

NORGES BILBRANSJEFORBUND

# Bilbransjen

BILBRANSJENS EGET FAGBLAD - 91. ÅRGANG

NR 03-2020



## SERVICEMARKEDETS KORONA- STATUS ETTER 6 MÅNEDER

**HVA GJØR DERE OM  
DERE FÅR SMITTE INN  
I BEDRIFTEN? SIDE 40**

**SKAL BEDRIFTEN OPPRETTHOLDE  
PERMITTERINGEN ELLER GÅ TIL  
OPPSIGELSE? SIDE 44**

# NORDENS LEDENDE LEVERANDØR AV DEKK OG FELGER

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



**KLIKK  
HER!**

**WINGUARD**  
*winSpike 3*

**NEXEN** NEXEN TIRE  
*Driving Tomorrow*

## WINGUARD WINSPIKE 3

- Fremragende kjøreegenskaper
- Forbedret yteevne under våte forhold og på snø
- Bredt V-mønster samt sikksakk-rille for vanddrenering og grep på snø

# INNHold

# 03/20

- 6** Nyheter
- 10** NBF moderniseres
- 12** Elbil-kunnskap er viktig
- 14** DAF CF Electric med utvidet rekkevidde
- 16** Suksess med direktefyrte gassturbiner
- 20** Lønnsomheten i norsk skade- og lakkbransje de siste 10 år
- 24** Ny lastebilgenerasjon fra MAN

## TEMA: SERVICEMARKED

- 26** Servicemarkedet og korona så langt:
  - Takk bare bra
- 28** - Det har gått bedre enn ventet
- 30** Koronakonsekvensene mye mindre enn fryktet
- 32** - Den første tiden var veldig vanskelig
- 34** - Fallet i solgte verkstedtimer vil bli merkbart
- 36** - Marerittet er lokal smitte og nedstenging
- 37** Ny verkstedforskrift:
  - Ønsker skjerpet krav til kompetanse
- 38** Mange ser fordeler ved kjedetilknytning

## HELSE, MILJØ OG SIKKERHET

- 40** Hva gjør dere om dere får smitte inn i bedriften?
- 41** Inkluderende arbeidsliv

## JUS

- 42** Forsikringsbetalte skadereparasjoner
  - et utfordrende trepartsforhold
- 44** Skal bedriften opprettholde permitteringen eller gå til oppsigelse?



# HVOR LØNNSOM HAR SKADE- OG LAKKBRANSJEN VÆRT SISTE 10 ÅR?

# VIKTIG MED ELBIL- KUNNSKAP 12



# Bilbransjen

## UTGITT AV NORGES BILBRANSJEFORBUND

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

### REDAKTØR

**EGIL STEINSLAND**

E-POST: EGIL.STEINSLAND@NBF.NO

### JOURNALIST

**FRANK WILLIKSEN**

E-POST: FRANK@WILLIKSEN.NO

### ADMINISTRERENDE DIREKTØR

**STIG MORTEN NILSEN**

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

### LAY-OUT OG PRODUKSJON

**JAN ALMÅS**

E-POST: JAN@ALMAASDESIGN.NO

### ANNONSER

**ASBJØRG HARSTAD ANTONSEN**

TLF: 982 23 813

E-POST:

ASBJORG.HARSTAD.ANTONSEN@NBF.NO

TRYKK: BK GRAFISK

### FORSIDEFOTO

Shutterstock

### ABONNEMENT

INNENLANDS: KR. 495,-

UTENLANDS: KR. 580,-

## NBF PÅ NETT

PÅ NBFS NETTIDER [WWW.NBF.NO](http://WWW.NBF.NO)

FINNER DU MYE INFORMASJON OM NBF  
OG ORGANISASJONENS AKTIVITETER PÅ  
DE FORSKJELLIGE FAGOMRÅDER.



Norges  
Bilbransjeforbund



## LEDER 0320

# Ja til bilen!

NBF skal samle hele bilbransjen. Alle som driver med bil kan nå bli medlem hos oss.

En av hovedårsakene til at vi moderniserer, er å ruste NBF til å ta opp kampen for bilen.

For di bilen, og hele bilbransjen, opplever at bilen er under angrep.

Bilen er en forutsetning for økonomisk vekst og mobilitet. Det er bilen som gjør at varer kommer frem og hverdagslivene går opp. Den skaper arbeidsplasser, og gjør tidsklemma litt mindre stram. Bilen er en forutsetning for at landet går rundt. Uten bilen stopper Norge.

I den offentlige debatten kan man få inntrykk av at bilen er nærmest en samfunnsfiende, særlig i de store byene. Dessverre har debatten i altfor stor grad handlet om utfordringene bilen skaper, og altfor lite om alt det positive. NBF skal gjøre det vi kan for å rette opp akkurat dette.

De vedtektsendringene som nå er vedtatt muliggjør at vi kan ta en mer offensiv posisjon. For det første er det vedtektsfestet at vi skal sikre bilens omdømme. For det andre kan flere typer bilbransjebedrifter nå bli medlem i NBF. Faktisk kan alle som driver med bil i egen regi bli medlem. NBF kan dermed nå samle alle gode og seriøse bedrifter som ønsker å bidra til blant annet å sikre bilens omdømme.

Vi tror at tiden er inne for at alle som driver med bil nå står sammen. Den kanskje største trusselen mot innovative og lønnsomme bilbedrifter står om bilens posisjon i samfunnet. Dette kan vi ikke sitte stille og se på.

Derfor inviterer vi alle som lever av bilen å bli med i kampen for bilen.

Ja til bilen!

*Stig Morten*

# Vil du tilby dine kunder billån uten pant?

Lånebeløp fra 50.000,- til 100.000,-

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

## Meget enkel søknad

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

**KLIKK  
HER!**

### Fakta om Autokonto:

9,9 % nominell rente/år

Etabl.gebyr 990,-

Admin.gebyr/mnd. 49,-

Fleksibel nedbetaling inntil 5 år

Lånebeløp fra 50.000,- til 100.000,-

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

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

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



NYHETER

## SALGSSTART FOR MERCEDES-BENZ EQV

Mercedes-Benz EQV er verdens første elektriske flerbil i premiumsegmentet. Med opptil 8 seter dekker den en del av el-bil segmentet der det per i dag ikke finnes tilsvarende produkter. Nå er bilen klar for det norske markedet.

EQV har en estimert rekkevidde på 355-357 kilometer (WLTP), og kommer standard med en hurtiglade funksjon som lader fra 10 til 80 prosent på 45 minutter. Motoreffekten er 150 kW (204 hk), med et dreiemoment på 362 Nm. Batterikapasiteten er på 100 kWh. EQV kommer i to lengder på henholdsvis 5,14 og 5,37 meter, med akselavstander på 3,20 og 3,43 meter. Pris i Norge er fra kr. 749 900,-.

KLIKK HER!



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

Vi dekker store deler av Norge med våre kontrollører

## VELG ET KONTROLLERT VERKSTED

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

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

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

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



## 127 HVO-BUSSER FRA MAN TIL UNIBUSS

Unibuss har valgt MAN som leverandør av 127 MAN Lion's City HVO-busser til kjørekontraktene som omfatter områdene Vestre Aker, Nesøya og Bærum kommune. Bussene har forskjellig størrelse, og leveransen består av busser på 12 meter, 14,7 meter og leddbuss.

Alle bussene vil driftes på syntetisk biodrivstoff HVO (Hydrogenerert Vegetabilsk Olje). HVO fremstilles utelukkende av fornybare råvarer, og gir opptil 90 prosent mindre utslipp enn konvensjonell diesel.

Unibuss overtok driften av de aktuelle kjørekontraktene 28. juni. Fra midten av august var alle de 127 HVO-bussene fra MAN i trafikk på rutetraseene i Bærumsregionen.



## REKORDMANGE SCANIA-BUSSER TIL VY

Vy Buss har i løpet av sommeren fått mer enn 160 nye Scania Citywide LE Suburban-busser, 95 i Slemmestad-regionen, og 67 på Haugalandet.

Vedlikehold og reparasjon av bussene skal også følges opp av Scania, som derfor har etablert nye verksteder både i Slemmestad og i Haugesund.

Begge steder håndteres bussene gjennom Scania Fleet Care, som innebærer at Scania tar fullt ansvar for teknisk administrasjon av bussene.

– Alle feilmeldinger fra sjåførene går direkte til Scania, som organiserer og prioriterer bussene til verksted. På den måten sparer kunden administrative kostnader, og Scania kan gjøre en bedre jobb for kunden, sier Ole Bent Røiseland, Service-markedsansvarlig buss, Scania.

Har du husket å melde på din bedrift som utstiller til

# auto MESSSEN

10. - 13. februar 2021

Norges største bilbransjeutstilling

... hvis ikke, gjør det i dag!



## Dette mente utstillerne i 2018:

Totalt sett, hva er ditt inntrykk av Automessen 2018?

86%

Fornøyd/  
veldig  
fornøyd

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

88%

...sier ja!

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

80%

Sannsynlig /  
veldig  
sannsynlig

Hvor fornøyd er du med antall besøkende på messen?

78%

Fornøyd/  
veldig  
fornøyd

## Mulighetene i 2021:

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

**KLIKK  
HER!**



**Jon Emil Furueth**

Country Manager, Sønnak

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

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

For ytterligere spørsmål, kontakt

**TROND ANDERSEN** (Norges Varemesse)  
Tlf: 907 61 674 | Mail: ta@messe.no

**ARILD HANSEN** (Autobransjens Leverandørforening)  
Tlf: 907 74 601 | Mail: arild.hansen@autobransjen.no



# ASKO-ANSATTE FÅR NORGES STØRSTE HYDROGENBILPARK

NYHETER

## Ingen steder i Norge vil ha en høyere tetthet av hydrogenbiler enn ansattparkeringen til Askco Midt-Norge etter overleveringen av 13 hydrogendrevne Toyota Mirai.

Hydrogenbiler utgjør fortsatt en liten minoritet blant nullutslippsbilene i Norge. Av 60.345 nye nullutslippsbilene i 2019, var det bare 29 hydrogenbiler. Askco-ansatte i Trondheim gjør nå sitt for å løfte andelen, når de får levert 13 nye hydrogenbiler fra Toyota til privat bruk.

– Askco har ambisiøse klimamål om nullutslipp fra egen virksomhet i 2026, og satsing på hydrogen er en viktig del av tiltakene for å nå våre mål. Derfor er det veldig spennende og gøy å se at våre ansatte inspireres av klimaarbeidet ved å velge klimasmarte løsninger privat. Vi applauderer særlig hvordan de velger hydrogenbiler, og med det bidrar til at det er grunnlag for å bygge ut nødvendig infrastruktur, sier Jørn Arvid Endresen, adm. direktør ved Askco Midt-Norge.

Årsaken til at hydrogenbiler utgjør et lavt antall blant personbilene i Norge, er mangelen på infrastruktur i form av fyllerestasjoner. For Askco-ansatte i Trondheim er dette ingen utfordring.

– Vi produserer én million kilowattimer med elektrisitet fra de 5.800 solpanelene på taket. En del av elektrisiteten benyttes til å produsere hydrogen, som kan fylles på lastebiler, personbiler og trucker. De ansatte har derfor mulighet til å fylle hydrogen, noe som selvsagt er en forutsetning for å kunne eie en slik bil, sier Endresen.

Toyota Norge, som har levert hydrogenbilene av merket Mirai, jubler over klimaheltene hos Askco Midt-Norge, og hvordan bedriften har tilrettelagt gjennom byggingen av sin egen hydrogenfyllerestasjon.

– Toyota har som ambisjon å nå nullutslipp gjennom blant annet utviklingen av hydrogenteknologien, der vi kom med vår første produksjonsmodell Mirai i 2015.

Vi jobber hardt med kostnadsreduksjoner og videreutvikling av teknologien, slik at hydrogenbiler skal bli et alternativ for langt flere kunder. Samtidig er vi helt avhengige av samarbeid med aktører som

er villige til å investere i infrastruktur, og kunder som vil kjøpe bilene. Vi er derfor svært takknemlige for at Askco deler vårt engasjement rundt hydrogen i transport, sier informasjonssjef Espen Olsen i Toyota Norge.

– Når vi nå overleverer 13 Toyota Mirai til Askco-ansatte, er det et klart bevis på at teknologien er moden og konkurransedyktig, gitt at hydrogenfylling er mulig.

Vi ønsker at Enova tar et ansvar for at det etableres et minimum av 25 fyllerestasjoner på landsbasis frem mot 2025. Da vil hydrogenbiler bli et godt alternativ for dem som ønsker en nullutslippsbil med lang rekkevidde og som kan fylles opp på få minutter, sier Olsen.

Toyota har store ambisjoner for sin hydrogensatsing fremover.

– I løpet av 2020 åpner Toyota en helt ny fabrikk for produksjon av brenselceller og trykktanker, der vi skal sammenstille andre generasjon Toyota Mirai. Totalt tidobler vi produksjonskapasiteten fra 3.000 til 30.000 enheter, og håper gjennom dette å se mange flere hydrogenbiler på norske veier, slutter Olsen.



## FØRSTE MOBILITETSCONTAINER I OSLO

Otto – et selskap i Bertel O. Steen – har utviklet en ny løsning med deling av biler, elektriske sykler og elektriske sparkesykler i ett. Nå er den første mobilitetscontaineren avduket, levert til Veidekke på Ulven i Oslo. Containeren inneholder fem el-sykler og tre el-sparkesykler. Bakgrunnen er at Veidekke bygger 3 000 boenheter på Ulven, og målet for entreprenøren er en utslippsfri byggeplass. Oslo kommune har ambisjoner om en utslippsfri by, og tilbyr finansielle støtteordninger for å fremme miljøvennlige løsninger.

På taket er det solcellepanel som gjør den selvforsynt med strøm til lading av syklene og sparkesyklene når de står i ladestativet.

– Veidekke-containeren er den første vi har laget og er en prototype. Vi har stor interesse fra ulike aktører som ønsker flere, sier Are Knutsen, daglig leder i Otto.



# DIN LEVERANDØR - UANSETT

Holgersgruppen - Skandinavias største produsent og leverandør av lakkeringsanlegg



**MODULBASERTE  
LØSNINGER**



**SKREDDERSYDDE  
LØSNINGER**

**KLIKK  
HER!**

Tlf. 33 43 02 00



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

## Ønsker du flere lojale kunder?

Tilby faktura og rentefri delbetaling via et kjedeprofilert kort.

**KLIKK  
HER!**



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

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

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

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



# NBF MODERNISERES

**Gjennom 2019 har NBF gjennomført en lengre navn- og merkevareprosess. Resultatet av denne er blant annet en modernisering av vedtektene som gjør det mulig å samle hele bilbransjen i NBF.**

**E**ndringene skulle legges frem for generalforsamlingen i april 2020, men Forbundsstyret valgte å trekke saken da korona gjorde at generalforsamlingen måtte avholdes digitalt. Det ble istedenfor innkalt til ekstraordinær generalforsamling 7. september.

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

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

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

«Overordnet legger endringene opp til et bredere medlemsgrunnlag, og et spissere formål.»

## VIKTIGSTE ENDRINGER

### Medlemsgrunnlaget endres til:

*Som medlemmer i Forbundet kan opptas: Alle foretak som i egen regi driver bil- eller bilrelatert virksomhet, og som tilfredsstillende vilkår som lovgivningen til enhver tid fastsetter for utøvelse av virksomheten. På samme betingelser kan også opptas mor- og datterselskaper i konsernbedrifter hvor dette faller seg naturlig, eller at ikke dekkende tilbud for foretaket finnes i annen landsforening i NHO. Forbundsstyret har fastsatt utfyllende retningslinjer for opptak av medlemmer som administrasjonen forholder seg til ved behandling av søknader om medlemskap. I tvilstilfeller avgjør Forbundsstyret om et foretak kan opptas som medlem.*

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

### Formålet endres til:

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

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



# BILBRANSJEN HAR FÅTT ET NYTT KVALITETSSTEMPEL

**NBF har endret logo og grafisk profil. NBF-logoen er et kvalitetsstempel, og viser at NBF-medlemmer er profesjonelle og seriøse. Kundene blir litt tryggere når de ser logoen.**

*Hvorfor har vi endret logo?* Fordi NBF går inn i en ny tid. Fremover skal vi arbeide for å samle hele bilbransjen. NBF skal for alvor slåss for bilen, på vegne av alle som driver med bil og er glade i bilen. Det trengs. Bilen er under angrep. Både politikere og andre ønsker å gjøre det vanskeligere og dyrere å kjøre og kjøpe bil.

Vi mener at bilen er en forutsetning for verdiskapning, og for at hverdagen til enkeltmennesker og familier går rundt. Alt for lenge har omtalen av bilen vært for negativ; vi ønsker å løfte frem alt det positive. Den nye logoen skal favne hele bilbransjen, og markere et tidsskille der man igjen begynner å snakke opp bilen.

Medlemskap i NBF bidrar til å gi arbeidet styrke. Jo flere av de seriøse og profesjonelle aktørene som er medlem, og jo flere som profilerer sin bedrift, jo synligere blir vi – og det gir troverdighet og økt gjennomslagskraft.

Bilbransjen har fått et nytt kvalitetsstempel:

*Vis at du er en del av NBF:*

*Bli medlem i NBF*

## Bilbransjens stillingsmarked

# BilJobb.no

**NDS Group AS:**  
Avdelingsmedarbeider  
Ålesund

**Møller Bil Rud:**  
Bilmekaniker

**Bertram Auto Kvik AS:**  
Mekanikere

**NDS Group:**  
Avdelingsmedarbeider Oslo

**Harald A. Møller AS:**  
Skadesjef

**RSA BIL Trondheim:**  
Servicemarkedssjef

**Porsche Center  
Asker & Bærum AS:**  
Selger - nye Porsche

**Volvo Norge AS:**  
Driftsdirektør - Volvo Truck  
Center

**Werksta Hadeland AS:**  
Karosseritekniker/  
oppretter

**Bilia Personbil AS:**  
Servicemarkedssjef BMW

**Bertel O. Steen  
Asker og Bærum AS:**  
Lakkeringsklargjører

**Lakkspesialisten AS:**  
Salgstekniker skade og lakk

**Oddermarka Auto AS:**  
Mekaniker/Tekniker

**Bertel O. Steen AS:**  
Trafikk- og  
bemanningskoordinator

**Toyota Romerike AS:**  
Salgskonsulent  
Næringskjøretøy

**Bertel O. Steen Tønsberg:**  
Mekaniker varebil

**NAF senter Bergen:**  
Dyktig bilmekaniker

**Nissan Technical  
Helpdesk Asker:**  
Diagnosetekniker

**MAN Lørenskog:**  
Salgsdirektør - TopUsed

**MAN Drammen:**  
Bussmekaniker

**SHIFT Electric Mobility  
Norway AS, Oslo:**  
Mekaniker  
elektriske kjøretøy

**Autostrada AS:**  
Daglig leder

**Finnmark Motorsenter:**  
Bilmekaniker

**MECA  
Asker Elektro Diesel AS:**  
Verkstedsansvarlig  
Bilmekaniker/Tekniker

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

**Bil** **FIRMA Bil** **YRKES Bil** **MB**  
**MotorBransjen**  
**BilNorge.no** **BilNytt.no**  
**MotorBransjen.no** **BilJobb.no**

**autofil Bilfag**

**KLIKK  
HER!**

# Elbil-kunnskap viktig for kjøper – men også for bilselgeren!

**Elbilen er fortsatt et så ungt fenomen at riktig informasjon om eie og bruk er svært viktig for de som velger en slik bil for første gang. Dette er det svært viktig å være bevisst på også når den nye elbilen blir overlevert.**

AV FRANK WILLIKSEN

**M**ye er forskjellig fra den fossile bilen man har vært vant til. Ikke bare er drivsystemet forskjellig, men elbilen er en ny generasjon biler med det siste av teknologiske løsninger og muligheter. Dette er det svært viktig at folk blir gjort godt kjent med, sier Knut Martin Breivik, fagsjef forhandler- og verksteddrift i NBE.

Han har vært ansvarlig for utarbeidelse av folderen «Dette bør du kjenne til som kjøper og eier av elbil».

– Vi vet at informasjonsbehovet er stort hos mange, og det har vært en del klager på at elbilkjøpere mener informasjonen de har fått fra bilselger har vært ufullstendig og til dels misvisende. Særlig gjelder dette opplysninger om rekkevidde og ladetid.

Folderen kan derfor være en nyttig påminnelse om dette også for de som selger elbiler, sier Knut Martin Breivik.

– God og riktig informasjon er viktig for hvor fornøyd kunden skal bli med sin nye elbil. Derfor må bilselgeren sette av nok tid til en grundig gjennomgang av bilen når den overleveres, understreker Breivik, og viser til at det er nok av

temaer som trenger en forklaring:

– Mange er sikkert ikke oppmerksomme på at moderne teknologi kan kreve hyppigere systemoppgraderinger enn man kanskje er vant til fra før. Nye og stadig mer avanserte styrings- og sikkerhetssystemer er det lurt å kjenne best mulig til, og vite hvordan de fungerer i ulike situasjoner.

Et av de store smertensbarna er rekkevidde. Den rekkevidden som er oppgitt, må betraktes som et veiledende tall,

forutsatt gunstige forhold.

Hva rekkevidden faktisk blir, påvirkes av en rekke faktorer – vær, temperatur, fart, dekkutrustning og lufttrykk, belastning, kjørestil mm. Særlig kjøring ved lave temperaturer, og med høye hastigheter får forbruket til å skyte i været. Dette er det svært viktig å informere saklig og grundig om.

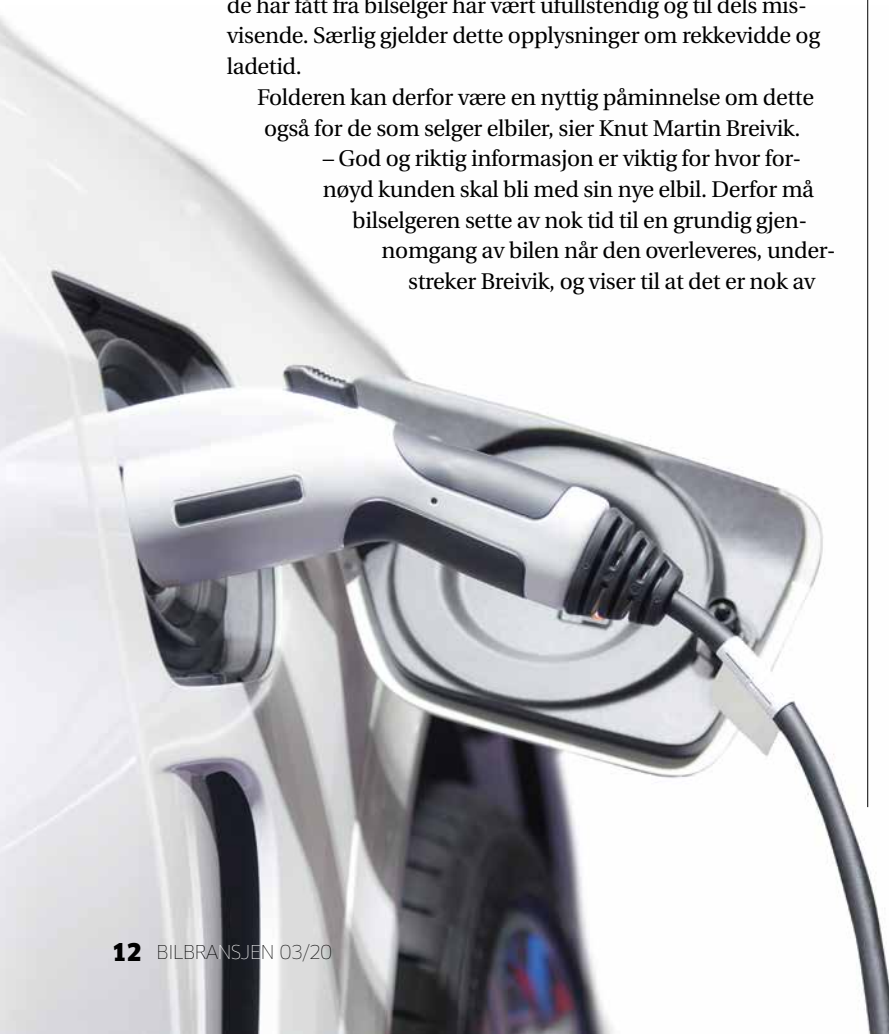
Det samme gjelder lading og ladetid, som er begreper med svært store variasjoner. Også her påvirkes prosessen av flere faktorer, som ladestatus på batteriet, temperatur i luften og i batteriet. Ladetiden påvirkes naturligvis også av hvor mye den enkelte ladestasjon kan levere – og hva den aktuelle bilen kan ta imot.



*Knut Martin Breivik.*

Når man informerer om at elektrisitet gjenvinnes til fordel for rekkevidden når elmotoren brukes som brems, må man for all del ikke glemme å nevne at mindre bruk av bilens konvensjonelle bremseser kan påskynde korrosjon på bremseskivene.

Mange er ikke klar over at elbilen generelt er tung. Sammen med høy effekt kan dette bidra til økt dekkslitasje, sier Knut Martin Breivik. ■



# Første el-lastebil til DB Schenker

DB Schenker oppnår nå 100% elektrisk bylogistikk i Oslo med nye Volvo FL elektrisk lastebil. Den nye bilen blir en del av Oslo City Hub, og ble avduket av statsminister Erna Solberg, som takket DB Schenker for innsatsen for grønnere transport-løsninger.

Lanseringen støttes av Enova. Dette er Norges første serieproduserte 16-tonns elektriske lastebil, og den vil altså gjøre det mulig for DB Schenker å drive bærekraftig logistikk i Oslo.

– Vi er avhengige av ambisiøse og innovative aktører som DB Schenker for å utvikle ny grønn teknologi. Jeg vil berømme dere for en innovativ tilnærming, som også strekker seg ut over bruk av elektriske lastebiler. Med Enova-støtte og betydelige investeringer i elbiler, og en sentralt plassert logistikktterminal, viser dere veien, sa Erna Solberg blant annet.

– I DB Schenker er vi hele tiden forpliktet til å redusere vårt økologiske fotavtrykk kontinuerlig. Vi er fast bestemt på å tilby våre kunder grønnere og renere logistikkløsninger for å støtte dem i deres bærekraftsmål.

Med denne nye Volvo FL Electric, og løsningen knyttet til Oslo City Hub, kan vi nå bevise at utslippsfri drift er mulig i bytransport. Vi er stolte av å levere førsteklasses løsninger for å beskytte miljøet vårt, og samtidig bidra til større ambisjoner om et klimanøytralt samfunn, tilføyde DB Schenker-sjef Jochen Thewes.

Med en totalvekt på 16 tonn vil Volvo FL electric bli brukt i DB Schenkers bydistribusjon i Oslo. Den driftes uten direkte utslipp og uten motorstøy. Dette stimulerer den økende etterspørselen etter urbane logistikkløsninger som reduserer miljøpåvirkningen. Både Oslo City Hub og bilparken der drives av fornybar energi.

Totalt har DB Schenker bestilt elleve elektriske lastebiler til bylogistikk i Oslo. Disse skal erstatte dieseldrevne lastebiler. For å symbolisere dette har den første av tre Volvo FL electric lastebiler en dekor som sier «100% elektrisk i Oslo».

Oslo City Hub ble åpnet i mai 2019. Ved utgangen av 2020 vil bydistribusjonen kjøre helt uten fossilt drivstoff.



Statsminister Erna Solberg og Knut Eriksmoen, adm. direktør i Schenker Norge.



## Volvo el-busser til Vy

Også norske byer følger miljøtrenden med investering i elektrisk kollektivtransport. Vy Byss Norge har nylig bestilt et stort antall elektriske busser fra Volvo til Drammen og Ålesund.

Bussene blir levert senere i år. Innen sommeren 2021 vil Vy Buss ha 150 elektriske busser i trafikk.

– Volvo Buss har vært med fra starten på vår reise mot elektrifisering. Samarbeidet med Volvo Buss har vært godt, kvaliteten på busserne er høy, og det brede servicenettverket deres er veldig viktig for oss, sier Ole Engebret Haugen, administrerende direktør for Vy Buss.

Norge er verdensledende når det gjelder bærekraftige transportløsninger i byene. Et av Norges miljømål er at alle busser som kjører i by skal være nullutslippsbusser innen 2025. Introduksjon av flere elektriske busser vil derfor være helt avgjørende for at Norge skal nå målet, og flere byer tar nå grep for å øke elektrifiseringen av kollektivtrafikken.

### Drammen og Ålesund

I Drammen begynte seks elektriske Volvo 7900 å kjøre i trafikk i februar 2019. I høsten kommer ytterligere 22 elektriske busser fra Volvo. To av disse er høykapasitetsbusser med plass til 120 passasjerer.

Til Ålesund har Vy Buss bestilt ti elektriske Volvo 9700, som er en del av en større ordre på totalt 66 Volvo-busser.

I begge tilfellene inngår også Volvo Gold-kontrakt i tilbudet. Det innebærer at Volvos forhandler Wist Last og Buss tar hånd om all service og vedlikehold på el-bussene på plass ute hos kunden.

### El-busser

– Flere steder rundt om i Europa velger byene nå å forbedre livsmiljøet, og lage nye muligheter for byplanlegging gjennom trinnvis elektrifisering av kollektivtrafikken.

Bare det siste året har vi fått ordre på over 300 elektriske busser i Norge og Sverige, medregnet bestillingene til Drammen og Ålesund. Sammen med operatører og byplanleggere fortsetter vi å utvikle bærekraftige og elektriske transportløsninger tilpasset hver enkelt by, sier Svann Åge Løkken, markedsdirektør Volvo Buss Norge.



DAF Trucks dobler nå rekkevidden til DAF CF Electric til mer enn 200 kilometer.

# DAF CF Electric med utvidet rekkevidde

**DAF Trucks dobler nå rekkevidden til DAF CF Electric til mer enn 200 kilometer. I tillegg vil en ny generasjon batterier føre til en vektreduksjon på 700 kg, noe som igjen kan overføres direkte til høyere nyttelast.**

DAF CF Electric er spesielt egnet for å levere nullutslipp og minimalt med støy i byer og urbane områder, eksempelvis til generell distribusjon, forsyning av dagligvarebutikker og avfallsinnsamling. DAF tilbyr CF Electric som 4x2 trekkvogn (bruttovekt: 37 tonn) eller 6x2 fast lastebil med styrt slepeaksel for maksimal manøvrerbarhet (bruttovekt: 28 tonn).

Nytt i den nye generasjonen CF Electric er en litium-ion batteripakke med en kapasitet på 350 kWh (315 kWh effektiv kapasitet). I tillegg til å være kraftigere, er batteripakken mye lettere – hele 700 kg.

Batteriet er kondisjonert, noe som sikrer at temperaturen alltid holder seg mellom 25 og 40 grader Celsius, uansett vær. Det betyr at man alltid skal ha samme prestasjon fra batteripakken, og at den har lang levetid.

## 500 elektriske kilometer per dag

Takket være den økte kapasiteten til batteripakken har DAF CF

Electric nå en maksimal rekkevidde på mer enn 200 kilometer, noe som er en dobling i forhold til tidligere generasjoner. Full lading av batteriet tar cirka 75 minutter ved bruk av en lade-stasjon med kapasitet på 300 kilowatt.

Ved å lade batteriet under lossing/lasting eller førerens pause, er det mulig å oppnå 500 fullelektriske kilometer på en dag med DAF CF Electric. Dette betyr mye for lastebilens produktivitet og effektivitet.

## Spesifikke råd for kjøp og bruk

Bruk av el-kjøretøy krever en spesiell tilnærming fra kundens side. Derfor tilbyr DAF kundestøtte via rutesimuleringsmodeller for å hjelpe kunden med å utarbeide de mest effektive planene for kjøretøyene, inkludert praktiske råd om smart og effektiv lading av batteriet.

CF Electric med utvidet rekkevidde ble lagt ut for salg fra september, og levering til kunder ventes å starte tidlig i 2021.

NBF

**KLIKK HER!**

# NBFs høstmøte

## 17/11

Oslo, Kristiansand, Stavanger, Bergen, Ålesund, Trondheim og Tromsø

# Ledende verksteder velger PRO-TEC!

## Dokumentert effekt - overlegen virkning

Produktserien som renser, smører, beskytter og gir nytt liv til:

- ✓ Dieselpartikkel-filteret
- ✓ Turboen
- ✓ EGR ventilen
- ✓ Drivstoffsystemet
- ✓ Motoren (innvending motorrens)
- ✓ Kjølesystemet
- ✓ Automatiske og manuelle girkasser
- ✓ AC-systemet

**Lütken & Co.**



**KLIKK  
HER!**

[www.lutken.no](http://www.lutken.no) / [www.bedre-bil-motor.no](http://www.bedre-bil-motor.no)

## Ønsker du flere lojale kunder?

Tilby faktura og rentefri delbetaling via et kjedeprofilert kort.



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

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

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

**KLIKK  
HER!**

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

**Resurs  
Bank**



# Suksess med direktefyrte gasskabiner

Verktøypartner er en komplett leverandør av utstyr til skade- og lakkverksteder. Dette har vist seg å være en god forretningside. Siden starten i 1999 har Astrid og Øystein Borgen sammen bygget opp en lønnsom forretning.





*I denne USI-kabinen hos Sarpsborg Lakkering ble det lakkert 31 objekter i løpet av en vanlig arbeidsdag.*

#### AV BJØRN G. LARSEN

– Ideen til å starte eget firma kom ganske tidlig, forteller Øystein Borgen.

– Jeg visste at det var et marked for utstyr til opprettingsverksteder. På 1980 og 1990-tallet var det ikke mange bedrifter som aktivt var ute og solgte slikt utstyr. Med dette som utgangspunkt, startet Astrid og jeg Jubo Norge AS i 1999.

I begynnelsen hadde vi kontor og lager hjemme. Dette var en naturlig løsning, fordi vi ønsket å holde kostnadene så lave som mulig. Vi var heldige og fikk agenturet for Blackhawk og Porter Ferguson. Senere har vi fortsatt å satse på kvalitetsprodukter, sier han videre.

#### Forskjellig kompetanse og erfaring

Astrid og Øystein Borgen utfyller hverandre når det gjelder driften av firmaet. Øystein har fagbrev i oppretting fra Bertel O Steen Stabekk. Senere har han drevet skadeverksted, og i en periode også skade- og lakkverksted. Han har erfaring som selger fra Wurth, og senere som salgssjef hos Otto Olsen. Slik hadde han med andre ord både fagkunnskap og salgserfaring.

Astrid har et helt annet utgangspunkt. Hun er utdannet førskolelærer, men har erfaring fra arbeid i bydelsadministrasjonen. Der arbeidet hun med økonomi og budsjetter. Dette var erfaringer som kommer godt med når man skal organisere og drive et firma.

Med denne bakgrunnen faller arbeidsdelingen i firmaet på plass av seg selv. Astrid er daglig leder, og holder orden på administrasjon og økonomi. Øystein tar seg av salg og det faglige med utarbeidelse og oppfølging av prosjekter - en ideell arbeidsdeling i et lite familiefirma.

#### Slo sammen to firmaer

– I 2003 kjøpte vi firmaet Verktøypartner, forteller Øystein Borgen.

– Med på kjøpet fulgte Celette-agenturet. Senere ble Jubo Norge og Verktøypartner slått sammen til ett firma.

Celette var et viktig agentur. Utstyret var allerede godt kjent i bilbransjen, og det var et jiggssystem som sikret 0-toleranse. Ulempen var at bruk av systemet krevde en rekke forskjellige spesialbraketter. Noen bilprodusenter krevde den gangen at deres biler skulle rettes på Celette jigger.

Brakettene ble leiet ut til kundene ved behov. Dette medførte mye

logistikk med braketter ut og inn. Det var derfor viktig å holde orden på hvor de forskjellige braketter til enhver tid befant seg.

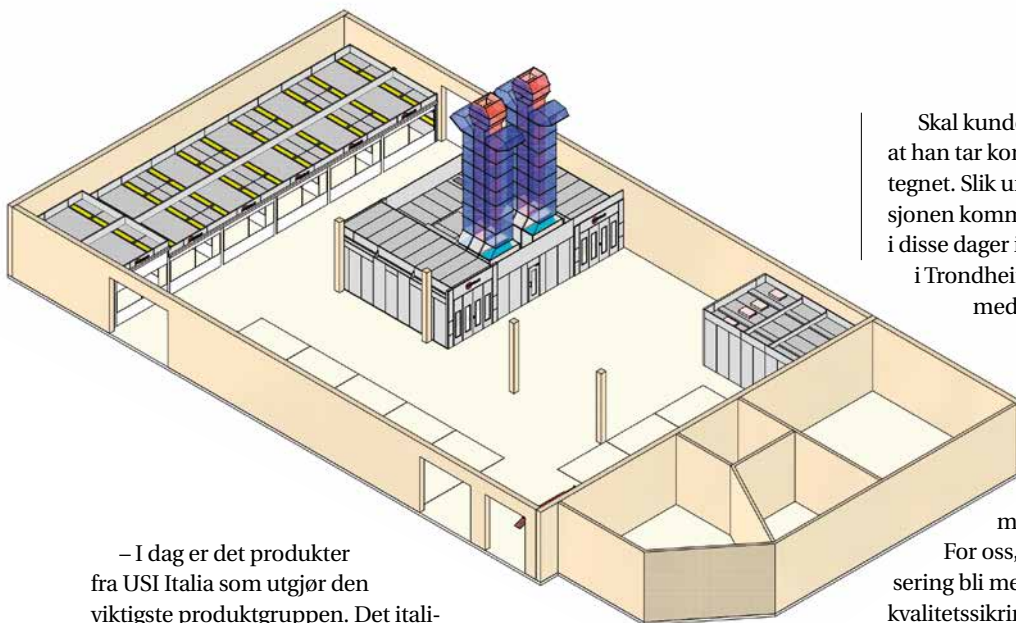
I dag er systemet endret. De forskjellige spesialbrakettene kan settes sammen ved hjelp at et modulbasert byggesett.

#### Suksess med USI kabiner

– I starten var det utstyr til karosseriverksteder som utgjorde mesteparten av omsetningen, fortsetter Øystein Borgen. ▶



*Astrid og Øystein Borgen.*



– I dag er det produkter fra USI Italia som utgjør den viktigste produktgruppen. Det italienske firmaet har utviklet lakeringskabiner, forarbeidssoner og annet utstyr til billakeringsverksteder i mer enn 40 år.

Vi kom i kontakt med USI Italia på Automechanika i Frankfurt i 2003, og fikk agenturet for Norge. USI Italia leverer direktefyrte gasskabiner, som den gangen var relativt nytt i Norge.

En direktefyrte gasskabin skiller seg vesentlig fra en oljefyrte kabin. I en direktefyrte kabin er en gassflamme plassert i luftstrømmen som går inn i kabinen. På denne måten varmes kabinen opp. Denne teknologien gjør det mulig å endre temperaturen meget hurtig, og å holde den stabil. Direktefyrte kabiner kommer meget raskt opp i temperatur. Dette gir kortere tørketider, noe som igjen gjør at man kan arbeide raskere. Man kan utnytte kabinen bedre og dermed øke produksjonen.

Som nevnt har USI Italia arbeidet med direktefyrte kabiner i mange år. De har kontinuerlig videreutviklet og forbedret teknologien. Dessuten er kabinene blitt digitalisert. Det betyr at skulle det oppstå feil kan disse raskt diagnostiseres over nettet.

For oss har USI Italia vært en suksess helt fra starten. Til nå har vi levert et sted mellom 55 og 60 kabiner på det norske marked, og i tillegg til dette kommer et stort antall forarbeidssoner.

### Omhyggelig planlegging viktig

– Vi har et komplett produktprogram for skade- og lakkverksteder. Dessuten har vi et dataprogram som gjør det mulig å lage en skisse av et mulig verkstedlayout hos kunden.

Med dette programmet kan vi raskt lage en skisse som illustrerer hvordan kunden har tenkt seg anlegget. Allerede på dette trinnet kan vi se hva som er fornuftig, og hva som kanskje ikke er så lurt.

Etter at vi har funnet frem til et layout som kunden er fornøyd med, sender vi skissen til USI Italia for å få et detaljert forslag til endelig verkstedlayout. Det er viktig at verkstedet planlegges slik at man får til et mest mulig rasjonelt arbeidsforløp – fra bilen kommer inn i verkstedet til den er ferdig lakkert og klargjort for levering.

### Tegning til verkstedlayout laget av USI-Italia.

Skal kunden bygge nytt verksted, anbefaler vi at han tar kontakt med oss allerede før bygget er tegnet. Slik unngår vi at elementer i byggkonstruksjonen kommer i veien for et rasjonelt anlegg. Vi er i disse dager i ferd med å ferdigstille et større anlegg i Trondheim. Dessuten har vi skrevet en avtale med Sporveien, Ryen verksted. Her skal vi levere to kabiner, fire forarbeidssoner, lakkblanderom, sandblåsningsanlegg og all ventilasjon.

### Kvalitetsikring er viktig

– Store kunder forlanger ofte at man skal ha et kvalitetsikringssystem. For oss, som et lite firma, vil en ISO-sertifisering bli meget dyrt. Vi har derfor utviklet et eget kvalitetsikringssystem som er dokumentert i en egen kvalitets håndbok.

Systemet beskriver blant annet de krav vi stiller til dokumentasjon. All informasjon fra våre leverandører skal være på norsk, og vi kontrollerer at både produktene og dokumentasjonen tilfredsstiller norske myndighetskrav. All dokumentasjon lagres elektronisk, og er alltid tilgjengelig for våre kunder.

Vi jobber kontinuerlig med forbedring, og alle avvik registreres fortløpende. De lukkes så fort som overhodet mulig. Avvik i forbindelse med en leveranse eller installasjon avklares umiddelbart med de involverte parter.

### Nye virksomhetsområder

– Luftbefuktning er et område vi har fått litt erfaring med, sier Astrid Borgen.

– Moderne billakkprodukter er følsomme for riktige påføringsforhold. Vi har levert befuktningssystemer fra Dan-Fugt sammen med en rekke av lakeringsanleggene vi har installert.

Det er et stort marked for luftbefuktning også utenfor bilbransjen. Vi har levert befuktningssystemer til en rekke forskjellige typer bedrifter. Alt fra fiskerimottak i Lofoten, Hålogaland teater og et musikkorps i Forsvaret, til Byggtorget i Narvik. Luftbefuktning er en teknologi vi vil jobbe mer med i fremtiden.

### Hva med fremtiden?

– Det er naturligvis vanskelig å si noe om hvorledes markedet vil utvikle seg i fremtiden. Så langt har det ikke vært mangel på investeringslyst i bransjen. Strengere miljøkrav har bidratt mye til dette. Krav om best mulig lønnsomhet har også vært med på å drive markedet.

Grunnlaget for god lønnsomhet er et rasjonelt og effektivt verksted. Dessuten er skade- og lakkbransjen en lønnsom del av bilbransjen. Lønnsomhet betinger et visst volum. Derfor har mange bilforhandlere gått sammen om å drive skade- og lakkverksteder. Dette har medført investeringer, og er nok en utvikling som ikke vil stanse. Totalt sett ser vi derfor ganske lyst på fremtiden. ■

# CONTACT

## CRM-løsningen for bilbransjen

CONTACT er den komplette CRM-løsningen for norske bilforhandlere. Løsningen gir støtte for salgsaktiviteter på en systematisk, kundeorientert og pro-aktiv måte – fra generering av leads til organisering av daglige aktiviteter som prøvekjøringer, oppfølginger og kampanjer.

CONTACT kan også brukes til å planlegge levering, selge mer service og sikre gjensalg ved utløp av leasingavtaler m.m.

CONTACT er 100% integrert med DRACAR+

**Ønsker du mer informasjon: [cdkglobal.no](http://cdkglobal.no) / Kontakt oss**



**[www.cdkglobal.no](http://www.cdkglobal.no)**

Innholdet i denne publikasjonen er underlagt Disclaimer som finnes på [cdk-global.com/disclaimer](http://cdk-global.com/disclaimer)  
©2020 CDK Global. Alle rettigheter forbeholdt. MFH 07-20 V1.0

**KLIKK  
HER!**

The background of the page is a close-up photograph of several Norwegian coins. The coins are silver-colored and feature the word 'NORGE' (Norway) and the year '1994'. They are scattered across the page, with some in sharp focus in the foreground and others blurred in the background. The lighting is soft, creating a professional and clean aesthetic.

# Lønnsomheten i norsk skade- og lakkbransje de siste 10 år

I denne artikkelen ser vi på utviklingen av driftsinntekter, driftskostnader og resultatmarginer i norsk skade- og lakkbransje gjennom de siste 10 år. Artikkelen er basert på offisielle regnskapstall fra Brønnøysundregistrene.

**S**kade- og lakkbransjen har gjennomgått store endringer de siste 10 årene. Oppbyggingen av karosseriene er over tid blitt mer og mer komplisert. En moderne bil er bygget av flere forskjellige metaller og metallegeringer. I tillegg brukes det en hel del plastdetaljer.

Dette stiller store krav til bilskadereparatøren.

Moderne lakkprodukter må ha optimale påføringsforhold, og gjennom perioden er det kommet flersjiktige farger som stiller store krav til lakkereren.

I perioden har også antallet hybridbiler og elektriske biler økt. Også dette stiller nye krav til verkstedene. Samtidig har skadetyperne endret seg, og de elektroniske sikkerhetssystemene blir mer og mer avanserte. For å mestre alt dette, kreves det betydelig kompetanse i et bilskadeverksted.

Smart Repair har vært et voksende marked gjennom tiåret. En større og større andel av den seriøse bilbransjen har grepet fatt i dette markedet.

Lakkproduktene har også endret seg i løpet av dette tiåret. Produktene er blitt mer effektive. De tørker fortere, og det kreves lavere energiforbruk til tørkeprosessen.

Helse- og miljøkrav har medført økende investeringer i moderne lakkanlegg. Særlig har etablering av forarbeidssoner i lakkverkstedet blitt et krav. Et moderne skadeverksted krever store investeringer, og dette er nok en av grunnene til at verkstedene har blitt større.

### Analyse av regnskaper

Denne artikkelen er basert på regnskapene til 16 verksteder som alle driver med både skadereparasjoner og lakkering. Vi har sett på de offisielle regnskapene fra 2010 til og med 2019, og analysert utviklingen av driftsinntektene, varekostnadene, lønnskostnadene, andre driftskostnader, avskrivningene og til slutt driftsresultatene.

De 16 verkstedene hadde i 2019 omsetning fra 7 til 70 millioner. Verksteder over hele landet er tatt med i undersøkelsen.

Tallene er naturligvis ikke statistisk representative for bransjen som helhet. De burde likevel gi et brukbart bilde av dagens status, og utviklingen over de siste 10 år.

### Utvikling av driftsinntektene

Vi vet at antallet personbilskader har økt med ca. 25 % i perioden. Vi vet også at strukturen i bransjen har forandret seg. En rekke mindre verksteder har forsvunnet, og de store er blitt større. Mange lokale bilforhandlere har gått sammen om å etablere moderne bilskadesentra. Dette har krevet store investeringer, men det har også gitt muligheter for mer rasjonell produksjon.



Fig. 1 Utviklingen av de gjennomsnittlige driftsinntektene i de utvalgte verksteder over 10 år.

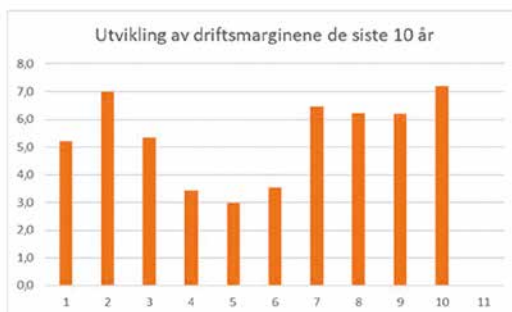


Fig. 2 Utvikling av driftsmarginene fra 2010 til 2019.

Hvordan har så driftsinntektene til de 16 verkstedene utviklet seg i løpet av 10 års perioden?

I gjennomsnitt har driftsinntektene økt med 66 % på 10 år.

Fig 1. viser utviklingen år for år.

Bak gjennomsnittstallene skjuler det seg store variasjoner fra verksted til verksted. Et par av verkstedene har hatt en økning i driftsinntektene på 140 % - 150 %. Ellers er økning jevnt fordelt rundt gjennomsnittsverdien.

### Hva med driftsmarginene?

Eller sagt på en annen måte, hvor stor andel av driftsinntektene ligger igjen som driftsresultat etter at alle driftskostnadene er dekket?

Fig. 2 viser hvordan driftsmarginene har utviklet seg gjennom disse 10 årene.

Vi ser at det er store variasjoner over 10 årsperioden. 2013, 2014 og 2015 var i denne sammenheng «dårlige» år, med en gjennomsnittlig driftsmargin på rundt 3 %. I de fire siste årene har driftsmarginen i gjennomsnitt ligget over 6 %. Ikke rart at det har vært voksende interesse for bilskade i bilbransjen.

Lønnsomheten varierer naturligvis mye blant de enkelte verkstedene. I 2010 varierte driftsmarginen for de enkelte verkstedene mellom 0,5 % og 19,1 % mens gjennomsnittet var 5,2 %. I 2019 varierte den mellom 2,2 % og 13,6 %, mens gjennomsnittet dette året var 7,2 %



Et skade- og lakkverksted selger timer. Derfor er det viktig å ha kontroll på lønnskostnadene.

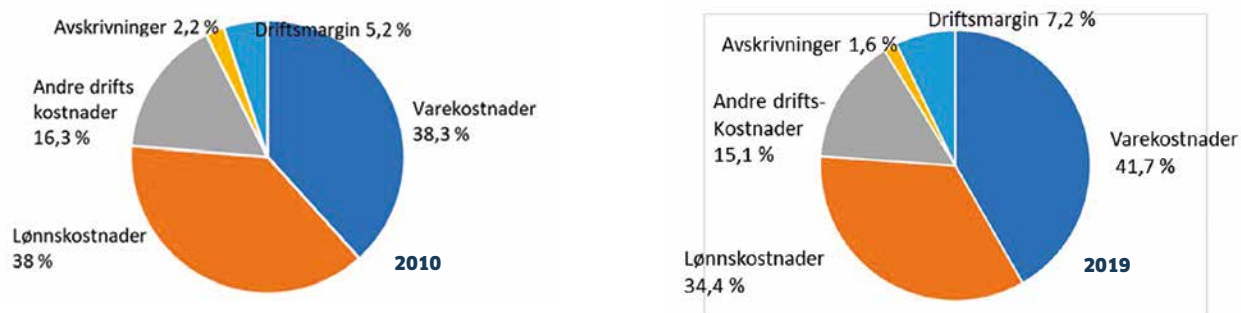


Fig. 3 OG 4 Fordeling av driftskostnader og driftsmargin i 2010 og 2019

### Varekostnadene har vært økende

Varekostnadene, eller bedre; materialkostnadene, er kostnadene til de innsatsfaktorene som går med i produksjonen. Kostnadene til deler, forbruksmateriell og lakkmaterialer er eksempler. Mindre investeringer og verktøy bokføres også under varekostnader. Fra 2010 og frem til 2019 har disse kostnadene vært jevnt stigende.

I 2010 utgjorde varekostnadene 38,3 % av driftsinntektene. I 2019 var andelen steget til 41,7 %. Også her er det store variasjoner, både fra år til år og fra verksted til verksted. I løpet av perioden har det sannsynligvis vært flere skader med delebytte, pluss at deleprisen har også økt. I 2014 utgjorde kostnaden til deler ca.30 % av driftsinntektene. I 2018 hadde denne andelen økt til hele 43 %

### Lønnskostnader

Lønnskostnader, eller riktigere personalkostnader, er den største kostnadsposten i et skadeverksted. Personalkostnader omfatter ikke bare lønn og arbeidsgiveravgift, men også pensjonskostnader og andre typer sosiale kostnader. I perioden har de gjennomsnittlige personalkostnader sunket fra 38 % til 34,4 % Også her er det store variasjoner.

I 2010 hadde verkstedet med lavest andel personalkostnader på 28 %. For det samme verkstedet steg andelen til 33,6 % i løpet av 10 år. Motsatt ser vi at verkstedet med høyest andel, 49,7 % reduserte denne til 41,2 % i løpet av perioden.

Det kan se ut som det er en sammenheng mellom andel

personalkostnader og lønnsomhet. Korrelasjonen mellom disse to er -0,75. Det vil si, verkstedet med lavest %-andel personalkostnader har høyest driftsmargin.

### Andre driftskostnader og avskrivninger

Andre driftskostnader er alle andre kostnader forbundet med driften. Eksempler kan være kostnader til lokaler, til strøm, olje/gass og kontor- og regnskapskostnader. Også kostnader til innkjøp av nødvendig verktøy og utstyr som ikke aktiveres går under andre kostnader. I 2010 utgjorde andre driftskostnader i gjennomsnitt 16,3 % av driftsinntektene. I 2019 var andelen sunket til 15,1 %.

Avskrivninger gir uttrykk for forventet reduksjon av verdien på disse investeringene. I 2010 utgjorde avskrivningene 2,2 %. Ti år senere var dette sunket til 1,6 %

### Hvilke forandringer har skjedd i løpet av ti år?

Kakediagrammene i fig.3 og fig.4 illustrerer dette. Diagrammene viser fordelingen av driftskostnader og driftsmargin i henholdsvis 2010 og 2019.

Vi ser at lønnskostnadene, andre driftskostnader og avskrivninger har sunket i løpet av perioden. Varekostnadene har hatt en betydelig økning på hele 3,7 prosentpoeng. Gledelig er det at driftsresultatet har økt med hele 2 prosentpoeng. Vær klar over at alle tallene er gjennomsnittstall. Det kan være betydelige variasjoner fra verksted til verksted. ■

# Det mobile kontoret

For å kunne tilpasse kontoret til bilen finnes det mange ulike løsninger som gjør arbeidshverdagen enklere. Vi tilbyr skreddersydde løsninger på alt fra festemateriell til varebilinnredning og setetrekk.



Robuste løsninger for montering av mobil, nettbrett og PC i kjøretøyet. Løsninger kan tilpasses alle behov uten inngrep i bilens interiør.



Vær sikker på veien med alkohol- og alkotestere fra Dräger.

**Dräger**

alkolås | alkotestere



Setene i bilen utsettes kontinuerlig for stor slitasje. Ta vare på de originale setene med skreddersydde setetrekk fra Calix Seat Covers.

**Calix** Seat Covers  
by pebe



Skreddersydde løsninger på innredning og utvendig lastsikring til din varebil. Det naturlige valget for utstyr til den profesjonelle varebil.

**SMARTVAN**



Spesialtilpassede løsninger for sikker bruk av PC og nettbrett i ditt mobile kontor.

**Zirkona**  
www.zirkona.com

**KLIKK  
HER!**

Alle produkter til ditt mobile kontor bestilles direkte på [www.autokatalogen.no](http://www.autokatalogen.no)  
eller kontakt oss på tlf: 22 88 46 80 / e-post: [firmapost@kgk.no](mailto:firmapost@kgk.no)

POWERED  
by **KGK**

# Ny lastebil- generasjon fra MAN

MANs nye lastebilprogram, MAN New Truck Generation, ble lansert få uker før det meste ble stengt ned i forbindelse med korona-viruset. Nå er produksjonen godt i gang igjen, og de første bilene er ankommet Norge.



**M**er enn 700 sjåfører ble tatt med på råd under utviklingen av den nye lastebilgenerasjonen. I tillegg har mer enn 300 kunder fra 16 land vært med på å definere de viktigste kravene til de nye kjøretøyene.

For MANs nye lastebilgenerasjon er det spesielt lagt mye vekt på brukervennlighet, optimal ergonomi, nettverk med digitale enheter og applikasjoner. Sterkt fokus har det også vært på optimal plass, et gjennomtenkt oppbevaringskonsept og god sovekomfort.

Et av høydepunktene i den nye modellen er rattet, der justeringen er veldig fleksibel slik at alle sjåfører kan finne sin optimale kjørestilling.

## Enda bedre drivstofføkonomi

Euro 6d motorfamilien ble introdusert i 2019, og strekker seg fra 160 til 640 hk. Her kommer den i kombinasjon med forbedrede drivlinjer og enda mer avanserte programvarekomponenter.

Forbedret aerodynamikk med det nye førerhusprogrammet er også medvirkende til reduksjon i drivstofforbruket, inntil 8,2 prosent i langtransport. Dette er bekreftet av den tyske kontroll-organisasjonen TÜV som har gjennomført en test med nye MAN TGX 18.470 med Euro 6d-motor. Besparelsen på 8,2 prosent kom i en sammenligning med foregående modell 18.460 med Euro 6c-motor.

Medvirkende til drivstoffbesparelsen er også forbedret GPS-styrt cruise kontroll – EfficientCruise – som nå har fått funksjonen «dynamic sailing», som reduserer drivstofforbruket på flate veistrekninger. Dette skjer ved at cruise kontrollen sørger

for at motorstyringen vekselvis gir gass for så å la kjøretøyet rulle.

Ved adaptiv bruk av cruise kontrollen, og med en minsteavstand til forankjørende, sørger systemet for en økning av avstanden til bilen foran før bakketoppen for å kunne rulle uhindret lenger i den kommende utforbakken. En ny effektivt optimert hypoid drivaksel med den raske utvekslingen 2,31 er også medvirkende til forbedret drivstofføkonomi.

Den nye lastebilfamilien har fått et helt nytt infotainment-system. Kunden kan velge mellom forskjellige skjerm-løsninger, og i de best utstyrte utgavene kan sjåføren styre alle funksjoner ved hjelp av et dreibart og trykkbart hjul med høyre hånd, uten å ta blikket bort fra veien. ■





# Få en enklere hverdag med Vitec Autosystemer!

Vitec Software Group AB eier og driver to av Norges ledende ERP systemer for bilbransjen.



**KLIKK  
HER!**

**Infoeasy** - Komplette ERP system for full kontroll i din daglige verkstedsdrift.

Ta kontakt for et uforpliktende tilbud!

post@infoeasy.no  
Tlf: 55 54 71 00  
www.infoeasy.no

**Autodata** - Komplette ERP system for kjøp og salg av bilrekvisita.

Ta kontakt for et uforpliktende tilbud!

salg@autodata.no  
Tlf: 23 17 20 30  
www.autodata.no



**KLIKK  
HER!**



## Få større oppdrag og mer ansvar som Mester!

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

**BLI MESTER DU OGSÅ!**  
www.mesterutdanningen.no



# SERVICE- MARKEDET OG KORONA SÅ LANGT:

# - TAKK, BARE BRA

**Bilbransjen har spurt noen av bransjeaktørene rundt om i landet om hvordan service-markedet har klart seg gjennom den første korona-perioden. «Veldig bra», er hovedinntrykket.**

AV **FRANK WILLIKSEN**

Dette er spørsmålene vi stilte:

*Hvordan har dere opplevd den første korona-perioden?*

*Ble det verre eller bedre enn ventet?*

*Hva med permitteringer?*

*Har dere opplevd kundefrafall?*

*Hvordan er nå-situasjonen?*

*Hva tror dere om tiden videre?*

Slik svarte de:

## **SULLAND GRUPPEN** **SVEIN ARILD JOHNSTAD:**

*– Hvordan har dere opplevd den første korona-perioden?*

– Våre verksteder har innarbeidet og ivaretatt smittevern på en god måte. Dette har hatt liten direkte påvirkning på daglig drift, og kundene våre har følt trygghet. Situasjonen de siste månedene har selvsagt vært spesiell hos oss som for resten av Norge, men våre kolleger har håndtert dette på en god måte.

*– Ble det verre eller bedre enn ventet?*

– Når vi ser tilbake på situasjonen vi sto i ved midten av mars, kan vi trygt si at det har gått mye bedre enn ventet. Det kjøres minst like mye bil som før, og bilene har selvsagt behov for service og vedlikehold. Dette gjør at serviceavdelingene jevnt over har gode resultater også i denne perioden.

*– Har det vært nødvendig med permitteringer?*

– Vi hadde en del permitteringer i starten av perioden, men har gradvis tatt inn igjen disse, og er nå nesten tilbake til utgangspunktet.

*– Har det vært noe kundefrafall i perioden?*

– Nei, netto kundebase er stabil.

*– Hva er situasjonen nå, kort oppsummert?*

– Det er god trafikk inn på våre verksteder, og vi vurderer fortløpende økning av kapasiteten der det måtte bli behov.

– *Hva tror dere om tiden videre?*

– Pr. i dag ser ting bra ut. Forutsatt at situasjonen med Covid19 ikke eskalerer ut av kontroll, tror jeg vi vil møte en tilnærmet normal høst og vinter med tanke på verkstedtilgang og trafikk.

Senere i år vil også utlevering av solgte nye biler øke på, noe som også bidrar til økt aktivitet på servicemarkedet.

## LEIKANGER AUTO (MECA) STEINAR AALAND EGGUM:

– *Hvordan har dere opplevd denne første korona-perioden?*

– Vi har ikke merket så veldig mye til det. Den første perioden hadde vi en del på hjemmekontor, og det var nok ganske full stopp i 3-4 dager etter at nedstengningen slo inn.

Vi var så heldige å få et skikkelig oppslag i lokalavisen Sogn Avis med intervju om situasjonen, og det gjorde susen – bare et par dager etterpå var alt OK, og vi unngikk en lengre periode med stillstand.

– *Ble det verre eller bedre enn ventet?*

– Helt klart bedre enn ventet. Med nedstengte skoler, barnehager og kontorer så jeg for meg en lengre periode med stille dager, men slik ble det altså ikke. Vår plassering midt i smørøyet for turisme, og betydelig større norsk trafikk enn vanlig, trakk også i riktig retning.

– *Har det vært nødvendig med permitteringer?*

– Vi sendte et par mann ut i permisjon, men de var tilbake på plass igjen allerede tre dager senere. Kort permisjon!

– *Har dere merket noe kundefrafall – folk som ikke har møtt opp eller har meldt frafall av korona-årsaker?*

– Nei, det har vært svært lite. Kundetilgangen har holdt seg godt oppe. Kanskje fikk vi faktisk også noen nye attpå etter avis-intervjuet. Oppslag på første side er veldig synlig!

– *Hvordan vil du beskrive nå-situasjonen?*

– Pr. nå kan vi ikke klage. Sommerens sterke økning i Norges-ferie med egen bil har gitt oss en del ekstra. Dette har vi også tilpasset egen kapasitet til, slik at har vært i stand til å gi rask service til sommergjester med bilproblemer.

– *Hva tror dere om tiden som kommer?*

– Om du tenker på smittesituasjonen, så gir den ingen bekymringer for oss som bilverksted. Fordelen ved å være i ei lita bygd med små forhold, er at vi nesten ikke har smitte her. I alle fall har det ikke vært et eneste tilfelle etter sommerferien.



**// Jeg tror vi vil møte en tilnærmet normal høst og vinter med tanke på verkstedtilgang og trafikk.**

SVEIN ARILD JOHNSSGAARD



**// Vi har ikke permittert noen av våre ansatte i Norge. Flere ansatte har i perioder hjulpet til med andre oppgaver for å få driften til å gå rundt.**

EINAR STAVSETH LAHELD

## NORSK SCANIA, DIREKTØR SERVICEMARKED EINAR STAVSETH LAHELD:

– *Hvordan har dere opplevd denne første korona-perioden?*

– Vi iverksatte raskt tiltak for å redusere faren for smitte av både kunder og ansatte, og for samtidig å redusere risikoen for at vi måtte stenge anlegg.

Våre ansatte har helt fra starten av vært imponerende fleksible og løsningsorienterte, selv om dette over lang tid har betydning bl.a. mer ubekvemme arbeidstider og en tyngrer hverdag. Dette har gjort det mulig for oss å fortsette og ta vare på våre kunder og ansatte gjennom denne vanskelige perioden på en god måte.

– *Ble dette verre eller bedre enn ventet?*

– Vi forventet ikke at dette skulle skje, så sann sett har det blitt verre. Men når det først skjedde, har det så langt gått bedre enn fryktet generelt. Når det er sagt, ser vi at mange av våre kunder har hatt – og har – det tøft med å holde hodet over vann.

– *Har det vært nødvendig med permitteringer?*

– Vi har ikke permittert noen av våre ansatte i Norge. Flere ansatte har i perioder hjulpet til med andre oppgaver enn de normalt gjør for å få driften til å gå rundt, og samtidig redusere behovet for innleide ressurser.

Vi har også vært svært opptatt av at vi som bransje må hegne om lærlingene våre, og ikke skape for mye usikkerhet som kan påvirke oss negativt fremover når det gjelder rekruttering. Vanskelig rekruttering har vært en bekymring lenge før koronakrisen, så vi må passe på så det ikke blir enda verre.

– *Har dere opplevd mye kundefrafall?*

– Vi har godt merket at en del av våre kunder har slitt, mens andre har hatt høy aktivitet. Men totalt sett har volumene vært bra hittil i år, og på samme nivå som i fjor.

– *Hvordan er nå-situasjonen?*

– Tilgangen på jobber i servicemarkedet er generelt bra. Fabrikkene måtte stoppe produksjonen tidligere i år, og det har gjort at vi i den perioden vi nå er inne i har mindre klargjøring av nye biler enn vi har hatt tidligere i år.

– *Hva tror dere om tiden som kommer?*

– Vi er forberedt på at slik vi opplever situasjonen i dag vil være den nye normalen en god stund fremover. Inntrykket fra kundene våre er at det på tross av noen mørke skyer ser rimelig lyst ut fremover i forhold til transportaktivitet. Og så lenge våre kunders utsikter er gode, ser vi lyst på fremtiden. ■

# - DET HAR GÅTT BEDRE ENN VENTET

Også på bilskade og lakk er hovedinntrykket at bransjen har klart seg godt gjennom den første perioden med korona-tiltak, bekrefter de svarene Bilbransjen har fått fra noen bransje-bedrifter.

AV FRANK WILLIKSEN

Dette er spørsmålene vi stilte:  
**Hvordan har dere opplevd den første korona-perioden?**  
**Ble det verre eller bedre enn ventet?**  
**Hva med permitteringer?**  
**Har dere opplevd kundefrafall?**  
**Hvordan er nå-situasjonen?**  
**Hva tror dere om tiden videre?**  
 ... og her er svarene vi fikk dagen før deadline:

## BERTEL O. STEEN DETALJ PER MORTEN WEUM:

Weum jobber med prosjekter på service-markedet.

**- Hvordan har dere opplevd den første korona-perioden?**

- Tja, hva skal man si? Omsetningen har vært lavere, men det har også kapasiteten vært. Vi gikk ned til halv bemanning med en halvpart i frivillig karantene, for å ha sikkerhet for å ha et team i beredskap og sette inn dersom det oppsto en smittesituasjon. Denne føre-var situasjonen valgte vi å opprettholde, noe vi selvsagt har merket. Ventetiden har blitt lenger når produksjonsstyrken ble halvert. Stor ros til alle ansatte for fleksibilitet, innsatsvilje og løsningsorientering.

**- Ble situasjonen verre eller bedre enn ventet?**

- Absolutt bedre.

**- Hva med permitteringer?**

- Alle er for lengst tilbake, og langt fra alle var permittert. Verkstedteamene som var frivillig hjemme, var dette med lønn. Sentralt administrativt ansatte har jobbet mye fra hjemmekontor. Dette er løsninger som selvsagt har kostet en del, men vi valgte altså å gjøre det slik i en usikker situasjon for å kunne opprettholde aktivitet.

**- Har dere opplevd kundefrafall på grunn av korona?**

- Nei. Vi har hatt god drift på service-



Per Morten Weum



Sten Magne Andreassen

markedet. Dette føyer seg pent inn i at Bertel O. Steen gjør det godt om dagen generelt – også på salgssiden.

**- Hva tror dere om tiden som kommer?**

- Vi har veldig god tro på fremtiden, men er nøye med å overholde alle anbe-

falte forholdsregler, slik situasjonen nå er. Dette innebærer også strenge restriksjoner på reiser i konsernet.

Vi fortsetter som nå, men mer av de samme tiltakene og er strenge både på karantene og reiserestriksjoner.

## BILSKADESENTERET TROMSØ STEN MAGNE ANDREASSEN:

**- Hvordan har dere opplevd den første korona-perioden?**

- Vi har tatt strenge forholdsregler ved mottak av biler, og slipper ingen uvedkommende inn på verkstedet. I Tromsø har vi generelt opplevd svært lite smitte, og for vår del kan vi se en omsetningsøkning i den perioden vi har bak oss.

Det vi er redde for, er selvfølgelig å få et smittetilfelle på verkstedet, for da er gode råd dyre. Nettopp for å unngå dette, har vi valgt å kjøre en streng linje med hyppig nedvasking og nøye overholdelse av alle anbefalte smitteverntiltak for øvrig.

**- Har det gått verre eller bedre enn ventet så langt?**

- Bedre enn ventet, absolutt. Noe av det vi var engstelige for på forhånd, var at det skulle bli problemer med deleleveranser. Heldigvis var den frykten ubegrunnet.

**- Hvordan har det vært med permitteringer?**

- Egentlig ingen ting, utover noen få tilfeller av karantene og vanlig forkjølelse – som jo også nå krever at man holder seg hjemme.

**- Har dere registrert kundefrafall på grunn av korona?**

- Nei.

**- Hvordan oppsummerer du nå-situasjonen?**

- Den er veldig bra! Hjulpet har det jo også for forsikringselskapene har endret sine betalingsrutiner til fordel for skadeverkstedene.

**- Og tiden som kommer, hva med den?**

- Den ser vi lyst på, mens vi venter og

håper på at effektiv vaksine snarest kommer.

Likevel må vi ikke glemme at vi for vår del er svært heldige. Vi har jobb, og folk kjører mer enn før for å slippe å reise kollektivt. Og med mer kjøring følger også mer bulking.

## AUTOSKADE ELVERUM VIDAR KJØNSBERG:

**– Hvordan har dere opplevd den første korona-perioden?**

– Det var veldig uoversiktlig helt i starten – vi visste ikke hva vi skulle forholde oss til i det hele tatt når det gjaldt for eksempel permitteringer.

Vi satte straks i gang med alle aktuelle smitteverntiltak – vasking av nøkler, håndsprit og nedvask over alt hyppig.

Vi tilbød oss også å hente og levere bil-er hos kunder, og betaling over Vipps. Vi gjorde kort sagt absolutt alt som var mulig for å sikre hverdagen for både kunder og ansatte. Veldig positivt var det da regjeringen kom med sin permitteringspakke.

**– Permitteringer, ja – hvordan ble det med det hos dere?**



Vidar Kjønberg

**– Ingen – null! Det kom jobber inn jevnt og trutt, og har gått så bra at vi holder oss godt i takt med budsjettet for året. I en tidlig fase hadde vi noen i hjemmekarantene etter reise, og så har vi hatt litt forkjølelse.**

**– Har det gått verre eller bedre enn ventet så langt?**

– Jeg vil si det sånn: Det har gått mye bedre enn vi fryktet. Hva vi skulle vente, visste jo den gangen ingen.

**– Har dere opplevd kundefrafall på grunn av situasjonen?**

– Nei, ikke nevneverdig. De som har vært skeptiske har gjerne vært litt eldre, og for dem har vi tilbudt oss henting og levering av bilen. Dette har vi hatt beskjedne tre tilfeller av, men vi tilbyr fortsatt denne løsningen når det er behov for det.

**– Nå-situasjonen, kort oppsummert?**

– Vi opplever situasjonen som normal driftsmessig. I en bransje som vår går det gjerne litt opp og ned; vi er jo prisgitt at folk faktisk bulker bilene sine. At det er litt rolig akkurat nå, er ikke unormalt, og det har vært mindre av de verste svingningene de siste årene.

**– Tiden som kommer?**

– Vi ser jo ikke så veldig langt fremover, men uke for uke er det fullt i tiden som kommer, sånn som det har vært hittil. Så får vi bare håpe vi slipper nye runder med stengte barnehager og skoler, for det blir fort utfordrende. ■

**XTREME-KVALITET  
PLUS-HASTIGHET  
PLUS-ENERGISPARING**

© 2020 Axalta Coating Systems. All rights reserved.

## HELT UTROLIG! NYE VOC- XTREME-PLUS CLEAR K9600.

Vi har laget et nytt og innovativt tillegg til Xtreme-systemet. VOC-Xtreme-Plus Clear K9600 utgjør et helt nytt nivå innen kvalitet ... pluss mye mer. For det første sikrer den en utmerket reparasjonsprosess. Fleksibel påføring i 1,5 eller 2 lag, god dekkraft og utmerket vertikal stabilitet gir alltid et perfekt resultat. Og for det andre oppnår du bedre effektivitet (trenger ikke herder i basen når Xtreme systemet følges), takket være rask tørking og lavt energiforbruk ved 40 eller 20 °C, noe som betydelig reduserer driftskostnadene. Her snakker vi virkelig om helt utrolig ytelse.

Du finner mer informasjon på [standox.co.uk/K9600](http://standox.co.uk/K9600)



**KLIKK  
HER!**

**STANDOX**

Kunsten å lakkere.

Illustrasjonsfoto  
Shutterstock

# KORONAKONSEKVENSENSENE MYE MINDRE ENN FRYKTET

**En oppsummering etter det første halvåret med forskjellige smitteverntiltak og nedstengninger viser at bilbransjen ser ut til å ha kommet gjennom stormen mer uskadd enn de fleste andre bransjer. Det bekrefter en prat Bilbransjen har hatt med Tor Simonsen, områdeleder for drift og utvikling, og Knut Martin Breivik, fagsjef for handler- og verksteddrift i NBF.**

AV **FRANK WILLIKSEN**

– Ja, bilbransjen har klart seg bra, og bedre enn de fleste. Litt forenklet kan man si at mens enkelte deler av næringslivet generelt ligger nede for telling, har heldigvis de fleste i bilbransjen reist seg tidligere enn man først kunne frykte.

Likevel er det viktig å være klar over at det foreløpig er alt for tidlig å konkludere. Vi må vente med oppsummeringen til pandemien er under kontroll, og det betyr når det er funksjonell vaksine tilgjengelig for alle. Dette handler ikke om pessimisme, men om virkelighetsorientering. Hva som skjer videre med smitteutbrudd og alt som hører til, vil være helt avgjørende for om bilbransjen fortsatt skal være såpass upåvirket som hittil, understreker de to.

– *Det har gått bedre enn ventet?*

– Absolutt. Vi har en mye bedre situasjon i dag enn hva vi ventet så sent som ved påsketider, og vi ser nå et servicemarked – inkludert skade og lakk – som går omtrent som vanlig.

Den delen av bransjen som har merket størst utfordringer, er nybilsalget. Til gjengjeld har bruktbilsalget eksplodert, og dette markedet er fremdeles veldig godt. Sammen med den gode servicemarkeds-situasjonen gir dette en bra sluttsum for bransjen så langt.

– *Hvorfor har det gått såpass bra?*

– For servicemarkedets del er det fortsatt tross alt en stor bilpark som ruller og går, og som må vedlikeholdes. Fornyes må den også hele tiden, selv om nybiltakten har dempet seg noe. Men bilkjøring er fortsatt ikke forbudt, og når bilparken brukes oppstår også vedlikeholdsbehov.

Det var særlig lavere ordreinngang etter nedstengningen som førte til permitteringer, men vi trodde nok at de økonomiske konsekvensene skulle bli mye verre enn tilfellet er. Også nybilsalget har etter hvert tatt seg opp igjen og blitt bedre, og situasjonen er i dag igjen mer forutsigbar for de fleste.

– *Den første perioden var likevel krevende?*

– Ja, det er et faktum at fra 12. mars til

over påske var det mange som slet tungt. Det er viktig at vi ikke glemmer dette heller. Mange ble permittert, og det var en tøff tid. Da blir det ekstra hyggelig å kunne glede seg over at bransjen alt i alt har klart seg bra. Men vi har sett over tid at bransjen har stor tilpasningsevne. Ved kriser og behov for omstilling har bilbransjen vist en utrolig evne til å tilpasse seg nye forutsetninger. Vi er derfor ikke så veldig overrasket over den utviklingen vi nå har sett, fastslår Simonsen og Breivik.

– *Hvordan ser dere på utsiktene fremover?*

– De er nok høyst uvisse, og svarene vil være preget av personlige betraktninger, avhengig av hvem man spør. Generelt har vi tro på norske helsemyndigheter og deres vurderinger og anbefalinger. Forhåpentlig vil vi i fortsettelsen også kunne møte utbrudd med lokale reaksjoner i stedet for mer omfattende nedstengninger i samfunnet – og dermed også unngå de største konsekvensene.

Slik sett bør det være mulig at vi er

gjennom det verste, og kan klare oss bra videre. Det avgjørende på lengre sikt er jo når det kan være en effektiv vaksine tilgjengelig, og der vil det neppe være før tidlig i 2021.

Mot dette bakteppet er det grunn til å være fornøyd med å ha troverdige helsemyndigheter, som så langt har gjort en god jobb.

– Hvilke signaler får dere fra bransjebedrifter for tiden?

– I bransjen opplever vi nå at stadig flere snakker om investeringer, noe som gir et klart inntrykk av optimisme for den nære fremtiden. Investeringslyst er alltid et godt signal.

– I hvilken grad påvirker den raske veksten i elbilparken situasjonen, med det reduserte servicebehovet disse bilene har?

– Elbilveksten signaliserer noe nedbygging av verkstedkapasitet. Det er ikke tvil om at disse bilene har mindre vedlikeholdsbehov, men vi har ikke sett noen markant nedgang på servicemarkedet på grunn av dette foreløpig.

For det første genererer også elbiler noe vedlikeholdsarbeid. Det kreves også her litt



**Mens enkelte deler av næringslivet generelt ligger nede for telling, har de fleste i bilbransjen reist seg tidligere enn man først kunne frykte.**

TOR SIMONSEN, OMRÅDELEDER FOR DRIFT OG UTVIKLING I NBF



**Den delen av bransjen som har merket størst utfordringer, er nybilsalget.**

KNUT MARTIN BREIVIK, FAGSJEF FORHANDLER- OG VERKSTEDDRIFT I NBF

vedlikehold, og feil oppstår og krever reparasjoner.

Så er det sånn at når et virksomhetsområde skrumper inn, så handler det om å kompensere.

Man må rett og slett ha evne til å tilpasse seg, og bli flinkere på mersalg og å informere kunden om mulige andre behov som kan løses samtidig med for eksempel servicebesøk.

Det handler rett og slett mye om å ta hjem igjen mer av verdikjeden – dekk, bilglass, bilpleie mm.

– Er forskjellen i timebehov på servicemarkedet så stor mellom elbiler og fossile biler som mange har fryktet?

– Det ser kanskje ikke helt slik ut. Flere verksteder melder tilbake – basert på erfaringer over tid – at forskjellen i timesalg mellom elbil og fossil bil er mindre enn man ventet.

Det er også slik at det dukker opp litt andre typer feil på en elbil. Vi tror vel at vi med tiden vil se at på vedlikehold av elbil vil enkelte ting ta mindre tid, andre ting kreve mer tid. Det er nok for tidlig å sette to streker under at elbil betyr mindre jobb på servicemarkedet. Hittil har vi jo også sett at skadefrekvensen har vært noe høyere for

elbiler enn for de fossile bilene, og dette er jo også en viktig del av totalen.

– Hvordan er rekruttering og tilgang på kvalifisert personell med elbilkompetanse?

– Elbiler er avanserte på mange måter, men er langt enklere enn fossile biler mekanisk. Det er langt færre deler, og ikke minst er det færre bevegelige deler. Det har vært noe bekymring om tilgang på kompetanse, og foreløpig er det lite elbil i pensum på videregående skole. Nå kommer det imidlertid en oppdatert læreplan som forhåpentlig vil rette på noe av dette. Vi ser nok at den fortsatt har mye grunnleggende stoff, men det blir uansett litt mer om alternative drivlinjer – og spesialiseringen kan komme i læretiden.

– Hvilken rolle vil de frittstående verkstedene spille i tiden som kommer?

– De vil så absolutt spille en rolle. La oss aller først slå fast at den debatten som fortsatt foregår omkring temaet merkeverksted versus frittstående er en konstruert debatt.

Det er et faktum at vi har fritt verkstedvalg i Norge. De frittstående verkstedene vil være med oss i all fremtid, og det er jo et faktum at også disse, og kjedekontorene, har måttet profesjonalisere seg på kompetanse og utstyr på samme måte som den merkerelaterte delen av bilbransjen.

Vi ser at den frittstående del av bransjen har posisjonert seg for fremtiden. I NBF gjør vi allerede mye som gagnar også de frittstående verkstedene, og vi ønsker oss derfor en tettere dialog med denne delen av bransjen – både enkeltbedrifter og kjedekontorer.

Håpet er jo at bransjen etter hvert visker ut skillelinjene, og slutter å være så fokusert på polarisering mellom merkeforhandlere og frittstående aktører.

Vi har en masse å lære av hverandre, og det er en sterk vinn-vinn situasjon for begge ved å se dette fremfor fortsatt polarisering.

Det er viktig at bransjen ser de lange sammenhengene ved at ethvert nybilsalg representerer en verdi inn i en stor verdikjede som omfatter både merkeforhandlere og frittstående aktører, der begge har sine roller å fylle i en «vugge til grav»-tankegang for alle nye biler.

Det siste tiåret har vi sett en utvikling der mange merkeforhandlere i stigende grad har tilknyttet seg en verkstedkjede, ikke minst for å ha et alternativ til den eldre delen av bilparken.

Slike kombinasjoner av merkespesialister og frittstående vil vi se mer av i fremtiden, slutter de to. ■



Valdemaras Vaiciunas (t.h.) og teknisk leder Raimondas Misevicius.

TEMA // SERVICEMARKED

## LITE NISJEVERKSTED I KORONA-TIDER:

# - DEN FØRSTE TIDEN VAR VELDIG VANSKELIG

**Korona-pandemien berører oss alle. Hverdagen preges av en felles innsats mot en usynlig, men farlig fiende. Håndsprit, avstand, munnbind og reiserestriksjoner har blitt den nye hverdagen. I denne settingen har bilbransjen klart seg bedre enn de fleste andre bransjer, og spesielt servicemarkedet har fungert godt - så godt at noen faktisk melder om omsetningsøkning i første halvår. Men hvordan har et lite, frittstående nisjeverksted opplevd korona?**

AV **FRANK WILLIKSEN**

**B**ilbransjen stilte spørsmålet til Valdemaras Vaiciunas, daglig leder og eier av Elbilmek i Asker. Verkstedet driver, som navnet antyder, kun med elbiler - alt unntatt karosseri, og er tilknyttet Mekonomen-kjeden. Frem til sommeren testet han også markedet for en Elbilmek-avdeling i Drammen, men den viste seg ikke å ha livets rett.

### **VELDIG VANSKELIG**

- Avstanden ble for kort mellom Asker og Drammen, så vi valgte å konsentrere inn-

satsen om Asker, sier Valdemaras Vaiciunas til Bilbransjen, og medgir at tiden fra nedstengningen 12. mars har vært tøff.

- Det har vært vanskelige og krevende tider, ja. Vi har hatt noe omsetningsnedgang, og vi har også hatt permitteringer. Den første perioden etter 12. mars var det veldig vanskelig. Da var bare to mann i fullt arbeid av fem ansatte, men alle var heldigvis på plass igjen mot slutten av mai.

### **ELBIL ER TEMAET**

Siden har det gått ganske bra, og vi har også hatt god hjelp av statlige støtteordninger i perioden, sier han.

Det var i 2011 Valdemaras startet Elbilmek. Den driftige karen så muligheten for et spesialverksted da elbilbølgen for alvor startet, og startet derfor i egen regi etter konkursen i Enviro, der han først var ansatt. Den første tiden hadde han verksted på Fornebu først med små el-reparasjoner og batteriservice. Etter hvert kom hjulutrustning, forstilling og bremses på programmet, og for seks år siden kom Elbilmek til Drengsrudbekken i Asker.

- Det er elbil som er temaet, ja, og som er det vi utelukkende driver med. Siden februar er Elbilmek bilverksted 01, også med EU-kontroll, forteller han. ▶



# NORSK ANTIRUST

MARKEDSLEDER PÅ RUSTBESKYTTELSE

**KLIKK  
HER!**



## Et trygt valg av antirustprodukt

Gjennom Norsk Antirust sikres du at understellsbehandlingen utføres profesjonelt. Norsk Antirust, med Mercasol og Noxudol, er blant annet, klart foretrukket leverandør til importhavner og bilforhandlere.

MERCASOL



**Noxudol**



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

www.bil.no Foto: ©Volodymyr Shevchuk - stock.adobe.com

## PROFESJONELL – A/C SERVICE EL-, HYBRID- OG PLUG-IN BILER

La oss hjelpe deg med å  
finne den riktige løsningen



TEXA

KONFORT

## MENTOR REFRIGERANT IDENTIFIER

Beskytt din  
AC-servicestasjon

MENTOR er et gass-identifiseringsinstrument for klimaanlegg i kjøretøy.

Anerkjent globalt som den beste i markedet på nøyaktighet og kvalitet.



ELEKTRO PARTNER

[www.elektropartner.com](http://www.elektropartner.com) - Tlf. 33 46 73 70

**KLIKK  
HER!**

## FULLT FOKUS PÅ SMITTEVERN

– Hvor krevende er det å følge opp alle smitteverntiltak til enhver tid?

– Vi er svært nøye med dette. Vi bruker hele tiden engangshansker, og nøkler utleveres i engangspose. Vi bruker selvsagt overtrekk på ratt, seter, girspak og håndtak, og kjører full ventilasjon av lokalene mye oftere enn til vanlig.

Kundemottaket desinfiseres hyppig, og naturligvis er det håndsprit tilgjengelig til enhver tid for både kunder og ansatte.

Så langt har dette gått greit, forteller Valdemar videre.

## FLYTTER TIL DOBBELT SÅ STORT VERKSTED

År for år har Elbilmek hatt en positiv utvikling, og han har tro på at den vil fortsette, men smittesituasjonen skremmer.

– Det snakkes jo nå om en andre bølge i oktober, og den gjør meg litt engstelig. Det er jo helt uvisst hva som kan skje da, sier han.

Elbilmek er i ferd med å vokse ut av lokalene i Drengsrudbekken, og 1. desember flytter verkstedet til



– Den første tiden etter 12. mars var veldig vanskelig, men går det bra igjen, sier Valdemars Vaiciunas.

dobbelt så store verkstedlokaler på Lierskogen. 280 kvm i Asker blir da til 530 kvm med mye bedre armslag og bedre forhold for både ansatte og kunder.

– Betyr flyttingen også flere ansatte?

– Tror det kan bli en mann til, ja – men det er jo veldig avhengig av korona-situasjonen, da, slutter Valdemars Vaiciunas. ■

# – FALLET I SOLGTE VERKSTEDTIDER VIL BLI MERKBART

**– I perioden 2017 – 2025 taper vi rundt 12 % av solgte verkstedtimer – mekanisk inkludert PKK – i 0-7 års-parken. Dette tilsvarer ca. 650.000 solgte timer, sier Knut Martin Breivik, fagsjef forhandler- og verksteddrift i NBF. Tallet er hentet fra en simuleringsmodell, som altså tar for seg hvordan salg av verkstedtimer vil utvikle seg per år framover.**

AV FRANK WILLIKSEN

– Modellen tar utgangspunkt i innfasing av elbil i det tempoet vi nå ser for oss, med nær 100 % fossilfritt nybilsalg i 2025 – og dersom man ikke tar noen grep på verkstedene for å kompensere for dette.

Den legger til grunn et timebehov per bil i rullende bilpark på ca 4 timer/år.

Vi har gjennom tilbakemelding fra en rekke aktører gjort en forsiktig kalkulasjon på at timebehovet på en elbil er ca 70 % av en fossildrevet bil, noe vi anser som forsiktig vurdert – for noen modeller er dette ned mot 50 %.

Modellen omfatter bare timesalg på solgte eksterne timer. Deleomsetning er ikke en del av denne beregningen, heller ikke dekk og glass, sier Breivik videre.

## FØRST HOS MERKEFORHANDLERNE

– Hvordan slår dette ut i praksis?

– Simuleringen gjelder hele bilparken. Fallet i timesalg kommer logisk nok tidligst og mest merkbart på de nyere bilene – 0-7 årsparken. Beregningene viser at fallet i timetall her vil tilta mer og mer fra neste år og frem mot 2030. For de eldre bilene er timesalget ganske stabilt frem mot 2027-2028, men deretter antar vi at reduksjonen vil bli mer og mer merkbar også for denne delen av bilparken. Fallet i solgte timer vil øke ytterligere i tiden videre.

Mens estimert samlet timevolum i 2020 var 12 112 000, vil det tilsvarende tallet i 2030 være 9 973 000.

Det vil være merkeforhandlerne som vil merke dette først. For de frie verkstedene kommer effekten noe senere, fordi disse i



**Fallet i timesalg kommer nok tidligst på de nyere bilene.**

Knut Martin Breivik

hovedsak skruer på de litt eldre bilene, noe vi antar vil vedvare, sier han.

En beregning gjort for Drammen kommune (før kommunesammenslåingen) som et eksempel, viser at timesalget faller med 15 % i løpet av 10-års perioden 2017-2027 for de nyere bilene, noe som er litt kompensert mot 2019/2020 av et noe høyere bilsalg/bilpark.

I Drammen vil antall solgte verkstedtimer i perioden synke fra 186.611 i 2017, til 158.811 i 2027. Mens antall timer pr. bil var 4,01 i 2017, vil dette ha sunket til 3,15 i 2027.

Simuleringen viser ellers at behovet for fagarbeider-årsverk frem til i år har økt, mens dette vil være redusert med 6,2 % i 2025 – og hele 19,7 % i 2030. ■

**KLIKK  
HER!**

„Denne bilen er kvalitetstestet  
og leveres med garanti”

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

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

Etter nærmere 20 år som ledende nordisk garantileverandør i bilbransjen, vet vi hva som skaper fornøyde forhandlere og sluttkunder. Våre garantisystemer bidrar til å skape trygghet og tillit som påvirker kundenes beslutningsprosess, samt lojalitet til 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](http://www.norskbilgaranti.no)



Frank Martinsen i Bilservice Gruppen.

# - MARERITTET ER LOKAL SMITTE OG NEDSTENGNING

**- Det er bra at det jobbes for at flere frittstående verksteder blir medlemmer av Norges Bilbransjeforbund. Bilservice Gruppen - som omfatter fem Mekonomen-verksteder - har vært medlem en god del år allerede. Det handler jo om å samle kreftene for å jobbe enda mer effektivt med felles sak, fastslår Frank Martinsen i Bilservice Gruppen overfor Bilbransjen.**

AV FRANK WILLIKSEN

– Alle som til sammen utgjør bilbransjen her i landet har et felles mål om å bygge opp under bilens posisjon og betydning i samfunnet. Det gjelder bilpleie, skade, lakk, salg, verksted – kort sagt alle som lever av å jobbe med bil.

Det som er helt sikkert, er at vi har vesentlig større slagkraft ved å samle oss i en stor og sterk organisasjon, enn ved en oppflising i flere små, sier Martinsen, som selv er styremedlem i NBF.

Rundt seg ser han en bransje i stor og rask endring.

– Ingen kan i dag være sikre på hva som skjer selv i vår nære fremtid. Så fort skjer nå endringer som styres av teknologiutviklingen, og uforutsette ting skjer hele tiden.

Økningen av elbilsalget er et eksempel på dette, og med elbilens reduserte servicebehov, vil dette før eller senere også redusere vårt marked. Heldigvis kompenseres voksende bilmarked og voksende befolkning noe for dette. Bilparken vet vi vil vokse ennå en tid fremover.

At det blir mindre og mindre fossilbiler i tiden som kommer, vil vi selvsagt merke. Men vi vil nok oppleve nedgangen senere enn tilfellet er for merkeforhandlerne, siden vi for det meste jobber med 5-10 års parken.

Det finnes fortsatt store antall fossilbiler som skal vedlikeholdes, og litt lenger frem er det vel ennå ikke helt klart hvordan servicebehovet vil utvikle seg for elbiler etter 10 år eller mer.

Hos oss har ikke sett mange elbiler foreløpig, men noen er det. Vi har uansett den grunnleggende kompetansen på plass, og så får vi supplere med merkeerfaring etter hvert, sier Frank Martinsen.

*– Har servicemarkedet klart seg godt gjennom korona hos dere også?*

– Ja – til dels. Men de første ukene med nedstengning var vi like hardt rammet som mange andre. Vi opplevde dette på flere måter, men noe av det vi merket først, var at ansatte ikke kom på jobb. Det var flere grunner til dette. For noen handlet det enkelt og greit om karantene, andre var forkjølet og måtte holde seg unna – og så var

det noen som av omsorgsgrunner måtte holde seg hjemme.

På den annen side var det også mange kunder som ikke møtte til avtalt time av de samme grunnene.

Enden på visa var at vi i noen få uker etter 12. mars hadde tre mann permittert, og alle var tilbake på jobb igjen før påske, da vendepunktet kom. Etter påsken har det vært bra, med en jevn økning i oppdragsmengde.

*– Hvordan er mulighetene for å ta igjen det tapte?*

– Det er ikke så enkelt. Vi selger arbeidstimer, og da har vi bare et gitt antall å levere. Dersom vi mister 50 prosent av omsetningen en måned, kan vi ikke bare øke med 50 prosent ekstra neste måned, dersom den måneden allerede er «utsolgt».

Likevel må vi kunne si at vi har klart oss bra gjennom pandemien så langt. Vi har kort og godt hatt normalt belegg med god jobbtilgang helt siden påske.

*– Hva tror du om tiden som kommer?*

– For utviklingen videre med koronapandemien har ikke jeg noen bedre krystallkule enn deg, det er veldig vanskelig å si hva som vil skje og hvordan.

Den største risikoen for oss, er naturligvis om vi får smitte lokalt ved et av våre verksteder. Det betyr stengt verksted og alle ansatte i karantene. Dette er marerittet vårt, og vi er veldig bevisste på at faren på ingen måte er over. Derfor er vi veldig nøye med å overholde smitteverntiltakene og være ekstra påpasselige.

Det er rett og slett tid for forsiktighet. Det betyr at vi for tiden ikke har sosiale sammenkomster, og vi har betydelig redusert felles møtevirksomhet. Vi bruker dessuten langt mer elektroniske kommunikasjonsmidler enn det som har vært vanlig, slutter Frank Martinsen.

Bilservice Gruppen startet med ett verksted på Sørumsand i 2006. I dag omfatter selskapet fem verksteder: Tveita, Kløfta, Sørumsand, Skedsmokorset og Lillestrøm. Alle har Mekonomen-logoen på fasaden, en kjedetilknypning Frank Martinsen er godt fornøyd med. ■

**Vi har vesentlig  
større slagkraft ved  
å samle oss i en stor og  
sterk organisasjon**

Frank Martinsen

## NY VERKSTEDFORSKRIFT

# - ØNSKER SKJERPET KRAV TIL KOMPETANSE

**- NBF, BIL, ABL og dekkbransjen leverte sitt felles høringsvar i forbindelse med ny verkstedforskrift til Statens vegvesen 1.juli, melder Tor Simonsen, områdeleder for drift og utvikling i NBF.**

AV **FRANK WILLIKSEN**

*– Hvilke er de viktigste punktene i høringsvaret?*

– Noe av det aller viktigste er at vi mener det er behov for å skjerpe kravet til kompetanse, og at vi legger til grunn at alt godkjenningspliktig arbeid skal utføres i henhold til bilprodusentenes retningslinjer.

*– Hva med forslaget om å dele bilskadeverkstedene i to kategorier?*

– Dette forslaget støtter vi, slik at vi får

skadeverksted 01 og 02 for henholdsvis enkle utbedringer inkludert smart repair, og for de mest omfattende og komplekse skadene, sier Tor Simonsen.

– Under forutsetning av at driften relateres til eksisterende verkstedgodkjenning, åpner vi opp for at verkstedene skal kunne tilby mobile verkstedtjenester.

Vi støtter også forslaget om å innføre personlig godkjenning for teknisk leder, legger han til.

– Generelt vil jeg understreke hvor viktig



Tor Simonsen.

det er at det nå for første gang blir foreslått en formålsparagraf som definerer hvilke formål forskriften har. Uten en slik formålsparagraf vil det ikke være tydelig nok hva forskriften skal regulere – og hvordan. Dette blir enklere nå.

Som kjent var også NAF opprinnelig med i gruppen som utarbeidet felles høringsvar. NAF valgte imidlertid å trekke seg fra samarbeidet i sluttfasen, fordi de ikke kunne støtte resten av gruppen i å innskrenke bileiers rett til å reparere egne biler, slik forskriften åpner for. ■



**KLIKK  
HER!**

## Bilbransjen har fått nytt kvalitetsstempel

**Velg trygt. Velg et NBF-medlem.**

Norges Bilbransjeforbund (NBF) er organisasjonen for alle som er seriøse og profesjonelle i bilbransjen. Vi har strenge kvalitetskrav for å bli medlem. Du er tryggere når du velger et NBF-medlem.



## UNDERSØKELSE BLANT FRIE VERKSTEDER: MANGE SER FORDELER VED KJEDETILKNYTNING

**I samarbeid med ICDP har NBF deltatt i en servicemarkedsundersøkelse blant frie verksteder. Denne viser noen norske særegenheter, i positiv forstand. Fra Norge er det 41 verksteder som kvalifiserer til frittstående verksted (også som del av kjede) som har deltatt. Undersøkelsen ble gjennomført i Frankrike, Tyskland, Italia, England, Spania og Norge med totalt 1.700 respondenter.**

AV **FRANK WILLIKSEN**

I undersøkelsen har man spesielt sett på disse elementene:

- Verkstedets størrelse, utforming og prestasjon
- Verkstedenes syn på franchise-konsepter
- Utfordringer med teknologi
- Hvordan forberede seg for fremtiden
- Innkjøpsavtaler og fordeling på innkjøpsmetoder
- Valg av reservedelsmerker.

– Norske verksteder i undersøkelsen har i gjennomsnitt 11,2 biler gjennom verkstedet hver dag. Dette er det høyeste antallet i undersøkelsen. Dette kan nok ha sammenheng med størrelsen på de aktørene som har svart, men også med at kostnadsnivået i Norge sannsynligvis fremtvinger noe høyere effektivitet, sier Knut Martin Breivik, fagsjef forhandler- og verksteddrift i Norges Bilbransjeforbund, og NBFs mann under gjennomføringen av undersøkelsen.

Også antall mekanikere ansatt var høyest i Norge, med gjennomsnittlig 3,9 mekanikere hos de som deltok. Andelen verksteder med kjedetilknypning var høyest i Norge. Her var 88 prosent av de som svarte

medlem av en verkstedkjede. Nest høyest var andelen i Italia, med 78 prosent, mens UK hadde den laveste andelen – 37 prosent.

– Det er forskjellig årsaker til den høye kjedeandelen, sier han videre.

– De viktigste årsakene som er oppgitt til at man valgte å bli del av en verkstedkjede, er tilgang til bedre betingelser på reservedeler, at kjeden er en kjent merkevare som kundene setter pris på, og for å gi verkstedet en profesjonell fremtoning (CI). Minst viktig var det faktisk å få tilgang til flåtekunder.

– *Hva opplever verkstedene som de viktigste fordelene ved kjedetilknypning?*

– Her var det en overvekt av svar på tilgang til CRM og verkstedsystem. Mange likte også muligheten til å benytte seg av en tilbuds-meny fra verkstedkjeden, og at det ikke var volumforpliktelser knyttet til reservedelskjøp.

Lav inngangsinvestering i CI og verktøy, og lav franchise-avgift, var viktig for mange, sier Knut Martin Breivik.

– Undersøkelsen viser også tilsynelatende at 12 prosent av de norske verkstedene som svarte ønsker å stå utenfor kjedene, med mindre det her er spørsmål om definisjonsforståelse fra de som har svart. Interessen for å slutte seg til en kjede er

ellers lav, spesielt i UK, Spania og Frankrike – mens 22 prosent av de italienske verkstedene som har svart planlegger å gå inn i en kjede.

Tydeligvis er det noe ulik struktur på det frie verkstedmarkedet i Europa.

– *Sier undersøkelsen noe om hvordan kunden kontakter verkstedet?*

– Ja, og vi ser at det gjennomgående er en større andel elektroniske og planlagte henvendelser til norske verksteder enn i de øvrige land som deltok i undersøkelsen. Dette har med det generelle nivået på elektronisk kommunikasjon i Norge å gjøre, både hos kunde og verksted. Behov for planlagt produksjon på grunn av kostnadsnivå og pressede marginer spiller selvsagt også en viktig rolle her, sier han videre.

I Norge er hele 78 prosent av jobbene forhåndsbestilt, mens det tilsvarende tallet i Italia er bare 21 prosent.

Undersøkelsen sier også noe om hvor deler ble bestilt. Her viser svarene at norske verksteder ser ut til å være mer lojale til sin reservedelspartner. Vi tolker dette slik at reservedelene kjøpes gjennom kjedens kanaler. Fordelingen ellers er ganske lik, men med en noe lavere andeler originale deler i Norge enn i Europa for øvrig. Ikke overraskende er norske verksteder langt



Illustrasjonsfoto  
Shutterstock

mer digitale enn resten av Europa. Her bestilles hele 90 prosent via digital reservedelskatalog, og beskjedne 7 prosent på telefon.

– På delesiden skiller ellers Norge seg radikalt ut ved at man velger deler tilgjengelig fra reservedelsdistributøren uten nærmere diskusjon. I Europa er bildet langt mer diversifisert, og man diskuterer i større grad alternative løsninger både med reservedelsdistributør og kunde.

Norge skiller seg også noe ut ved at margin, pris og tilgjengelighet er mer viktig enn i Europa for øvrig.

Enkel montering/monteringsanvisning oppfattes derimot som mindre viktig her i landet, noe man må kunne anta har å gjøre med kvalitet på deler og kompetanse hos mekaniker, sier Breivik.

Undersøkelsen viser også at norske verksteder i større grad – og kanskje noe ukritisk – bruker deler fra reservedelsdistributøren. De gir også i mindre grad kundene valgmuligheter på reservedeler.

– *Hva sier undersøkelsen om elektrifiseringens innvirkning på driften?*

– I et tiårs perspektiv er norske verksteder helt tydelig mindre engstelige for elektrifiseringens påvirkning på drift og resultat enn for gjennomsnittet av landene som deltok i undersøkelsen. På tilsvarende måte tror de også at ADAS (kjørestøttesystemer) vil ha mindre negativ innvirkning.

Det kan være flere årsaker til det siste. En av dem kan være at norske verksteder i større grad reparerer eldre biler, og at ADAS er mindre kjent i Norge. Vi har dessuten gjennomgående lavere hastigheter, og de norske besvarelsene er i all hovedsak fra mekaniske verksteder. Mindre effekt av ADAS kan ellers ha å gjøre med den store påvirkningen klimatiske forhold har på bilvedlikehold i vårt land, sier han videre.

Undersøkelsen viser ellers at norske verksteder er langt mindre skeptiske enn andre til hvilken innvirkning telematikk og oppkoblede biler vil ha drift og resultat.

– *Nordmenn er også langt mindre skeptiske til bildeling?*

– Ja, men hva dette skyldes er mindre sikkert. Det er mulig at troen på bildeling er mindre hos verkstedene som har del-

# Bilbransjens MARKEDS- TORG

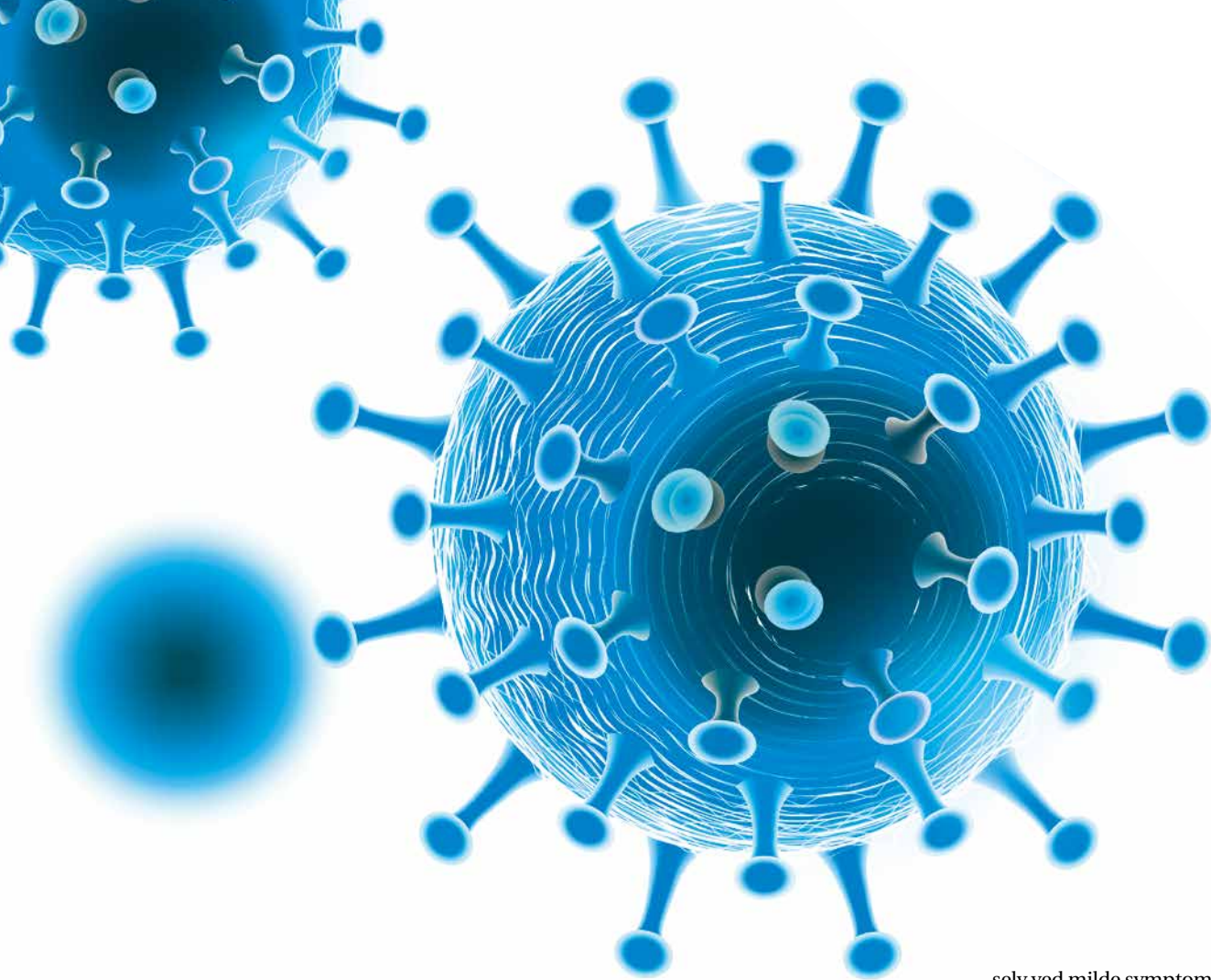
KLIKK  
HER!

KLIKK  
HER!

tatt, men det kan også hende at dette har noe geografi og demografi her i landet å gjøre – og beliggenheten av verkstedene som har svart, sier Knut Martin Breivik.

– *Hvordan planlegger verkstedene for fremtiden?*

– Det kunne det sies mye om, men de områdene der norske verksteder skiller seg ut, er på kompetanseheving og kursing – og investeringer i utstyr for elektrifiserte biler. Vi ser dessuten noe større grad av spesialiseringsfokus hos de norske verkstedene, og noen flere enn i Europa for øvrig vurderer å merkeautorisere seg. Til gjengjeld er det færre som vurderer å selge; 8 prosent i Norge mot 17 prosent i Europa, sier han til slutt. ■



# HVA GJØR DERE OM DERE FÅR SMITTE I BEDRIFTEN?

**Arbeidsmiljøloven stiller krav om at arbeidsgivere skal risikovurdere arbeidsforhold, herunder også arbeidsforhold som kan føre til smittefare. Arbeidsgiver må sikre at arbeidet som utføres er fullt forsvarlig.**

AV **HEIDI CHR. LUND**

■ Hvilke tiltak bedriften skal iverksette avhenger av risikoen for smitte. Derfor må en sette i gang med risikovurderingen først.

*Hva er risikoen for å få smitte inn i bedriften?*

*Hva kan gjøres for å begrense smitte?*

*Hva vil konsekvensene være ved et smitteutbrudd?*

De tre grunnpilarene for å bremse smittespredning er:

1. Syke personer skal ikke være fysisk til stede
2. God hygiene
3. Redusert kontakt mellom personer, overholde 1 meters avstand, evt. vurdere munnbind.

## **SYKE PERSONER SKAL IKKE KOMME PÅ JOBB**

Personer som har symptomer på luftveisinfeksjon skal ikke møte i virksomheten,

selv ved milde symptomer. Personer som er i karantene og isolasjon skal heller ikke møte i lokalene.

Det er viktig at virksomheten kommuniserer dette til sine ansatte og kunder.

Dette kan få konsekvenser for bedriften, selv om ikke bedriften får smitte inn i virksomheten, da sykefraværet muligens blir høyere.

Arbeidsgiver må få kartlagt om ansatte eller deres familie er i risikogruppen, samt planlegge for redusert bemanning ved evt. høyt sykefravær.

## **GOD HYGIENE**

Her er det viktig å sikre muligheten for hyppig håndvask eller håndsprit. Vask overflater som berøres ofte. Øk generelt renhold.

## **REDUSER KONTAKT MELLOM PERSONER**

Sikre god avstand mellom personer, overhold minimum 1 meter. Hvis dette ikke lar seg gjøre, så kan munnbind vurderes. Eksempler er i arbeidsoperasjoner eller i relasjon med kunde, eksempelvis ved biloverlevering.

For de som har mulighet for å jobbe på hjemmekontor, bør det legges til rette for dette.

Vurder om det er hensiktsmessig å organisere pauser/lunsj/garderobebruk alternativt for å spre bruken.

Hvis en mistenker at noen i bedriften,



eller en kunde, er smittet, er det viktig å få isolert personen, få kartlagt hvor personen har vært, og hvem som har vært i nærkontakt. Vurdér tiltak som adskiller ansatte, for eksempel ulike arbeidslag. Ved en evt. smitte vil smittesporing bli enklere, færre vil bli sendt i karantene, og muligheten for å opprettholde driften blir derfor større. Ta kontakt med kommunen, og få testet de aktuelle personene. Smittesporing og oppfølging gjøres i samråd med smittevernoverlegen.

#### FOR MER INFORMASJON

Se vår temaside om smittevern (krever innlogging): [www.nbf.no/siteassets/organisasjon/koronasmittevernveileder-for-bilbransjen-fra-mal-fhi.pdf](http://www.nbf.no/siteassets/organisasjon/koronasmittevernveileder-for-bilbransjen-fra-mal-fhi.pdf)

På Folkehelseinstituttets nettsider kan en lese mer her: [www.fhi.no/nettpub/coronavirus/rad-og-informasjon-til-andre-sektorer-og-yrkesgrupper/rad-til-arbeidsplasser/](http://www.fhi.no/nettpub/coronavirus/rad-og-informasjon-til-andre-sektorer-og-yrkesgrupper/rad-til-arbeidsplasser/)

Arbeidsgiver skal iverksette tiltak for å hindre smittespredning i virksomheten. Kontakt gjerne bedriftshelsetjenesten for bistand til slik risikovurdering og planlegging av tiltak. ■



# INKLUDERENDE ARBEIDSLIV

**Alle virksomheter er en del av intensjonsavtalen om et mer inkluderende arbeidsliv 2019-2022 (IA-avtalen). Målsettingen i IA-avtalen er å redusere og forebygge sykefravær og frafall fra arbeidslivet. Innsatsområdene er forebyggende arbeidsmiljøarbeid, og innsats mot lange og/eller hyppig gjentakende sykefravær.**

AV HEIDI CHR. LUND

Som arbeidsgiver kan du få støtte i dette arbeidet digitalt på [www.nav.no](http://www.nav.no) eller fra NAV Arbeidslivssenter. Vi har samlet noen nyttige lenker til deg som trenger støtte til å forebygge og redusere fravær:

**Min side** – arbeidsgiver – her kan du få oversikt over sykemeldte og sykefraværstatistikk, få støtte til å rekruttere og tilgang til å sende digitale skjemaer til NAV. **Forebygg og redusere sykefravær og frafall** – denne siden gir god oversikt over digitale tjenester fra NAV og oppfølging fra NAV Arbeidslivssenter. Her vil dere bl.a. finne lenker til kontaktskjema og idebanken

**Arbinn om IA** – NHOs medlemsider med gode tips, veiledere, verktøy og maler til bruk i IA og sykefraværarbeidet. Her får du også oversikt over andre relevante nettsteder.

#### ØKONOMISK TILSKUDD I IA-AVTALEN – EKSPERTBISTAND I VANSKELIGE FRAVÆRSSAKER

Vanskelige fraværssaker kom opp som en utfordring fra NHOs medlemmer i forbindelse med reforhandling av IA-avtalen i 2018. Et nytt virkemiddel – tilskudd til ekspertbistand – ble derfor etablert.

Når tilrettelegging og oppfølging av sykmeldte ikke fører frem, kan det søkes om støtte til bistand fra en ekspert, for å få en vurdering av muligheter og begrensninger for arbeidstakeren og/eller arbeidsplassen.

Eksperten skal hjelpe til med å avklare situasjonen, og bidra til å finne løsning. *Les mer om ekspertbistand på [Arbinn.no](http://Arbinn.no)*

Det er flere som spår at sykefraværet vil bli høyere enn vanlig i høst, spesielt for de som ikke har en jobb som de kan gjøre fra hjemmekontor.

Alle med luftveissymptomer må holde seg hjemme og anbefales å testes. Selv om testen er negativ, er det viktig at en holder seg hjemme, selv med en vanlig forkjølelse. Dette er viktig for at ikke flere skal bli smittet og må holde seg hjemme.

Det har vært gjort mange endringer i regelverket rundt sykefravær i forbindelse med korona, blant de siste endringene var at antall omsorgsdager for arbeidstakere nullstilles 1. juli. Dette betyr at arbeidstakere har rett til vanlig antall omsorgsdager i tråd med folketryktdloven § 9-6 uavhengig av omsorgsdager som er tatt før 1. juli. På [Arbinn.nho.no](http://Arbinn.nho.no) finner man oversikt over alt mht sykefravær og endringer som er gjort grunnet korona. ■

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



Gjør deg kjent med og overhold smitteverntiltakene på jobb



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



Begrens flest mulig sosiale kontaktpunkter også privat



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



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

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



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

**TAKK FOR AT DU BIDRAR**  
**SMITTEVERN 24/7**

Smittevern har blitt en del av våre daglige rutiner som vi må etterleve for å redusere oppblomstring. NBF har laget flere plakater som kan lastes ned og henges opp i bedriften, nå med ny logo. NBF-medlemmer finner dette i sin digitale verktøykasse (krever innlogging)

# FORSIKRINGSBETALTE SKADEREPARASJONER – ET UTFORDRENDE TREPARTSFORHOLD

Foto: Jan Alnåds

**NBF (Norges Bilbransjeforbund) har gjennom en rekke år mottatt henvendelser fra medlemmer som opplever at forsikringsselskaper opptrer i strid med verkstedets og bileier/forsikringstakers ønsker og interesser. Følgende redegjør for regelverket i slike saker.**

Eksempler på saker er: Styring av bil til annet verksted i strid med eiers ønske. Forsikringsselskap nekter verkstedet å reparere forsikringsskader for kunde der selskapet ikke har avtale med verkstedet.

Bestemmer valg av reparasjonsmetode – herunder bruk av brukte deler, og tilfeller der forsikringsselskapet nekter verkstedet å utføre frontruteskift etc.

*Det er flere regel- og avtaleverk og parter som griper inn i hverandre. Problemstillingene kan derfor fremstå som komplisert,*

*men les nøye og ta kontakt med oss hvis du har en sak som er vanskelig. Vi gir medlemmer råd helt gratis.*

Felles for slike saker er at de berører trepartsforholdet, og at det er flere ulike regelverk som regulerer forholdene. Regelverktene regulerer de ulike sidene, og regelvalget beror på hvilket partsforhold man til enhver tid snakker om.

Kjennskap til regelverket, rettigheter og ansvar, gjør at saken blir enklere for verkstedet, og for alle parter for den saks skyld.

NBF vil på generelt grunnlag understreke at forsikringsselskapets innblanding i enkelte saker kan være saklig begrunnet ut fra hensynet til krav om fagmessighet og kvalitet på reparasjonen, samt krav om at reparasjonen utføres i henhold til bilfabrikens spesifikasjoner.

Innholdet i dette notatet forutsetter at verkstedet er kompetent og skikket til å utføre reparasjonen i det konkrete skadetilfellet.

## TREPARTSFORHOLDET

Når en bileier leverer bilen til et verksted for skadereparasjon, og reparasjonen skal dekkes av et forsikringsselskap, oppstår et trepartsforhold, der kontraktsforholdet og ansvaret mellom de ulike partene reguleres ulikt.

1. Forsikringstaker/bileier og bilskadeverksted har en avtale om reparasjon. Forholdet reguleres blant annet av reparasjonsavtalen og av Håndverkertjenesteloven. Forsikringsselskapet er ikke part i reparasjonsavtalen.

Vi minner om at verkstedlovgivningen, herunder ikke minst Håndverkertjenesteloven, også gjelder ved forsikringsbetalte skadereparasjoner. Det betyr at verkstedet har et ansvar basert på dette regelverket i forhold til sin kunde. Dersom forsikringsselskapet eksempelvis blander seg inn i valg av reparasjonsmetode eller bruk av brukte deler, er det viktig å være på vakt.

Verkstedet kan eksempelvis komme i mangelsansvar etter reglene i Håndverkertjenesteloven dersom reparasjonen ikke svarer til det kunden med rimelighet kan kreve av kvalitet og holdbarhet.

2. Forsikringstaker/bileier og forsikringsselskap har en forsikringsavtale. Forsikringsdekningen reguleres blant annet av forsikringsvilkårene og av Forsikringsavtaleloven. Bilskadeverkstedet er ikke part i denne forsikringsavtalen.

3. Bilskadeverksted og forsikringsselskap har i mange tilfeller en samarbeidsavtale der mellomliggende ansvar og betingelser reguleres. Forsikringstaker/bileier er ikke en del av denne samarbeidsavtalen.

Håndverkertjenesteloven, Bilansvarsloven, Skadeserstatningsloven, Forsikringsavtaleloven og forsikringsvilkårene og eventuell samarbeidsavtale, har alle en sentral betydning for ansvar og rettigheter i forholdet mellom kunde, verksted og forsikringsselskap (trepartsforholdet).

I det neste redegjøres det for hvordan disse ulike «elementene» kommer til anvendelse og virker i dette trepartsforholdet, og hvilken betydning dette har for henholdsvis ansvarsskader og kaskoskader.

#### ANSVARSSKADER

I de tilfeller forsikringsselskapets kunde har skadet en annen bil, gjelder Bilansvarsloven (jf. spesielt kap. 2, § 6) og Skadeserstatningsloven jf. spesielt kap 4, § 4.1 der det heter følgende: «Erstatning for tingskade og annen formuesskade skal dekke den skadelidtes økonomiske tap».

Skadelidte har følgelig krav på et oppgjør basert på de alminnelige erstatningsrettslige prinsipper i norsk rett. Med det menes at erstatningsplikt og utmåling ved ansvarsskader er regulert i norsk rett, og er

ikke basert på et kontraktsforhold mellom skadevolder og skadelidte.

Forsikringsvilkårene regulerer kun forholdet mellom forsikringsselskap og kunde. Det betyr at det ikke finnes noe rettslig eller avtalebasert hjemmelsgrunnlag for at skadevolders forsikringsselskap kan bestemme hvor skadelidte skal utbedre skadene.

Kun i de tilfellene hvor skadelidte måtte velge et verksted som prismessig ligger påviselig og klart over det alminnelige markedsnivå, kan den alminnelige tapsbegrensningsplikt slå inn. Dette medfører imidlertid ikke at skadevolders selskap dermed har rett til å styre reparasjonen til annet verksted/avtaleverksted, men kan eventuelt kun medføre at skadelidte ikke får erstattet sine reparasjonskostnader fullt ut.

Dersom imidlertid forsikringsselskapets alternative valg av verksted kvalitetsmessig ikke er godt nok skikket til å utføre den aktuelle skadereparasjonen, vil dette selvfølgelig kunne stille seg annerledes.

Ved ansvarsskader har med andre ord ikke forsikringsselskapet noen rett til å blande seg inn i skadelidtes verkstedvalg så lenge reparasjonskostnadene ligger innenfor normale rammer.

#### KASKOSKADER

I motsetning til ved ansvarsskader, reguleres kaskoskader direkte gjennom Forsikringsavtaleloven og det kontraktsforhold som er etablert mellom kunde og forsikringsselskap, og som kommer til uttrykk gjennom forsikringsavtalen og forsikringsvilkårene.

Forsikringsavtaleloven regulerer ikke i detalj det nærmere skadeoppjøret, men presiserer i § 6.1 at sikrede skal ha full erstatning for sitt økonomiske tap når ikke annet fremgår av vilkårene.

De aller fleste forsikringsselskapene i Norge har inntatt i sine forsikringsvilkår følgende klausul: «Forsikringsselskapet kan avgjøre hvor reparasjonen skal foretas».

Denne klausulen anses, isolert sett, ikke å være i strid med norsk rett. Klausulen inneholder imidlertid ingen absolutt betingelse for utbetaling av erstatning.

I forarbeidene til forsikringsavtaleloven (NOU 1987:24, s. 127) drøfter Selmerkomiteen nettopp tilfellet hvor forsikringstaker, tross vilkårene, ønsker å anvende et annet verksted enn det selskapet anviser.

Komiteen konkluderer her med «at så lenge selskapets rett til å anviser reparasjonsverksted ikke er gjort til en absolutt betingelse for at erstatning overhode skal utbetales,

så vil konsekvensen av sikredes ønske om ikke å følge selskapets anvisning være at hans krav blir begrenset til det beløp reparasjonen ville ha kostet på det anviste sted.»

Dersom det ikke uttrykkelig er avtalt noen slik absolutt betingelse, er det altså i forarbeidene lagt til grunn at forsikringstaker kan velge fritt hvor reparasjonen skal utføres. Dog med den begrensning at kunden ikke vil få dekket en høyere reparasjonskostnad enn det en reparasjon ville koste på det anviste verkstedet. Merkostnaden må i tilfelle kunden selv dekke.

Vi ønsker også å presisere at kundens krav på erstatning er å anse som et alminnelig pengekrav som etter norsk rett fritt kan overdras. (Det er jo faktisk også det som skjer der forsikringsselskapene inngår samarbeidsavtaler med utvalgte verksteder).

Kravet kan overdras formløst, altså for eksempel ved muntlig avtale. Det er også det som rent faktisk skjer der selskapets kunde velger et annet verksted. Kunden transporter, gjerne muntlig, sitt krav på sitt selskap til verkstedet. En slik overdragelse fratår ikke forsikringsselskapet dets plikt til å gjøre opp kravet.

NBF er ikke kjent med at noe forsikringsselskap har slike absolutte vilkår for erstatning som her nevnes, så forsikringstaker/bileier kan i forbindelse med



Foto: Jan Almås

kaskoskader velge å ikke følge forsikringsselskapets anmodning om verksted.

Dersom forsikringstaker/bileiers valg av verksted fordyrer reparasjonen, kan forsikringsselskapet nekte å dekke merkostnadene, men da må det naturligvis dokumenteres hva reparasjonen ville ha kostet på avtaleverksted.

I praksis vil det være nærmest umulig å dokumentere hva en bilskadereparasjon ville ha kostet på et annet verksted, så forsikringsselskapet vil i praksis ikke kunne dokumentere slike merkostnader. ▶

**FORSIKRINGSSKAPETS INNBLANDING**

Eksempler på saker som er nevnt innledningsvis i dette notatet har det til felles at forsikringsselskapet blander seg inn i reparasjonsavtalen som er inngått mellom forsikringstaker/bileier og verksted. Som tidligere nevnt er jo ikke forsikringsselskapet part i reparasjonsavtalen og spørsmålet blir derfor om forsikringsselskapet har rett til å blande seg inn?

Som vi har forsøkt å redegjøre for så vil svaret på spørsmålet være:

■ Ved ansvarsskader har forsikringsselskapet ikke anledning til å blande seg inn

med mindre reparasjonskostnadene ligger klart utenfor normale rammer.

■ Ved kaskoskader kan forsikringsselskapet kreve at forsikringstaker/bileier må dekke merkostnader som eventuelt oppstår ved å ikke følge forsikringsselskapets anmodning om verkstedvalg. Slike merkostnader vil imidlertid, som nevnt, være utfordrende å dokumentere for forsikringsselskapet.

NB: Vi minner om at også her vil det være saklig berettiget av forsikringsselskapet å påvirke verkstedvalget i tilfeller der det er tvil om det utvalgte verkstedet har nød-



Foto: Jan Almås

# SKAL BEDRIFTEN OPPRETTHOLDE PERMITTERINGEN ELLER GÅ TIL OPPSIGELSE?

**Regjeringen har nå gått inn for å endre permitteringslengde som følge av koronapandemiens konsekvenser for arbeidslivet. Mens adgangen til å permittere har vært begrenset til totalt 26 uker i løpet av de siste 18 månedene, så er nå maksimal permitteringsperioden som følge av covid-19 midlertidig forlenget til 52 uker, med virkning fra 1. november 2020.**

AV **LINE MARIE DOLLES**, ADVOKAT NBF

■ Bakgrunnen for regjeringens forslag om en forlenget permitteringsperiode, er å motvirke unødvendige oppsigelser som følge av konsekvensene av covid-19 for næringslivet. Det innebærer at bedriftene får lenger tid til å omstille seg i en usikker tid, samtidig som man forhindrer at folk faller utenfor arbeidslivet i en kortere eller lengre periode.

Det er samtidig viktig å sikre at arbeidsgiver løpende vurderer hvor nødvendig det er å holde arbeidstakere permitterte. Virksomheter i vekst må få tilgang på nødvendig arbeidskraft. Derfor foreslår regjeringen en arbeidsgiverperiode II på fem dager etter 30 ukers permittering fra 1. januar 2021.

Arbeidsgiverperiode II vil gjelde alle som har vært permittert i 30 uker, eller mer, per 1. januar 2021.

At permitteringsperioden er utvidet, innebærer altså ikke automatisk at vilkårene for å opprettholde permitteringen fremdeles foreligger.

**VILKÅR FOR PERMITTERING**

For å forstå overgangen fra permittering til oppsigelse, så er det avgjørende å forstå på hvilket grunnlag bedriften permitterer, og deretter hva som er temaet når bedriften vurderer oppsigelse som en alternativ løsning.

Permittering forutsetter at bedriften står overfor en midlertidig situasjon med arbeidsmangel og hvor arbeidstakeren derfor ikke kan sysselsettes på en forsvarlig

økonomisk måte. Dette gir saklig grunn for permittering. Deretter må det foretas en saklig begrunnet utvelgelse blant ansatte.

For å permittere må arbeidsgiver regne med å kunne gi arbeidstakerne full beskjeftigelse igjen på et senere tidspunkt. Det er ikke krav om at arbeidsgiver er sikker på å kunne sysselsette de ansatte igjen, men bedriften må vurdere det som en faktisk mulighet.

Poenget med permittering er nettopp at arbeidsforholdet fortsatt består, og at arbeidstakeren har rett og plikt til å gjenoppta arbeidet når vedkommende kalles tilbake i arbeid.

Det kreves som nevnt «saklig grunn» for å gå til permittering av ansatte. Det kreves også saklig grunn for å opprettholde en permittering. Dette betyr at arbeidsgiver løpende må vurdere hvorvidt det er grunnlag for å opprettholde permitteringen i det aktuelle omfang.

Dersom den økonomiske situasjonen forverres, eller arbeidsgiver vurderer nedgangen i arbeid som varig, så kan permitteringsgrunnlaget falle bort før det er gått 52 uker. Tilsvarende gjelder dersom bedriften ser at arbeidsmengden øker, og at de har

vendig kompetanse og utstyr for den aktuelle skadeparasjonen.

### FORSIKRINGSTAKER/BILEIER

Forsikringselskapets innblanding ved kaskoskader er et forhold som i realiteten reguleres ut ifra den delen av trepartsforholdet som omhandler forsikringstaker/bileier og forsikringselskap, og som ikke direkte angår bilskadeverkstedet.

De gangene et forsikringselskap tar kontakt med bilskadeverksted for å styre jobben til annet verksted, for å nekte verkstedet å reparere eller påvirke valg av reparasjonsmetode etc, kan dette lett

oppfattes som noe forsikringselskapet har rett til å gjøre overfor verkstedet.

Det er altså feil da de forholdene er en del av avtaleforholdet mellom forsikringstaker/bileier og forsikringselskap, som bilskadeverkstedet faktisk ikke er part i.

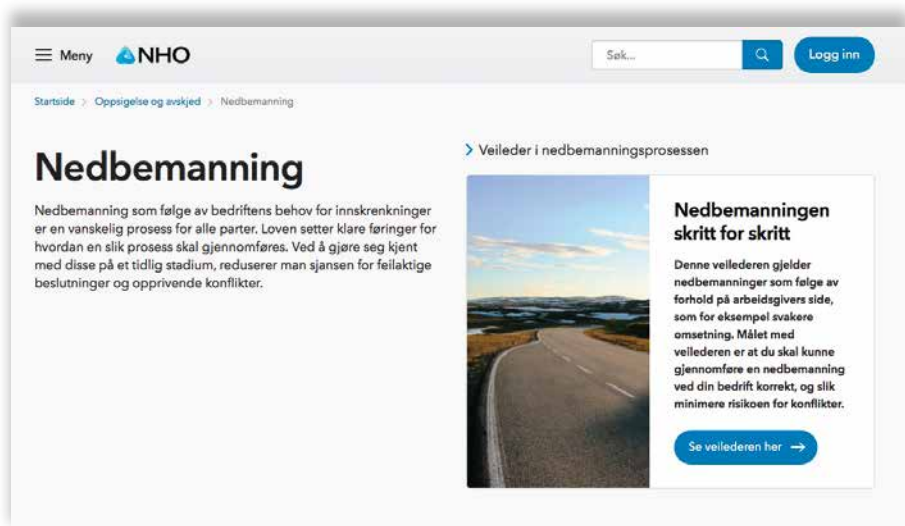
Hvis verkstedet får slike pålegg som verkstedet mener ikke er forenlig med kundens interesser, og ellers god faglig bedømming fra verkstedets side, kan dette naturligvis tas opp med forsikringselskapet. Men om dette ikke hjelper bør verkstedet vurdere å informere kunden.

Ofte er ikke forsikringstaker/bileier kjent med forsikringselskapets agerende, og i

noen tilfeller er også dette i konflikt med forsikringstakers/bileiers vilje.

Forsikringselskapene vil nok lettere etterkomme en forsikringstaker/kundes ønske dersom kunden eksempelvis insisterer på valg av verksted, eller eksempelvis bruk av nye deler i stedet for brukte.

Av hensyn til de juridiske prinsippene, men også fordi det ofte bidrar til en løsning for både kunde og verkstedets del, anbefaler NBF at bilskadeverkstedene informerer kunde, og oppklarer eventuelle tilfeller med forsikringselskapet der det kan oppstå uklarheter som vi har berørt i dette notatet. ■



Du finner gode råd på [www.arbinn.no](http://www.arbinn.no)

behov for å kalle den ansatte tilbake på jobb igjen. Da avsluttes permitteringen, og arbeidsforholdet løper videre som normalt.

### NEDBEMANNINGSPROSESSEN

Blir det klart for bedriften underveis i permitteringsperioden at arbeidsmangelen ikke vil være midlertidig, men permanent, så må permitteringen opphøre. I stedet må bedriften vurdere oppsigelser. Arbeidsgivere som vurderer det nødvendig å nedbemanne, må følge de alminnelige regler for oppsigelse. Dette gjelder også i en situasjon hvor hele eller deler av arbeidsstokken er permittert.

Det er viktig å være oppmerksom på at nedbemanningsprosessen er en ny og annen prosess enn den iverksatte permitteringsprosessen. Det må derfor gjennomføres nye drøftelser med tillits-

valgte hvor både grunnlaget og omfanget av nedbemanningen diskuteres. Videre må utvalgskrets og utvelgelseskriterier drøftes og fastsettes.

Oppsigelse av ansatte grunnet virksomhetens forhold, må være saklig. I dette ligger krav til arbeidsgivers saksbehandling, herunder krav til en samvittighetsfull bedriftsøkonomisk vurdering av behovet for nedbemanning, samt vurderinger rundt utvelgelse blant ansatte.

Det er sentralt at arbeidsgivere sørger for en god og ryddig saksbehandling, og hvor skriftlig dokumentasjon i alle ledd er særlig viktig.

Å avstemme synspunkter og vurderinger med de tillitsvalgte gjennom drøftelser underveis kan få frem viktige motargumenter, som arbeidsgiver må ta stilling til. En ryddig dialog med tillitsvalgte kan gjøre

prosessen mindre konfliktfylt, og sørge for legitimitet blant de ansatte.

En nedbemanningsprosess kan sies å inneholde følgende skritt. Nærmere innhold i de enkelte ledd i saksbehandlingen fremgår nærmere på NHOs arbeidsgiversider: [www.arbinn.no](http://www.arbinn.no).

1. Forankring i styret eller annet rett organ før nedbemanning utredes nærmere
2. Drøftelser med tillitsvalgte og eventuelt arbeidsmiljøutvalg
3. Beslutning om nedbemanning
4. Informasjon til ansatte
5. Individuelle drøftelser med de berørte og endelig vurdering av overtallighet
6. Meddelelse av oppsigelse

NHOs arbeidsgiversider, Arbinn, inneholder en detaljert veileder om nedbemanningsprosessen, og maler til bruk i saksbehandlingen. Dette er tilgjengelig for NBFs medlemsbedrifter. ([arbinn.nho.no/arbeidsrett/oppsigelser/nedbemanning/](http://arbinn.nho.no/arbeidsrett/oppsigelser/nedbemanning/))

### OPPSIGELSE I PERMITTERINGSPERIODEN

Dersom bedriften går til oppsigelse av en permittert arbeidstaker, opphører permitteringen umiddelbart. Arbeidstaker skal da som utgangspunkt settes tilbake i arbeid, og vil ha krav på full lønn i oppsigelsestiden. Dette gjelder selv om det ikke finnes arbeidsoppgaver til den ansatte i bedriften. Lønn i oppsigelsestiden er en rettighet den ansatte har. Det er ingenting i veien for at arbeidsgiver og arbeidstaker i etterkant av en oppsigelse kommer frem til en avtale som innebærer tidligere fratredelse. ■

# Ny digital verktøykasse – og 40 år på veien

Han har vært i bilbransjen i hele sin arbeidskarriere – det er førti år. I dag er Glenn Haugerud adm. direktør for Toyota Oslo. I en bransje med tøff konkurranse, store endringer og utfordringer, trengs gode verktøy. Haugerud har vært testpilot på nye OFV Statistikk.

I slutten av august ble det nye verktøyet OFV Statistikk lansert. Dette er arvtakeren til den «gamle» registreringsstatistikken. Gjennom sommeren har Glenn Haugerud vært en av OFVs pilotkunder på det nye verktøyet.

– Definitivt et godt og spennende verktøy med mange nye muligheter, sier han. OFV Statistikk inneholder langt mer data enn tidligere, og har mange flere og nye muligheter for fordykning, analyse og rapportering enn før.

## Mysen på 80-tallet

For Haugerud startet reisen da han begynte å selge Ford ved Bergerkrysset i Mysen på 1980-tallet. Fortsatt er bilsalg en stor



Slik ser startsidene på nye OFV Statistikk ut.



– Bilbransjen har hatt tøff konkurranse gjennom årene. Særlig de siste fem årene har gitt bransjen en helt ny tid, sier adm. direktør for Toyota Oslo, Glenn Haugerud.

del av hans hverdag – i en tid med hard konkurranse, og i et marked som ikke er enkelt å forholde seg til: Nye bilmerker og modeller, elbiler og hybrider. Og kampen om marginene er alltid en utfordring – uansett tiår.

## Tøff konkurranse

Fra Ford tok Haugerud steget inn i Toyota-systemet, og ble daglig leder lokalt i Mysen. Siden ble det Toyota i Kristiansand, og så i Østfold – før han i 2015 ble sjef for Toyota Oslo, som er en del av Bauda-konsernet.

– Jeg kan vel si at jeg kjenner bransjen godt, og ser vi ti år eller lenger bakover, har det vært en jevn og tøff konkurranse med enkelte svingninger. Særlig de siste fem årene har gitt bransjen en helt ny tid, sier Glenn Haugerud.

Med en solid markedsandel og rundt 70 salgssteder i Norge, er Toyota godt på plass i Norge, og har vært det lenge.

– Vi er vel tilstede på nær sagt enhver tue i landet. Det er vår styrke, og slik vil det fortsatt være. Som alle andre, møter også vi nye utfordringer.

## Utgjør en forskjell

Glenn Haugerud setter pris på konkurranse. Slik har det vært i alle år, og da er selvsagt gode verktøy viktige.

– OFV Statistikk utgjør en enorm forskjell sammenlignet med det gamle systemet. Det er utrolig matnyttig. Den som evner å utnytte alle mulighetene i det

nye, har en stor styrke, sier Haugerud.

– Alle nedtrekk og dypdykk man kan gjøre i statistikkene hvis man har alle modulene, er virkelig bra, sier han, og viser til at man kan gå i dybden på kjøretøygrupper, segmenter, geografi og mye annet. Han mener det er spesielt bra i forhold til næringsmarkedet.

– Man kan gå ned i minste detalj og se hvem som bruker hvilke biler, og hvilke næringskategorier som bruker hva. Det innebærer at man også kan gå inn i systemet og se mulighetene til økt salg, sier Haugerud.

Han ser at det tar tid å lære alle mulighetene OFV Statistikk byr på, men verktøyet er intuitivt, og man finner enkelt alt man hadde før.

– Det nye er ryddigere, mer oversiktlig og enkelt å ta seg videre i. Det er flotte muligheter til å hente frem oversikter og detaljinformasjon som er viktig for videre salg og planlegging.

## Oppdatert for å se fremover

Haugerud understreker at det man faktisk presterer er viktigst, og da er det avgjørende å være oppdatert. Det mener han OFV Statistikk bidrar til.

– Hvor står jeg og min bedrift, hvor står vi i Norge totalt – eller i hovedstaden? Har vi prestert i forhold til vår strategi for å nå målene? Det er essensielle spørsmål, og gjennom OFV Statistikk kan vi se en del svar, men ikke minst hva vi må ta tak i, sier han.



– Vi kan bruke rapportene og tallmateriale til å se fremover, og det er helt sentralt: Hvem skal vi selge biler til i neste uke og i tiden fremover? Brukes verktøyet riktig, så gir det god innsikt. Nå skal vi ta dette videre slik at vi får lagt riktig trykk på rett sted, sier Haugerud.

### En ny tid

Når han omtaler de siste fem årene som en helt ny tid, så kobler han det opp mot

at politiske avgjørelser har styrt mye av bilsalget.

– Myndighetene har gjort styringer og tatt grep for å fase inn en ønsket teknologi, altså nullutslippsbiler. For å få til dette har de brukt sine verktøy, som er kroner og øre.

Her har ikke bransjen stått likt. Mens noen har lidd kraftig, har andre tjent på styringen, sier Haugerud.

Han mener at myndighetenes grep har

rokket ved konkurransen, og gitt virkninger som ikke nødvendigvis bare har vært sunne.

– Jeg skal ikke si om det har vært galt eller riktig, men konsekvensene av grepene har utvilsomt endret konkurranse-situasjonen. Og innfasingen av ny teknologi har hatt for stort tempo for deler av bilbransjen og evnen til å møte grepene. Men uansett er vi klare for å møte fremtidens konkurranse, sier Glenn Haugerud.



# Hjertebank for engelske biler

**Gustav Magnus Lundberg, ny salgssjef hos OFV, har alltid stor interesse for biler. Ikke minst engelske. (Foto: OFV)**

Han har alltid likt salg – helt fra han som liten solgte mors sandaler til en fremmed på stranden for å få penger til is. Nå er Gustav Magnus Lundberg (37) ny salgssjef i OFV, og her skal det handle om kjøretøy, tall og statistikker for bilbransjen.

Etter ulike jobber, ble det Befalsskolen for Sjøforsvaret, så bachelor i Varehandlingsledelse og mastergrad i Innovasjon & Entreprenørskap fra Handelshøyskolen BI. Siden salg på heltid: isbiter og isskulpturer for Mr. Iceman, brand manager i Haugen-Gruppen og Key Account Manager i Philip Morris og BAT.

### Genuint bilinteressert

At han alltid har hatt interesse for biler og båter, er et greit utgangspunkt når det er kjøretøy det meste handler om i OFV.

– Jeg er halvt engelsk, og har en medfødt forkjærlighet spesielt for disse bilene. For meg er bil mer enn et transportmiddel.

Jeg liker å vaske dem, polere og studere designet mens jeg lurer på hvorfor noen er stiligere enn andre.

– Noe du har vært spesielt opptatt av når det gjelder biler?

– Utseende, komfort og kraft. Og her føler jeg at Jaguars slagord treffer på alle punkter: «Grace, space, pace», noe som definitivt har påvirket valget av min egen XJ8, sier Gustav Magnus Lundberg – eller Magnus, som er navnet han bruker.

Magnus har også vært innom bilbransjen, og for snart 25 år siden jobbet han for Økern Bilauksjon. Der var han ansatt som «lillegutt» og gjorde alt mulig rart, fra vasking og klargjøring av biler til salg, og til å holde styr på nøkler under auksjoner.

– Spørs om dette kvalifiserer, men det er et greit alibi. Ellers har jeg kjøpt og solgt en del biler fra inkasso for å tjene penger som student, forteller han, nå godt på plass i Opplysningsrådet for veitrafikken (OFV).

Og han er klar på hvorfor han ønsket det: – Jeg liker tall og fakta, kjøp og salg. At OFV har satt seg ambisiøse mål om vekst, gjorde dette til rene kinderegget for meg.

### Forstå markedet – se muligheter

Nå skal han bruke sin erfaring i et marked med store utfordringer, for hele den norske kjøretøyparken er i endring.

– Mye handler om å forstå kundens utgangspunkt eller behov. Om å finne ut hvordan våre produkter kan lette hverdagen deres, og bidra til at de kan se nye og uante muligheter som kan skape vekst, sier Magnus.

Han mener at en tilspisset konkurranse i markedet innebærer at de som virkelig forstår sitt marked vil komme seirende ut.

– Kunnskap er makt, og de som kjenner og forstår eget marked og ser mulighetene der, vil nok oppleve at OFV Statistikk er et viktig verktøy for å ta enda noen steg frem.

– Hva er det viktigste bilbransjen og relaterte bransjer kan bruke dette til?

– OFV Statistikk produserer og gjengir nøytrale og fargefrie data. Dette kan hjelpe brukerne til å forstå sitt marked. Vi tror også det kan bidra til å treffe riktige beslutninger basert på fakta, og dermed sette tydelige mål. Og avhengig av hvem kunden er, så vil det primært kunne brukes som et salgsverktøy, sier Magnus.

Han tenker at fremtiden handler mye om skreddersydde løsninger. Om nye måter å tenke kjøp og salg på, og mulighetene for nytenkning og nye nisjer. Enten det er hvilken bilpark de skal satse på, eller hvordan ettermarkedet kan vokse.

– De som bruker OFV Statistikk vil få en unik mulighet til å kunne definere dette basert på «rene tall og fakta».

## SAMARBEIDSPARTNERE

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



**MILJØFOKUS BIL**

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



**BLOSTRUPMOEN**

**Blostrupmoen Norge** er ledende innen leveranse av hjertestartere og 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 advokatrådgivning.



**NHO FORSIKRING**



**NORGES BILBRANSJESENS**

**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 bedriftsrådgivning, betalings- og kredittjenester og administrativ fakturaoppfølging.



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

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



samarbeid med  
**storebrand**



**Telenor** gir rabatt på fasttelefon, mobiltelefon, og på bredbånd for både bedrifter og de ansatte i medlemsbedriftene.

**Haavind** 

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

**ECC ONLINE**

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

**mobit**

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



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



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

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





**Norges  
Bilbransjeforbund**

## FORBUNDSSTYRET

### STYRELEDER: PER HELGE GUMPEN

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

### NESTLEDER: TORGEIR HALVORSEN

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

### FRANK MARTINSEN

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

### GEIR HOLUM

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

### SVEIN ARILD JOHNSGÅRD

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

### FRODE NETELAND

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

### KARSTEIN AHLIN

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

### STEN MAGNE ANDREASSEN

Bilskadesenteret Tromsø AS  
Postboks 3309 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@bilias.no

## LOKALFORENINGENES KONTAKTPERSONER

### AUST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

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

### BERGEN OG OMEGN

#### BILBRANSJEFORENING:

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

#### BUSKERUD BILBRANSJEFORENING:

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

#### FINNMARK BILBRANSJEFORENING:

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

#### GUDBRANDSDAL BILBRANSJEFORENING:

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

#### HEDMARK BILBRANSJEFORENING:

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

#### HELGELAND BILBRANSJEFORENING:

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

#### NORDMØRE OG ROMSDAL

##### BILBRANSJEFORENING:

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

#### NORD-ROGALAND

##### BILBRANSJEFORENING:

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

#### NORDRE NORDLAND

##### BILBRANSJEFORENING:

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

#### OSLO OG AKERSHUS

##### BILBRANSJEFORENING:

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

#### ROGALAND BILBRANSJEFORENING:

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

#### SOGN OG FJORDANE BILBRANSJEFORENING:

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

#### SUNNMØRE BILBRANSJEFORENING:

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

#### TELEMARK BILBRANSJEFORENING:

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

#### TROMS BILBRANSJEFORENING:

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

#### TRØNDELAG BILBRANSJEFORENING:

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

#### VEST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

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

#### VESTFOLD BILBRANSJEFORENING:

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

#### VESTOPPLAND BILBRANSJEFORENING:

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

#### ØSTFOLD BILBRANSJEFORENING:

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



Norges  
Bilbransjeforbund

# VÅR EKSPERTISE - DIN RESSURS

Ta kontakt når du trenger det!

## LEDER



**STIG  
MORTEN  
NILSEN**  
Adm. dir.

☎ 911 77 890  
✉ smn@nbf.no

## KOMMUNIKASJON, POLITIKK OG REKRUTTERING



**EGIL  
STEINSLAND**  
Kommunikasjons-  
sjef

☎ 994 85 268  
✉ egil.steinsland@nbf.no  
Media, myndighetskontakt,  
medlemskommunikasjon,  
bladet Bilbransjen, medlems-  
bistand.



**CHRISTIAN  
LAGAARD**  
Kommunika-  
sjonsrådgiver

☎ 974 74 755  
✉ christian.lagaard@nbf.no  
Kommunikasjon, media,  
medlemsbistand.



**VIDAR  
HALBY  
STRANDE**  
Fagsjef rekruttering  
og kompetanse

☎ 908 39 383  
✉ vidar.strande@nbf.no  
Rekruttering, fagopplæring og  
kompetanse, yrkesfag bil,  
medlemsbistand.



**ASBJØRG  
HARSTAD  
ANTONSEN**  
Annonse-  
ansvarlig

☎ 982 23 813  
✉ asbjorg.harstad.  
antonsen@nbf.no  
Annonse salg for bladet  
Bilbransjen.

## JURIDISKE SPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**HANS TORE  
HAGLAND**  
Advokat,  
forhandlingssjef

☎ 930 32 593  
✉ hans.tore.hagland@nbf.no  
Juridisk medlemsbistand, tariffspørsmål  
(biloverenskomsten og bilselgeravtaler),  
lønnsforhandlinger, personalsaker, HR,  
ansettelse og opphør av arbeidsforhold,  
nedbemanning, lønns- og arbeidsvilkår,  
sykefravær samt feriestørsmål.  
Kurs og foredrag.



**LINE  
MARIE  
DOLLES**  
Advokat

☎ 951 08 878  
✉ line.dolles@nbf.no  
Juridisk medlemsbistand,  
personalsaker, HR, ansettelse  
og opphør av arbeidsforhold,  
nedbemanning, lønns- og  
arbeidsvilkår, sykefravær,  
ferie samt tariffspørsmål.  
Kurs og foredrag.



**ANNA  
ELISABETH  
NORDBØ**  
Advokat

☎ 906 31 980  
✉ anna.e.nordbo@nbf.no  
Juridisk medlemsbistand, kurs  
og foredrag, kundeklager  
salg og verksted, kontrakter,  
garantier, forretningsvilkår,  
andre rettsspørsmål knyttet  
til drift.



**HENRIK O.  
MELSON**  
Advokat

☎ 982 23 812  
✉ henrik.melson@nbf.no  
Juridisk utredning, rådgivning,  
bistand og støtte.

## BRANSJESPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**TOR SIMONSEN**  
Fagsjef skade og lakk

☎ 982 23 823  
✉ tor.simonsen@nbf.no  
Hovedansvar for NBFs  
ressursgruppe skade/lakk og for NBFs  
arbeid med sikre bilskadereparasjoner,  
medlemsbistand og rådgivning innen  
områdene skade/lakk og verksteddrift,  
samt tilhørende rammevilkår og forskrifter.



**KNUT MARTIN  
BREIVIK**  
Fagsjef forhandler-  
og verksteddrift

☎ 915 46 120  
✉ knut.martin.breivik@nbf.no  
Hovedansvar for NBFs nyttekjøretøy-  
gruppe, medlemsbistand og rådgivning i  
saker relatert til forhandler- og verksted-  
drift, nyttekjøretøy samt bilombygg.



**HEIDI  
CHR. LUND**  
HMS- og  
kvalitetssjef

☎ 926 52 464  
✉ heidi.lund@nbf.no  
Lover, forskrifter, rammevilkår,  
kurs og prosjekter relatert til  
kvalitet, HMS, IA og sykefravær,  
medlemsbistand, ytre miljø.



**TORE  
RYLANDER**  
Fagsjef bilsalg

☎ 918 68 830  
✉ tore.rylander@nbf.no  
Hovedansvar for NBFs  
faggruppe bilsalg, medlems-  
bistand og rådgivning i saker  
relatert til bilsalg.

## ØKONOMI, MARKED OG MEDLEMSHÅNDTERING



**ERIK  
RAMELOW  
LILLEJORD**  
Direktør økonomi  
og forretningsstøtte

☎ 958 42 632 ✉ erl@nbf.no  
Administrasjons- og økonomi-  
funksjon, medlemsbistand,  
leder- og forretningsstøtte for  
medlemmer, styresekretær.



**MARINA  
MARCUSSEN**  
Medlems-  
konsulent

☎ 468 18 393  
✉ marina.marcussen@nbf.no  
Medlemsbistand, medlemskaps-  
håndtering, kontingent, årsopp-  
gaver, organisasjonsendringer,  
innmelding, medlemshenvendelser.



**KITTY  
STORSVEEN**  
Medlems-  
konsulent

☎ 982 23 817  
✉ kitty.storsveen@nbf.no  
Arrangementsansvarlig,  
nettbutikk, fakturering,  
medlemsbistand.



**INGRID  
MEDLAND**  
Salgs- og  
markedsansvarlig

☎ 976 58 689  
✉ ingrid.medland@nbf.no  
Medlemsbistand, rekruttering av  
medlemsbedrifter, web, sosiale  
medier, markedsføring og  
medlemskommunikasjon.

POSTADRESSE  
Norges Bilbransjeforbund,  
Pb. 5486 Majorstuen, 0305 Oslo

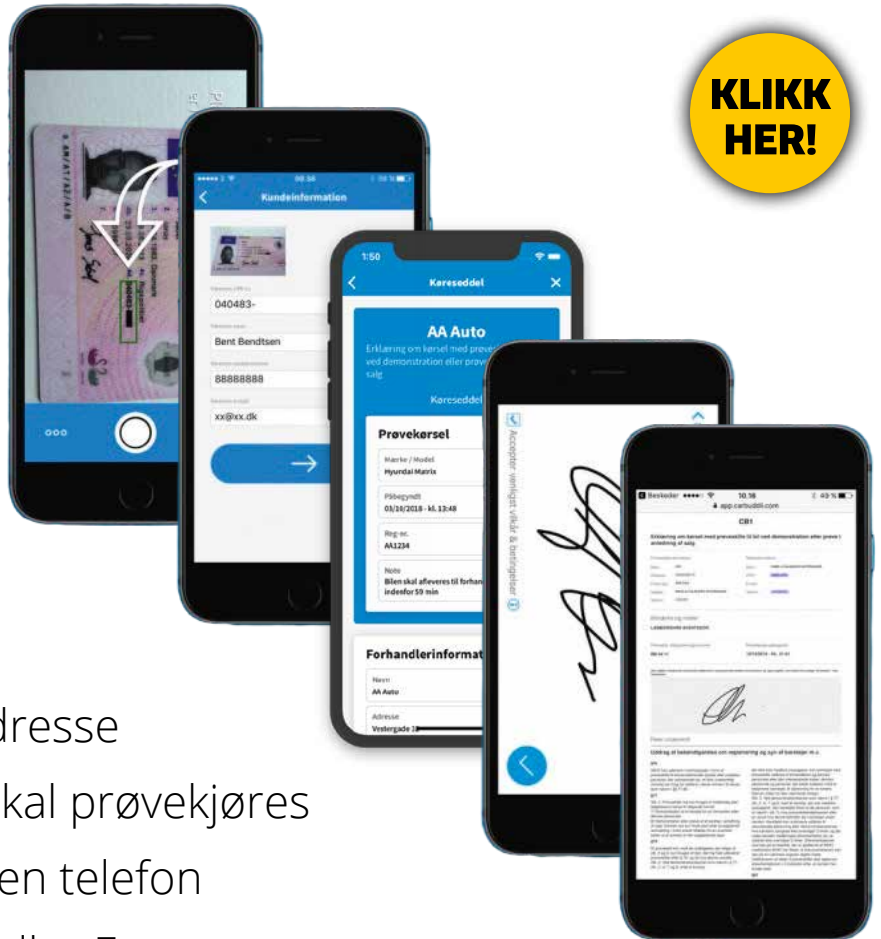
E-POST: firmapost@nbf.no  
TELEFON: 22 54 21 00  
NETT: www.nbf.no

BESØKSADRESSE  
Norges Bilbransjeforbund,  
Middelthunsgate 27, 0368 Oslo

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

# PRØVEKJØRINGS APP

For demo kjøretøy og brukte kjøretøy med og uten skilt



**KLIKK  
HER!**

Slik gjøres det:

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

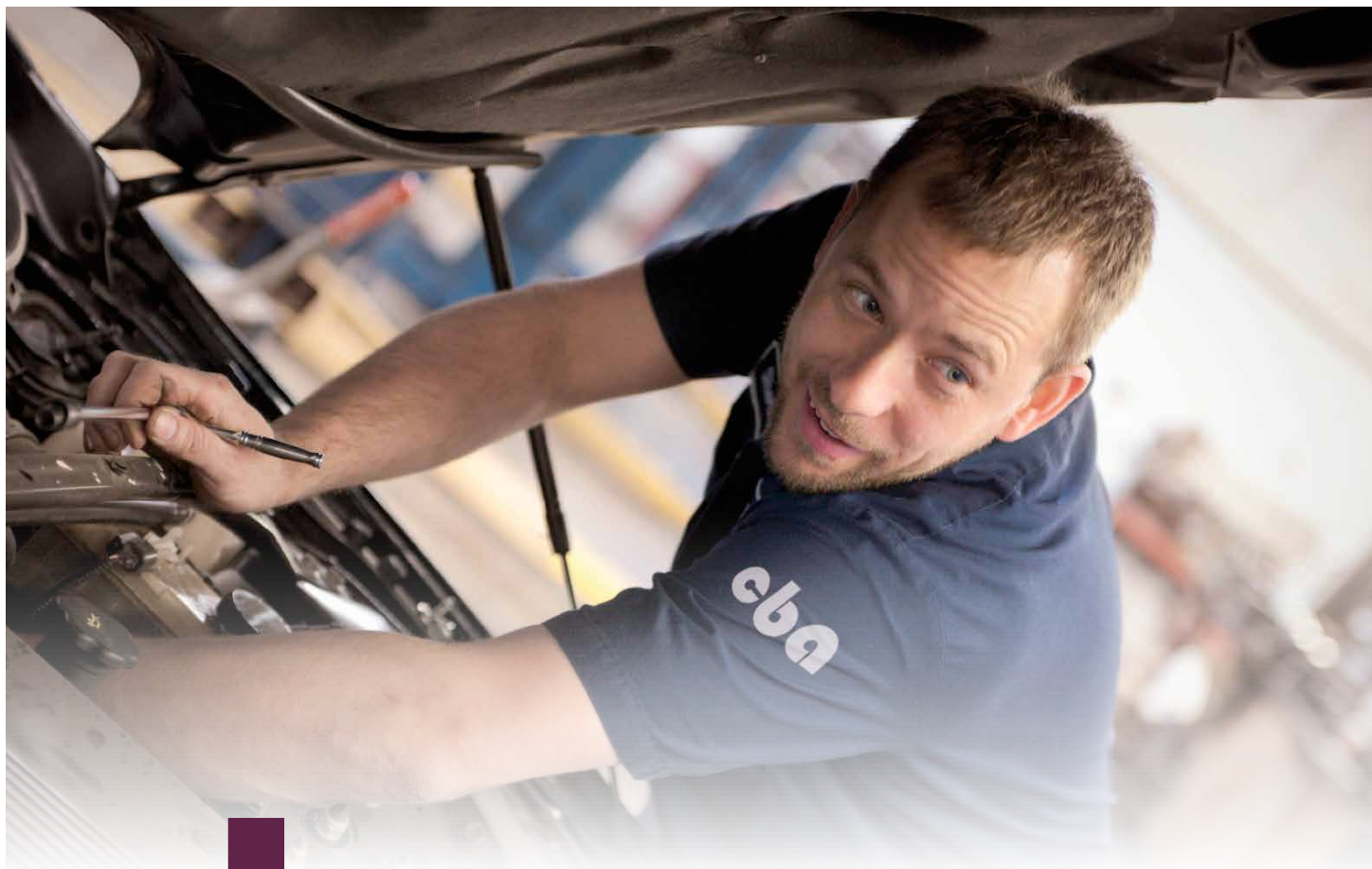
## Kontakt

Magne Antonsen

Tlf: 970 04 801

magne@triolink.no

www.triolink.no



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

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

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

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

**Ta kontakt for en uforpliktende prat!**



**454 14 600**

**KLIKK  
HER!**