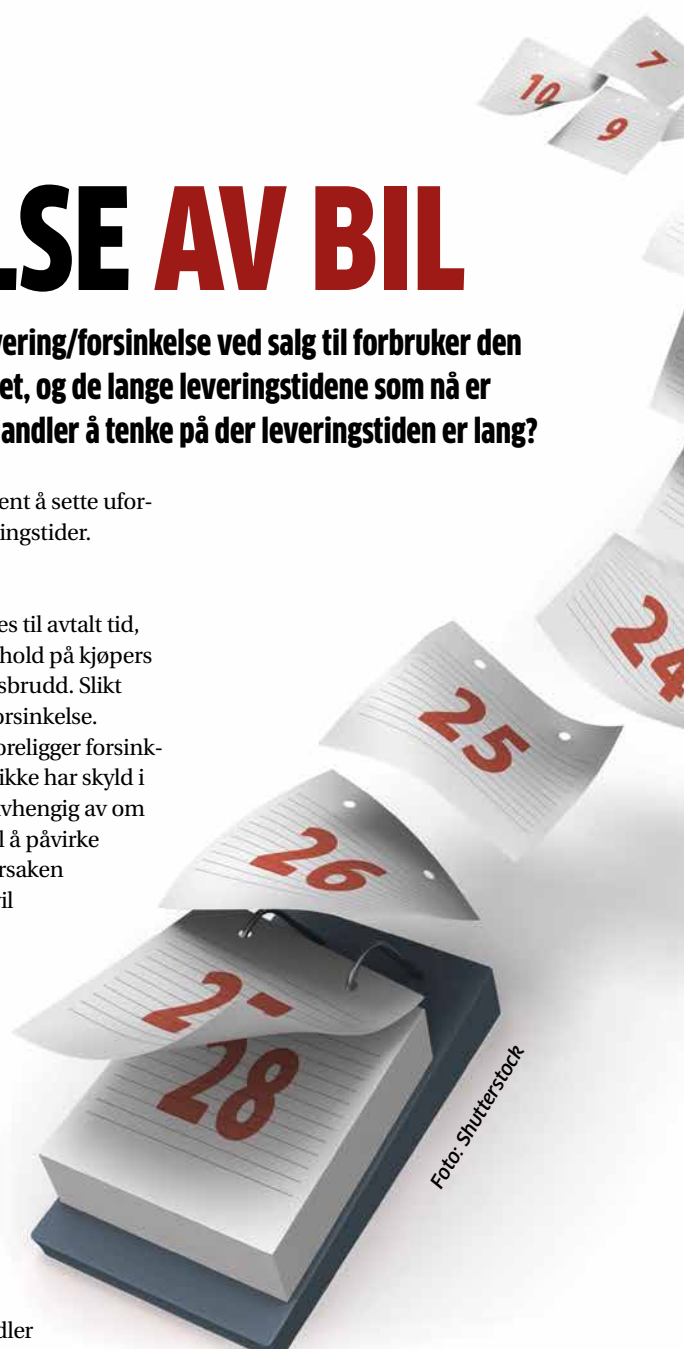


Foto: Shutterstock



fristen. Faren er da at kjøper, ut fra egeninteresse, setter svært kort frist.

Etter lovens ordlyd skal fristen være «rimelig». Spørsmålet blir da hva som er rimelig tilleggsfrist.

Det foreligger lite praksis omkring dette, ettersom lovbestemmelsen er relativt ny (2014).

EU-direktivet som danner bakgrunnen for regelen, presiserer at tilleggsfristen skal settes «innenfor et ytterligere tidsrom som er tilpasset omstendighetene».

Dette betyr at hva som er en rimelig frist må vurderes konkret i det enkelte tilfellet. Videre at det skal tas hensyn til forhold som varens art, kjøpers behov for tingen, og hva som fra kjøperens side kan anses som en akseptabel forsinkelse.

Det skal altså hensyntas at biler står i en særstilling i forhold til mange andre varer. Nye biler, som skal produseres etter kundens spesifikasjoner, må gis lenger tilleggsfrist enn mer standardiserte varer.

NBF-advokatene mener også at det må kunne sees hen til den opprinnelige leveringstiden. Dersom den er lang, må tilleggsfristen stå noenlunde i forhold til denne.

En regulering basert på at kjøper setter en tilleggsfrist før heving kan finne sted, forutsetter at kjøper er kjent med at det er nødvendig å sette en slik frist.

NBF advokatenes erfaring er at forbrukere flest ikke er kjent med dette. Det gjør at en del hevingskrav stopper opp. Kjøper fremsetter hevingskrav som følge av forsinkelse, men uten å sette en tilleggsfrist. Forhandler kan da avvise kravet på bakgrunn av at lovens vilkår for heving ikke foreligger.

Først når kjøper har fått områdd seg noe settes tilleggsfristen. Da har tiden gjerne «jobbet» for forhandler, slik at bilen kan leveres innenfor den oppsatte tilleggsfristen. Da foreligger ikke forsinkelse, og heving blir ikke et faktum. ■

Bilbransjens MARKEDS- TORG

Easy-on
Hurtig-nøkkel-system

Vi kan
nøkkelferking!

TLF: 4000 3442

Bilsalg
MATERIELL

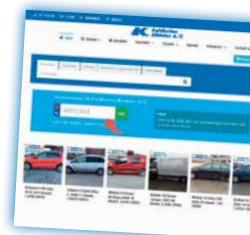
AHB
www.ahb.no
post@ahb.no

BRUKTE BILDELER

EIN AV VESTLANDETS STØRSTE LEVERANDØRER AV BRUKTE BILDELER

**Stadig nye
biler inne til
demontering**

Sjå vår hjemmeside:
www.kaldheimsbildeler.no



**Kaldheims
Bildeler A/S**

5585 Sandeid
Tlf. 52 76 66 50



Foto: Shutterstock

BEHANDLING AV KUNDETVISTER

Norges Bilbransjeforbund yter gratis juridisk bistand til medlemmene blant annet i forbindelse med kundetvister. Dette gjelder hovedsakelig tvister knyttet til bilsalg, leasing og verkstedarbeid. NBFs målsetning er å yte slik bistand at videre tvistebehandling i klageorganer eller domstoler kan unngås. Dette synes vi at vi lykkes godt med, og vi opplever at medlemmer som benytter seg av vår bistand er tilfredse.

AV ADVOKAT **MARICA GILHUUS-MOE**

Fra tid til annen bringes likevel en tvistesak videre til behandling i et tvisteløsningsorgan. Her finnes det flere muligheter:

Klagenemnda for Bilsaker, som er en privat nemnd sammensatt av representanter fra tre av NBFs medlemsbedrifter, tre representanter for bileierorganisasjonene samt to rådgivende advokater.

Nemnda behandler tvister knyttet til bilsalg og verkstedarbeid. Både kunde og bedrift kan bringe en sak inn for nemnda. Nemndas vedtak er veiledende og innebærer følgelig ingen tvangskraft slik eksempelvis en avgjørelse av våre domstoler gjør. Dog er det vår erfaring at nemndas vedtak blir respektert, og fulgt, av partene.

FORLIKSRADET

Noen saker bringes inn til Forliksrådet som normalt er startblokken for eventuell videre behandling i domstolsapparatet. Forliksrådet er som navnet indikerer et organ bemannet av den jevne borger, og skal forsøke å bringe

enighet mellom partene. Juridiske finurligheter står ikke alltid sentralt her. Derimot en målsetning om å forlike partene og bringe saken ut av verden.

FORBRUKERRÅDET

En stor del av tvistesakene som partene alene ikke klarer å finne en løsning på, klages inn til Forbrukerrådet.

Forbrukerrådets oppgave er kun å mekle mellom partene for å få til en frivillig omforent løsning og derigjennom få avsluttet saken.

Forbrukerrådet behandler klager om;

- kjøp av ting til forbruker og om ytelser som selgeren eller andre har påtatt seg overfor kjøperen i tilknytning til kjøpet
- håndverkertjenester etter Håndverkertjenesteloven
- avtaler etter angrerettloven.

Frem til ganske nylig var regelen at kun forbruker kunne bringe sin sak inn for Forbrukerrådet.

Dette ble endret ved en lovendring for noen tid tilbake slik at nå kan også den næringsdrivende ta saken inn til Forbrukerrådet.

Dette betyr altså at bilforhandler og verksted selv kan klage saken inn til Forbrukerrådet der en finner det formålstjenlig. Det kan være der en sak har låst seg og man ikke kommer videre på egenhånd, – selv med NBFs hjelp!

Et slikt initiativ kan medvirke positivt til en løsning av en sak. Ofte er det viktig, også sett fra den næringsdrivendes ståsted, at saken har en fremdrift og snarest mulig finner sin løsning. Det er også ressurskrevende for bedriftene å sitte i en slik prosess. Det kan også fremstå som positivt at bedriften tar initiativ til en løsning, og benytter seg av de tvisteløsningsmuligheter som er tilgjengelige.

FORBRUKERKLAGEUTVALGET

Dersom meklingen i Forbrukerrådet ikke fører frem til en løsning, kan hver av partene bringe tvisten inn for Forbrukerklageutvalget.

Forbrukerklageutvalget behandler sakene basert på innsendte saksdokumenter, herunder partenes fremstilling av hendelsesforløp, fremlagte dokumenter og bevis samt partenes respektive påstander.

Saken løses basert på en vurdering av fakta, samt anvendelse av aktuelle rettsregler.

Utvalget fatter vedtak i saken. I motsetning til mekling i Forbrukerrådet, forliksbehandling i Forliksrådet, og vedtak i Klagenemnda for Bilsaker, er utvalgets vedtak bindende for partene, og vil kunne tjene som tvangsgrunnlag for oppfyllelse.

Her som ellers i domstolsapparatet, kan imidlertid saken bringes inn til behandling for Tingretten innen en gitt frist.

Mange av de bilrelaterte tvistesakene har relativt sett beskjedne tvistebeleg, slik at en sak for Tingretten ofte vil koste mer enn det kan smake, dette selv om sakene kan gå som en såkalt småkravsprosess som normalt er billigere å gjennomføre.

TA KONTAKT RASKT!

Uansett ønsker vi å presisere at det kan være god hjelp å hente fra NBF i slike kundetvister. Det er viktig å ta rask kontakt med oss der en slik tvist er i emning. Dess raskere vi kan komme inn i en sak, dess lettere er det å bidra til en god, og ikke minst billigst mulig, løsning – og da kanskje for begge parter. ■

TAR DU MILJØ- ANSVAR?

Har du avtale, løser vi retur av dekk!

**Har dere
registret
bedriften!**

Gjelder alle som importerer
kjøretøy/henger og
løse 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
- Støyvoller mot veier og bebyggelse
- Sviktunderlag i travbaner
- Overdekning på nedlagte avfallsdeponier
- Granulat i kunstgressbaner
- Fjellsprengningsmatter
- Veislokker
- Dekksider til silopress
- Fendere til brygger og plattformer



Dekkretur
- fra bruk til gjenbruk

SAMARBEIDSPARTNERE

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



MILJØFOKUS BIL

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



BLOSTRUPMOEN

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



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

phonero

Phonero gir rabatt til medlemsbedrifter på telefonitjenester.

CARWEB

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

OFV ✓

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

Kreditor

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



FORSIKRING



NORGES
HELSEVESENFORENING

Skreddersydd.
Veldig gode betingelser.

**KREDITOR
FORENINGEN**

Kreditorforeningen gir gratis medlemskap og gunstige vilkår for inkassotjenester.

STANLEY
Security

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



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

AXACTOR

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

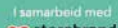


Norsk Gjenvinning AS
NBF har inngått en rammeavtale med Norsk Gjenvinning AS. Alle NBFs medlemmer får 20 % rabatt på standardpriser.

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



NHO



I samarbeid med
storebrand



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

Haavind 

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

**ECC
ONLINE**

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

mobit

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



kaluna
- bridging gaps

Kaluna: Rekrutteringstjenester til rabatterte priser for NBF-medlemmer.



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

Les mer på
www.nbf.no under
> medlemskap
> innkjøpsavtaler



**NORGES
BILBRANSJEFORBUND**
www.nbf.no

FORBUNDSSTYRET

STYRELEDER: **BIRGER SKJELLVIK**

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

NESTLEDER: **TORGEIR HALVORSEN**

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

FRANK MARTINSEN

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

GEIR HOLUM

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

SVEIN ARILD JOHNSGÅRD

Sulland Gruppen AS
Postboks 4064, 2306 Hamar
Mobil: 917 02 550
E-post: 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

PETTER HELLMAN

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

FRODE HEBNES

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

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 Ileby
Trøskenvn. 36, 1708 Sarpsborg
Tlf: 69 10 44 88, Mobil: 970 73 991
E-post: ileby@bilfagostfold.no

VÅR EKSPERTISE – DIN RESSURS

Ta kontakt når du trenger det!



LEDER



**STIG
MORTEN
NILSEN**

Adm. direktør
☎ 911 77 890

✉ stig.morten.nilsen@nbf.no

Generelle spørsmål, bransjesaker, næringspolitikk og 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.
MELSOM**

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
☎ 926 52 593

✉ 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
kvalitetssjef
☎ 926 52 464

✉ heidi.lund@nbf.no

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



**KNUT MARTIN
BREIVIK**

Fagsjef forhandler- og verksteddrift
☎ 915 46 120

✉ knut.martin.breivik@nbf.no

Hovedansvar for NBFs nyttekjørtøygruppe 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.antonson@nbf.no

Annonsealg bladet Bilbransjen

ØKONOMI, MARKED OG MEDLEMSHÅNDTERING



**ERIK
RAMELOW
LILLEJORD**

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

Økonomi og administrasjon, markedsføring og salg, 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

Store endringer i personbilbestanden

Per 30. juni 2019 var det totalt registrert 2 746 112 personbiler, som betyr en økning på 34 176 de siste 12 måneder, og 18 425 de siste tre måneder. Gjennomsnittsalderen for alle registrerte personbiler var 10,6 år per 30.06.2019.

Fordelt på drivstofftyper, står elbiler for den største økningen hva gjelder antall og andel. Det er fortsatt en stor reduksjon av antallet personbiler med bensin- eller dieselmotor.

PERSONBILBESTANDEN

PR. 30.06.2019:

	ANTALL	ALDER
Bensin	1 041 044	15,2
Diesel	1 255 929	9,5
Elektrisk	232 299	2,6
Hybrid	114 406	3,9
Plugin hybrid	102 011	2,2



Øyvind Solberg Thorsen, OFV.

Kvartals-oversikter

– med tallene DU trenger

OFVs registreringsstatistikker oppdaterer jevnlig endringer i bestanden av de ulike kjøretøygruppene. Hovedtall er tilgjengelig for alle, men dersom du ønsker å dykke dypere ned i tallene, for eksempel for ditt og andre utvalgte distrikter, så er det en tjeneste du kan abonnere på.

Dette betyr at du som forhandler, hvis du abonnerer på denne tjenesten, hele tiden kan følge med på utviklingen. På den måten får du viktig informasjon om konkurransesituasjonen og utviklingen i bestanden – både i ditt eget og i andre distrikter om det er ønskelig.

OFV-statistikkene gir deg nyttig markedsinformasjon fordelt på blant annet ditt distrikt, per merke, modeller, aldersfordeling og annet.

Kort fortalt: OFV utarbeider både standard- og spesialtilpassede statistikker, slik at du kan få tilgang til de tallene du ønsker og trenger i ditt daglige arbeid.

Se www.ofv.no for mer informasjon

kontroll på – gjerne som liste på reg.nr.

Her kan man få viktig informasjon om utviklingen i bestand over tid – sett i forhold til hva forhandleren har solgt. For eksempel kan man se om bestanden øker mer enn hva forhandleren selger – eller du kan få svar på hvor mange biler i ditt distrikt som er hybrider.

Følg med på bruktimport!

OFV har oversikter og analyser over bruktimporterte kjøretøyer i Norge. For kjøretøygruppen personbiler har det fra og med 2000 til og med 2018 vært bruktimportert i gjennomsnitt 27.268 personbiler per år.

Segmentinndeling

I dette tidsrommet har det vært store endringer når det gjelder segmentinndelingen for personbiler. Segmentet store biler utgjorde i år 2000 33,7 prosent og i 2018 7,2 prosent. I kompaktklassen har det derimot vært en økning, fra 9,3 prosent til 35,9 prosent.

Drivstofftype

Mens 81,6 prosent av bruktimporterte personbiler i år 2000 var bensin, har denne andelen sunket til 15,5 prosent i 2018. Etter avgiftsomleggingen i 2007 var andelen bruktimporterte dieslbiler ca. 80 prosent. I 2018 var andelen elektriske biler 55,6 prosent.

Gjennomsnittsalder

Gjennomsnittsalderen for alle bruktimporterte personbiler har gått fra 7,2 år i år 2000 til 4,9 år i 2018. Ser vi på tilsvarende periode for bensinbiler er tallene 7,4 år og 19,5 år. Bruktimporterte elektriske personbiler i 2018 var i gjennomsnitt 1,9 år.

Viktig konferanse: Servicemarked19

«Servicemarked19» vil omhandle ledelse og drift, rekruttering og lønn, endringer og fremtid. Her er det viktig å ta pulsen på markedet i forhold til forhandlerens daglige drift: Er det en økning i antall bruktbiler? Og hva med antall verkstedbesøk?

Grunnlaget for drift er antall registreringer, eierskifter og bestand, og endringer i kjøretøyene – i forhold til bestand og sammensetningen av bestanden – i hver forhandlers distrikt. Antall personbiler over 4 år utgjør PKK-grunnlaget.

Å finne antallet PKK-relevante kjøretøyer gir også en indikasjon på markedsgrunnlaget for drift.

For å få oversikt over bestanden i forhandlerens distrikt, kan Opplysningsrådet for veitrafikken (OFV) gi viktig hjelp. Hvis forhandler sender

over reg.nr på de bilene han har kontroll på/har solgt, kan OFV vaske dataene og gi svar på om bilene fortsatt er i distriktet, eventuelt med samme eier. I tillegg får man oversikt over de biler forhandleren ikke har

**ER DU
ADAPTIV?
SERVICEMARKED 19**





Connected

Workshop

Forbedre verkstedet ditt idag

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

DRACAR+

Service Online

Service Care

SMS & Email

Digitalt dekkhotell

Verkstedplanlegging

Tidsregistrering

Samtykke.Net

Ledelsesrapporter

C360

Velkomstskjerm

Leasing- og servicekontrakter

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

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

Se mer på www.cdkglobal.no/connectedworkshop