

Bilbransjen

NORGES BILBRANSJEFORBUND

BILBRANSJENS EGET FAGBLAD - 89. ÅRGANG

NR 04-2018

TEMA:

Nye muligheter for **BRUKT- BILEN**

KLAGENEMDA FOR BILSAKER:
FÅ SAKEN LØST AV BILKYNDIGE

OSLO MOTORSHOW:
MESSE FOR ENTUSIASTENE

Vi får din
forretning
til å rulle!



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

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

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



Bestill logg inn
på www.ndias.no



**SHOP ONLINE
DØGNET RUNDT**

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



INNHOOLD 04/18

- 6 Nyheter
- 14 Connectivity skaper en helt ny hverdag
- 17 Vil sikre bilene mot hacker-angrep
- 18 Endringer i billakeringsbransjen
- 22 NSB med 250 el-biler i Oslo
- 24 Årets Ringer i vannet-bedrift
- 28 Oslo motorshow: For entusiastene!

TEMA: BRUKTBIL

- 32 Rask vekst for bilbransjens eget auksjonshus
- 34 Toyota Oslo har hatt for lite bruktbiler i hele år
- 36 Viking kontroll: Sterk utfordrer på taksering og transport
- 38 Møller Bil: Omløpshastighet og tilgjengelighet skal opp
- 41 Stor interesse for Santander-pilot

JUS:

- 43 Klagenemnda for bilsaker: Få saken løst av bilkyndige

HMS:

- 44 - Bevissthet om kjemikalier gir en tryggere arbeidsplass

OPPLÆRING OG UTDANNING:

- 46 Tidens Yrkesfag-NM!



TIDENES YRKESFAG-NM

46



REDUSER RISIKOEN

NBF ARRANGERER KURS
I KJEMIKALIEHÅNDTERING

6



OSLO
MOTOR
SHOW

28

MESSE FOR
ENTUSIASTENE

Bilbransjen

UTGITT AV NORGES BILBRANSJEFORBUND

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

REDAKTØR

Egil Steinsland

E-post: egil.steinsland@nbf.no

JOURNALIST

Frank Williksen

E-post: frank@williksen.no

ADMINISTRERENDE DIREKTØR

Stig Morten Nilsen

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

LAY-OUT OG PRODUKSJON

Jan Almås

E-post: jan@almaasdesign.no

ANNONSER

Asbjørg Harstad Antonsen

Tlf: 982 23 813

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

TRYKK: BK Grafisk

FORSIDEFOTO

Shutterstock

ABONNEMENT

Innenlands: kr. 495,-

Utenlands: kr. 580,-



NBF PÅ NETT

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



NORGES
BILBRANSJEFORBUND

Bransje- utfordring nr. 1

Bruktbilen er kanskje bransjens fremste utfordring i årene som kommer. De fossildrevne bilene presses av det grønne skiftet. Økende leasing-volum, og dermed stadig større restverdier som må håndteres, gjør utfordringen enda større.

Hver dag setter norske forhandlere verdier på biler år frem i tid. Å sette restverdier har alltid vært en krevende øvelse, men i hovedsak har forhandlerne vært dyktige. Men med det grønne skiftet og stadig større utvalg av rimelige elbiler, frykter NBF at det blir stadig mer utfordrende. Det er tross alt vår jobb som forbund å være bekymret på vegne av bransjen.

Med bekymringen følger tiltak – endringer som kan bidra til å lette situasjonen, og redusere risikoen i bruktbilparken.

En av de viktigste sakene vi arbeider med nå, er reeksport av bruktbiler. Ettersom vi ikke kan få fradrag på merverdiavgiften så er salg av bruktbilen til utlandet dårlig butikk. Men vi tror at med en omlegging av systemet der reeksport kunne bli mulig, så ville dette være en god nødventil for et marked i ubalanse.

Vi arbeider også med vrakpant. Bilene blir fryktelig gamle i Norge. De er trafikkfarlige og forurensende. Derfor bør vrakpant bli et verktøy for å fornye bilparken. Den bør økes og gjøres mer målrettet, for å motivere folk til å vrake bilen litt tidligere.

Dette vil samtidig kunne bidra til å redusere tilbudssiden i bruktbilmarkedet.

Sist, men ikke minst, arbeider vi for å spre kunnskap om utfordringene – vise bransjen hva en ny elbil vil koste i 2021/22, vise hvilken effekt det vil ha på markedet. Poenget er at hver enkelt bedrift må nøye vurdere restverdiene de setter, og hvilke restverdiforpliktelser bedriften sitter med.

Bruktbil er en bransjeutfordring – vurder nøye din plan for dine bruktbiler.

Stig Morten

LEDER
0418



AUTOP STENHOJ

BREMSE RULLE PERSONBIL

RT - ROLLERTESTER /
TL - TESTLANE

- Varmgalvaniserte rullesett
- Automatisk 4WD gjenkjenning
- Håndterer elektronisk håndbrems
- Leveres med utkjøringassistent
- Standard rullesett bredde 2400 mm
- Tilfredstill ISO 21069 - rullesett bredde 2800 mm
- Kan leveres med understelltester/støtdempertester
- Kan leveres med spingsmål/sideslip
- Leveres med analog display og/eller PC løsning
- Kan leveres med pneumatisk hev og senk

RT 30

Pris fra kr. **62.500,-**
Leasing fra kr. 1280,-

RT 40

Pris fra kr. **73.900,-**
Leasing fra kr. 1513,-

RT 60- ISO 21069

Pris fra kr. **99.900,-**
Leasing fra kr. 2045,-



Maestro 30 F/CF/CF-08 Maestro 32 F/CF/CF-08

Elektromekanisk løfter. Kan leveres i løftekapasitet 3 eller 3,2 tonn. Egnet for alle typer reparasjoner og kan leveres med forskjellige konsoller F / CF / CF-08. Kan også leveres med forskjellige armlengder.

30 Pris fra kr. **39.150,-**
Leasing fra kr. 802,-

32 Pris fra kr. **42.600,-**
Leasing fra kr. 872,-



Magix 30 - Magix 35

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

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

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

EM 9350C XLine

Elektronisk avbalanseringsmaskin for person, vare og MC. Designet for maksimal tilgang på innsiden av hjul. LED lys lyser opp innsiden av hjulet. AWD Automatsensor for måling av hjulbredde (tilllegg). Monitor inkl. i pris. EM9380C XLine inkluderer pneumatisk oppspenning.



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

Avbildet modell
EM9350 XLine

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

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

CORCHI BALI9LID5000

Siste generasjon "leva la leva" (uten dekkspaker). 12" til 32" felgdiameter og opptil 15" bredde. Særlig egnet for store volumer konvensjonelle dekk, lavprofil og "run flat". Kamera som tilleggsutstyr gir full kontroll på dekkets underside, og sikrer montering/demontering uten skade på dekk og felg. Dobbel Beadløser.



Pris fra kr. **119.500,-**
Leasing fra kr. 2447,-

VUG
NORGE

- SERVICEAVTALER
- ÅRLIG KONTROLLER
- PROSJEKTERING
- REPARASJONER
- KALIBRERINGER
- AKKREDITERTE-
KALIBRERINGER

- KJØRETØYLØFTERE
- KOMPRESSORER
- VERKSTEDPRESSER
- DEKK UTSTYR
- DIAGNOSE
- JEKKER
- BREMSEPRØVERE
- TESTLINJER
- STØTDEMPERTESTER
- SPRINGSMÅL
- AVGASSMÅLERE
- AVSUG
- TROMLER
- HMS-UTSTYR
- FELGRETT MASKINER
- VASKESYSTEMER
- DELEVASKERE
- DEKKVASKERE
- INDUSTRIVASKERE
- LYDMÅLERE
- PROSJEKTERING
- LAYOUT
- INNREDNING
- TØRKESYSTEMER
- BLANDEROM
- FORBEREDELSESONER
- OPPRETTERUTSTYR
- LAKKERINGSKABINER

VERKSTED INDUSTRI SERVICE AS

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

PREGAS

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

Agder Supply

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

VERKSTED SERVICE

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

JB MASKIN TEKNIKK

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

BILUTSTYR NOR AS

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

Alle oppgitte priser er eks. mva og frakt. Oppgitte priser er gjeldende til 31.12.2018. Leasing basert på 5 års leieavtale. Etablerings-/faktura-gebyr 990,-/105,- Bilder kan inneholde ekstra utstyr som er tillegg i pris. Forbehold om trykkfeil.



NÅ TRENGER DU IKKE LENGER BILNØKKELEN

Continental har utviklet et system som gjør at du kan bruke mobilen i stedet for bilnøkkel.

Continental Smart Device Access heter systemet, som gjør at du kan bruke din smarttelefon i stedet for bilnøkkel. En virtuell nøkkel er lagret i sjåførens smarttelefon, og blåttann-teknologi gjør at telefonen vil kommunisere med bilen, som da gjenkjenner telefonen. Bilen vil låses opp automatisk i det sjåføren nærmer seg.

Smart Device Access gir videre tillatelse til at man kan starte bilen med å trykke på start-knappen, og kjøre av gårde. Det er også mulig å gi flere mobiler tilgang til den samme bilen, slik at flere kan både låse opp og starte bilen – uten å ha en egen nøkkel.

– Dette er et system som er genialt i forbindelse med for eksempel bildeling. Da trenger man ikke å hente en nøkkel et sted, men kun finne bilen og bruke smarttelefonen til å låse opp og kjøre av gårde. Der bilen parkeres kan den bli brukt av en ny leietaker, sier produkt-sjef hos Continental Dekk Norge, Knut Knudsen.

Continental har sammen med selskapet D'leteren opprettet merkenavnet OTA Keys for sitt nye system. Selv om Continental er mest kjent som en av verdens største dekkprodusenter, er de også en av verdens største leverandører av teknologi til bilindustrien.

– Vi ser at tilkobling og kommunikasjon mellom både smarttelefoner og biler, og mellom ulike biler blir mer og mer vanlig. Med Smart Device Access kan man ikke bare åpne, lukke og starte bilen, men man kan også få full oversikt på telefonen over antall kilometer man har kjørt, bomplasseringer og drivstoff-forbruk. Når bilene også kommuniserer med hverandre kan man hjelpe til med å forutse kø, ulykker og til og med farlige kjøreforhold, forklarer Knudsen.

Ikke gå glipp av viktig informasjon!

I en hektisk hverdag er det vanskelig å huske på alt man kunne tenke seg å delta på uten en påminnelse.

Vi ønsker å informere om aktuelle medlemsfordeler, kurs og konferanser, slik at du som medlem blant annet skal kunne få en lettere hverdag gjennom kompetanseheving fra Norges Bilbransjeforbund.

Etter innføringen av GDPR i juli må vi ha aktivt samtykke for å informere om medlemsfordeler, kurs og arrangementer dersom dette innebærer kostnader. Dette betyr at du kan gå glipp av informasjon om nyttige temaer som kan lette din hverdag.

I praksis vil dette si at hvis du ikke har gitt ditt samtykke til å motta påminnelser om kurs og konferanser som Servicemarked, Lederkonferansen, Skade/lakk konferansen, Nyttekjøretøykonferansen, etc., vil du ikke høre noe fra oss om dette.

Du vil også kunne gå glipp av viktig kompetanseheving i form av alle typer kurs i regi av NBF og NHO. Det samme gjelder tjenester som rabattavtaler, forsikring, pensjon og digitale håndbøker.

Det er enkelt å gi samtykke

Ønsker du å kunne motta informasjon om medlemsfordeler, kurs og arrangementer som innbefatter kostnader, trenger vi en e-post fra deg om at du ønsker å motta denne informasjonen. Du vil da motta samtykke e-post hvor du kan velge hvilke samtykker du ønsker å gi. Du kan når som helst trekke tilbake samtykkene dine.

For å motta e-post om samtykke, send e-post til mm@nbf.no



Viktige NBF-kurs i kjemikaliehåndtering

Kjemikalieeksponering er en utfordring i bilbransjen, og den må tas på alvor. Det er viktig at ansatte er klar over risikoen, og kan være gode bidragsytere til å redusere eksponeringen.

Arbeidsgiver plikter at det skal være et sikkert arbeidsmiljø for alle ansatte, og at alt nødvendig utstyr er tilgjengelig samt at opplæring er gitt.

Ansatte har en medvirkningsplikt til å bidra i det forebyggende arbeidet. Eksempelvis ved risikovurdering av prosesser og kjemikalier er det viktig at de som utfører prosessene er med i vurderingen. Det handler om å vurdere det arbeidet som skal utføres på en mest mulig sikker og effektiv måte. Alle ansatte må også vite hva en skal gjøre

om et evt. uhell skulle skje.

NBF har et samarbeid med Kiwa som gir en god medlemsfordel. NBF ønsker å bidra til at medlemmene får gode betingelser og tilgang til gode tjenester med høy kvalitet innen kjemikaliehåndtering.

NBF arrangerer kurs i sikker kjemikaliehåndtering, nettopp for å lære opp ledere og ansatte i bedre kjemikaliehåndtering. Vi vet at det er flere som har forbedringspotensial her. Vi vet at økt kunnskap om ulike kjemikalier er forebyggende for evt. yrkessykdommer. Da er det viktig at alle ansatte vet hvordan de finner og leser sikkerhetsdatatablader.

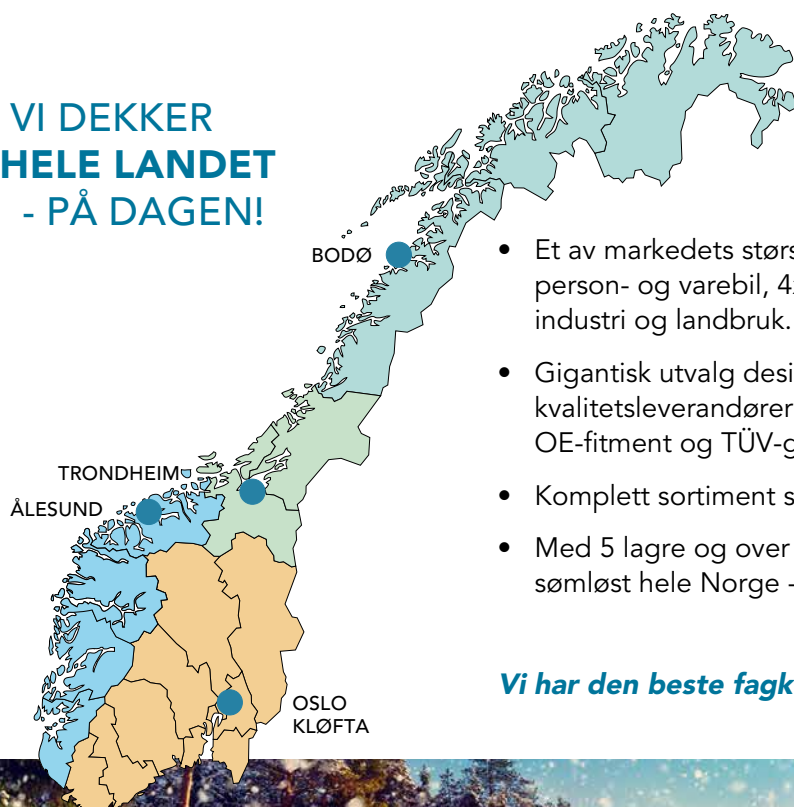
Vårens kurs i Oslo og Bergen er lagt ut på www.nbf.no



Velkommen til STARCO NORGE AS!

EN BREDE INGEN I BRANSJEN KAN MATCHE!

VI DEKKER
HELE LANDET
- PÅ DAGEN!



- Et av markedets største utvalg dekk til ALLE formål: person- og varebil, 4x4 / SUV, MC, last, anlegg, industri og landbruk.
- Gigantisk utvalg design- og volumfelger fra kvalitetsleverandører fra hele verden. OE-fitment og TÜV-godkjent.
- Komplette sortiment smøremidler fra Gulf Lubricants.
- Med 5 lagre og over 70 ansatte server Starco Norge AS sømløst hele Norge - fra nord til sør - på dagen!

Vi har den beste fagkunnskapen - kontakt oss idag!



Direkte ordretlf:
415 39 700
E-post: post@starco.no

HANDLE I VÅR
NETTbutikk
24H!

STARCO
SCANDINAVIAN TIRE AND RIM COMPANY

YOKOHAMA

KUMHO TYRE

NANKANG

Continental

DUNLOP
MOTORCYCLE TIRES

ALLIANCE

LONGMARCH

TRIANGLE

AEZ
LEICHTMETALLRÄDER

ALUCEC
Leichtmetallfelgen

DEZENT
LEICHTMETALLRÄDER

DOTZ
TUNING WHEELS

GMP
PROFESSIONAL ALLOY WHEELS

XTREME

BORBET

Gulf

Mange verksteder mangler fortsatt prisopplysninger

Høsten 2016 informerte NBF om at verkstedene måtte ha prisopplysninger på sine hjemmesider. Bakgrunnen for denne informasjonen var at Forbrukerombudets tilsyn hadde avslørt at svært få verksteder synliggjorde prisopplysninger på sine hjemmesider, noe som er i strid med forskrift om prisopplysninger, og som kan resultere i tvangsmulkt eller overtredelsesgebyr.

Nye undersøkelser tyder på at mange verksteder fortsatt mangler prisopplysninger, og at det derfor er behov for å repetere tidligere informasjon.

Forskrift om prisopplysninger for varer og tjenester stiller krav om at bilverkstedene skal informere forbrukere om prisene på sine tjenester slik at forbrukerne kan foreta valg basert på en reell pris konkurranse.

Forskriftens kapittel 3 inneholder de bestemmelsene som er særlig relevante for verkstedene.


Prisopplysningene skal være synlige der hvor tjenesten normalt bestilles og på verkstedenes hjemmesider, for de som har slike.

Norges Bilbransjeforbund har blitt enige med Forbrukerombudet om en mal for hvordan verkstedene kan gi prisinformasjon. Malen kan lastes ned fra www.nbf.no.

Malen fylles ut av det enkelte verksted og priseksempelene som presenteres bør tilhøre tjenester som utføres på de mest relevante bilmodellene. Det anbefales at verkstedet synliggjør prisopplysninger for minst ti ulike bilmodeller. Dersom verkstedet tilbyr flere

produkter til fast pris, kan det med fordel tilføyes prisinformasjon om disse også.

Siden timeforbruket ikke alltid kan forhåndsregnes må verkstedet som en del

Prisopplysning for tjenester levert av bilverksted				
<small>Totalprisen på tjenester levert av bilverkstedet er normalt prisen på arbeid pluss prisen på deler. Timeforbruket påvirker prisen på arbeidet, og således den totale prisen, og vil variere avhengig årsmodell, bilmodell, utstyrsnivå og bilens øvrige tilstand. Verkstedet vil på forespørsel normalt kunne gi en fast pris på sine tjenester. I tabellen under er det listet opp noen eksempler på tjenester med tilhørende totalpriser. Alle oppgitte priseksempler inkluderer MVA.</small>				
	MERKE/MODELL			
ARBEJDSBESKRIVELSE				KOMMENTAR
SERVICE I HENHOLD TIL SERVICE/RETT				
OLJESKIFT INKL. OLJEFILTER				
SKIFT AV REGISTRENUM				
SKIFT BREMSEKLASSER FORAN				
SKIFT BREMSEKLASSER OG BREMSEKIVER FORAN OG BAK				
SKIFTE STYREAMPERE				
FIREHULLS-UTSTILLINGS-KONTROLL				
SKIFTE HOVEDLAMPERE				
SERVICE PÅ AIRCONDITION-ANLEGG				
OLJESKIFT (SESONNSKIFT SAMMEMERKE/VINTERTREKK)				
DEKASKIFT (NYTT TREKK INKL. AVMÅLINGSPRIS PR. HULL)				
PERIODISK KJØRETØYKONTROLL:				
PRIS PERSONBIL	PRIS VAREBIL	PRIS LASTEBIL	PRIS BUSS	
VERKSTEDETS TIDSPRIS ER:				
VERKSTEDETS NAVN:			SIST OPPDATERT:	
 NORGES BILBRANSJEFORBUND				

av prisopplysningene oppgi sin veiledende timepris. På forespørsel må verkstedet også kunne gi en fast pris på tjenesten. Verksteder som i tillegg er godkjente kontrollorganer, og som tilbyr periodisk kjøretøykontroll, må opplyse om prisen på denne tjenesten.

Dersom et verksted ikke overholder kravene til prisinformasjon, kan det medføre overtredelsesgebyr. Bedriftene oppfordres derfor til snarest å innrette seg slik at prisinformasjonspliktene overholdes.

Vi lever i en tid der stadig flere forbrukere søker informasjon på nett, hvor de blant annet forventer å finne priser på varer og tjenester til enhver tid. Kunder som søker prisinformasjon om vanlige verkstedtjenester forventer med andre ord å finne dette på verkstedets hjemmeside. Kundernes forventninger om prisopplysninger, i tillegg til de lovpålagte kravene om slike opplysninger, er to grunner til at alle verksteder bør synliggjøre prisinformasjon på nett.



Bjørn Maarud, konsernsjef i Bertel O. Steen

BOS-KJØPET AV OPEL: - NÅ SKAL MARKEDS- ANDELEN OPP

Konkurransetilsynet godkjente tidligere i høst Bertel O. Steens kjøp av samtlige aksjer i Opel Norge AS.

– Dette betyr at vi nå kan starte det langsiktige arbeidet med å øke Opels markedsandel i Norge. Denne har vært synkende i mange år, og vi vet det er et stort arbeid som må til for å snu denne trenden.

Vi tror likevel flere viktige faktorer for å lykkes er på plass: Opel har god kvalitet på sine biler, og har et spennende modellprogram. Bertel O. Steen vil tilføre solid kompetanse innen bilimport og forhandlervirksomhet, i tillegg til utvikling av nye og fremtidsrettede konsepter og tjenester. Dette gjør at vi er optimistiske med tanke på å styrke Opels posisjon i det norske markedet, sier konsernsjef i Bertel O. Steen, Bjørn Maarud.

Med Opel får Bertel O. Steen flere spennende person- og varebiler, og posisjonerer seg dermed for videre vekst. Opel har modeller i de fleste segmenter. Kommende modeller og ny teknologi vil bidra til å styrke Opels posisjon i markedet fremover.

I 2017 ble Opel kjøpt av franske Groupe PSA fra amerikanske General Motors. Groupe PSA er Europas nest største bilprodusent med merker som Peugeot, Citroën og DS. Disse importeres til Norge av Bertel O. Steen.

I forbindelse med overtakelsen av Citroën og DS i 2015 ble alle PSA-merkene lagt inn under samme paraply i PSA Norge. På samme måte vil Opel nå bli integrert i PSA Norge.

– Å løfte markedsandelen til Opel i Norge vil være høyt prioritert for oss i tiden som kommer, sier Thorbjørn Myrhaug, konserndirektør PSA Norge.



ATF EVOLUTION

OPTIMERET OLJESKIFTE PÅ AUTOMATKASSER

Premium-service til automatkasser

Med ATF Evolution kan du tilby kundene dine Premium service på automatgirkasser.

Øk verkstedets inntjening med regelmessig oljeskift av oljen på automatgirkasser, og unngå samtidig dyre reparasjoner i bilens garantitid.

Med ATF-maskinen kan du:

- Forlenge girkassens levetid
- Optimalisere girskiftingen
- Fjerne forurensning og slam fra hele automatkassen
- Redusere støyen
- Ungå dyre reparasjoner

ADAPTERKIT:

kr. **10.375,-**



Kan
leases fra kr.
675,-
pr. md.



Inkl.
standard-
adapter

NETTOPRIS kr. **32.500,-**

TILBUD:

ATF EVOLUTION + ADAPTERKIT:

kr. **39.875,-**

Spar 3.000,-

BMW-OK TIL SPIES-HECKER OG STANDOX

BMW Group har også i år godkjent Spies Hecker og Standox for omlakkering av BMW personbiler. Avtalen med disse to merkene omfatter BMW Groups service-nettverk i 51 land i Europa, Midtøsten, Afrika, Øst Europa og Asia Pacific, deriblant Norge.

Spies Hecker og Standox har vært godkjente BMW Group omlakkeringsmerker i over 20 år.

Avtalen anbefaler at BMW Gruppens forhandlere og serviceverksteder bruker Spies Hecker og Standox omlakkeringsteknologi for å sikre lakkreparasjoner på BMW-biler til

spesifisert kvalitetsnivå.

For at verkstedene skal oppnå optimale resultat med de to omlakkerings systemene inkluderer avtalen også bred støtte og spesifikk opplæring fra både Spies Hecker og Standox., heter det i en pressemelding fra Axalta.

KAN GJØRE ARBEIDSFLYTEN MER EFFEKTIV

Glasuret tilbyr nå et alternativ som skal gjøre det enda enklere å arbeide effektivt. Avdunstingstiden for 283-1870 CV Multi Wash Grunnfyller er bare 30 minutter ved romtemperatur, og dermed får verkstedene friggitt plass i tørkeovnen til andre jobber, noe som gir mulighet for å gjøre arbeidsflyten enda mer effektiv.

Med mange bruksområder er den nye grunnfylleren egnet for både kosmetiske reparasjoner og hellakkeringer. Avhengig av jobben kan lakkereren bruke grunnfylleren i et 2-sjiktssystem, eller bruke den som en grunnung i et 3-sjiktssystem. Den gir pålitelig korrosjonsbeskyttelse for ulike underlag, blant annet aluminium, stål og galvaniserte ståldeler.



NY KLARLAKK FRA STANDOX

Standox lanserer nå Standocryl VOC Performance Pro Clear K9590, en brukervennlig klarlakk som er rask å påføre, ifølge Ulf Olav Bjørnstad, Standox Sales Manager Norway.

Den nye klarlakk er basert på fremtidsrettet teknologi og gir en glatt høyglans overflate. På grunn av lav viskositet er lakken lett å jobbe med. Den sprøytes i to omganger, med kort tørketid imellom, og passer til alle bilreparasjoner – fra småskader til total omlakkering. Produktet har fleksibel tørketid, og kan derfor justeres etter karrosseriverkstedenes individuelle behov. På 40°C tørker klarlakk innen 30 minutter. Den lave temperaturen kan spare energikostnader og øke verkstedets effektivitet. Ønsker verkstedet en raskere prosess, vil Standocryl VOC Performance Pro Clear tørke på kun 15 minutter ved 60°C.

Standocryl VOC Performance Pro Clear K9590 er raskt klar for viderebehandling. Polering og montering av bildeler kan begynne umiddelbart etter avkjøling, noe som betyr at en reparasjon kan ferdigstilles i løpet av en dag.

– Serien Performance Pro inneholder det transparente Standocryl VOC 2K Performance Additive 5870 og Performance Blend 5730 som utjevner fargeovergangene, sier Bjørnstad.

Lei en kjemikalierådgiver!



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

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

Vis at dere har fokus på miljøet og arbeidstakeren!
Lag en plan for opplæringen i 2019 allerede nå!

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

RODAC International
SAM GROUP

BOOSTER 12V OG 24V
KAPASITET: 40000MAH (148WH) STØRRELSE: 248X248X96
VEKT: KUN 2.25 KG

INNGANG: HURTIGGLADING (5V/2.4A, 9V/2A, 12V/1.5A) UTGANG: 5V / 1A, 5V / 2.1A, MOBILTELEFON, NETTBRETT, LAPTOP, ANDRE ELEKTRONISKE ENHETER.
12V / 10A -12V BIL ELEKTRONISKE PRODUKTER, ETC. 3W LED LYS, 12V HJELPESTART, 24V HJELPESTART
STARTSTRØM: 1000A PIEKSTRØM: 2000A
DRIFTS-TEMPERATUR: -20°C - 60°C
LEVETID: > 1000 CYCLES

Datalliner®

NY BESTSELGER

Kr 4797 + mva

Datalliner Norge AS, Meierivegen 2, 2260 Kirkenær.
Mob: 90041047 www.datalliner.no E-post: info@datalliner.no



eba | Fagformidling AS
www.fagformidling.no

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

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

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

Ta kontakt for en uforpliktende prat!



454 14 600



Coca-Cola skifter ut fossile firmabiler

Nå skifter Coca-Cola ut 100 fossile firmabiler med elbilen Opel Ampera-e. Dette er en av de største enkeltbestillingene av elektriske personbiler i Norge. Samtidig investeres det i 176 elbil-ladere ved selskapets hovedkontor utenfor Oslo.

Norsk elbil-politikk har utmerket seg internasjonalt. Coca-Cola European Partners følger opp med en stor elbilsatsing i Norge, og investerer i 100 elbiler av typen Opel Ampera-e. Med dette blir selskapet blant de første til å bytte ut store deler av sin fossile firmabilpark med elbiler.

I tillegg gjør økningen i bruk av elbil blant medarbeiderne at selskapet også investerer i 176 ladestasjoner ved hovedkontoret på Lørenskog.

– I vårt selskap er vi det første markedet som legger om firmabilordningen til å gjelde elbiler. Prosjektet vekker stor interesse internasjonalt, forteller Stein Rømmerud, administrerende direktør i Coca-Cola European Partners Norge.

Gode miljøtiltak er god business

Besparelsene ved omleggingen er positive både for miljøet og for økonomien. Selskapets klimautslipp reduseres med rundt

300 tonn CO₂ i året, når 100 selgere tar i bruk elektriske biler.

– Vi gjennomfører denne elbilsatsingen fordi det er riktig for miljøet, og fordi dagens elbilpolitikk gjør det gunstig økonomisk – både for selskapet og for de ansatte.

Gjennom vår deltakelse i klimanettverket Norge 203040 ser vi at flere store aktører i næringslivet tenker i samme retning. I tillegg ser vi at medarbeiderne ønsker og forventer at vi tar slike grep, understreker Rømmerud.

Det settes også opp ladepunkter hjemme hos medarbeiderne; det firmabilen bruker av strøm betales av selskapet.

– Fremover vil vi i så stor grad som mulig utelukkende investere i elbiler til resten av selgerne våre, for å redusere utslippene ytterligere, sier Rømmerud.

Håper politikerne tilrettelegger

Nå håper Coca-Cola at politikerne fortsetter å legge til rette med god miljøpolitikk.

– Dette er et godt eksempel på at næringslivet viser vei når politikerne legger til rette med god miljøpolitikk. Vi håper at politikerne gjør det samme på andre områder, slik at det lønner seg å ta miljøvennlige valg, avslutter Rømmerud.

Også Miljøstiftelsen ZERO er opptatt av at politikerne gjør det enkelt for næringslivet å ta gode miljøvalg.

– At et stort selskap som Coca-Cola velger elbiler er positivt, og et tydelig tegn på at næringslivet er i gang med å fase ut bensin- og dieslbiler. For å sikre at flere følger etter Coca-Cola må bilbransjen få opp leveringstakten av elbiler, og politikerne må sørge for at rammebetingelsene er slik at det alltid lønner seg å velge elbil fremfor bensin og diesel, sier Marius Holm, leder i Miljøstiftelsen ZERO.



UNDER HALVPARTEN LEGGER OM HJUL SELV

En undersøkelse utført av Infact på vegne av Dekkmann nylig viser at 41,2 prosent av de spurte skifter dekkene sine selv. Flere og flere går over til dekkhotell.

Et representativt utvalg bestående av over 1000 personer fra begge kjønn, i alle aldersgrupper og fra hele landet ble spurt. Forutsetningen var at de eier egen bil.

Av de som ikke skifter dekk selv, svarte 16,2 prosent at partneren gjør det, 6,7 prosent svarte andre, mens 34,1 prosent svarte verksted eller dekkhotell. 1 prosent visste ikke, og kun 0,8 prosent svarte at de ikke hadde skiftet dekk siste år.

Blant kvinner var det kun 12,1 prosent som svarte at de hadde skiftet dekk selv det siste året. 34,9 prosent av kvinnene svarte at partner hadde byttet dekk, mens 40 prosent hadde brukt verksted eller dekkhotell. I aldersgruppen 65+ svarte hele 46,5 prosent av de hadde skiftet dekk på verksted/dekkhotell, mens bare 25,2 prosent skiftet dekkene sine selv.

– Vi ser at flere og flere benytter seg av profesjonelle verksteder og dekkhotell. Da vi gjennomførte en liknende undersøkelse for fem år siden svarte 25 prosent at de fikk profesjonelle til å gjøre dekkskiftet for seg, og nå er vi på nesten 35 prosent, sier produksjef i Dekkmann, Torleiv Dalen Haukenes.

ANNENHVER VW EN SUV INNEN 2025

– Innen 2025 vil annenhver ny Volkswagen som blir solgt være en SUV. Det sier Jürgen Stackmann, salgansansvarlig for VW personbiler. Han venter fortsatt kraftig SUV-vekst – ikke minst i Nord- og Sør-Amerika og Kina.

For å møte denne ventede etterspørselen vil VW på den tiden tilby mer enn 30 forskjellige SUV-modeller over hele verden. Nyloig kom en ny tilvekst, konsernets minste SUV: T-Cross basert på Polo.

– SUV-satsingen vil for oss være en nøkkelfaktor til å styrke kjernevirksomheten slik at vi kan investere de nødvendige milliardene med euro i mobilitet og selvkjørende biler, sier han videre.

Foreløpig kan VW by på SUV-modellene Touareg, Tiguan, T-Roc og T-Cross, men modellpaletten vil vokse raskt. I 2020 kommer den første helelektriske SUV-modellen ID-CROZZ, og deretter kommer nyehter på løpende bånd.

NORTON

SAINT-GOBAIN



SLIPE- OG POLERINGSPRODUKTER FOR BILLAKKERINGS- OG KAROSSERIVERKSTEDER

SAINT-GOBAIN ABRASIVES AS

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

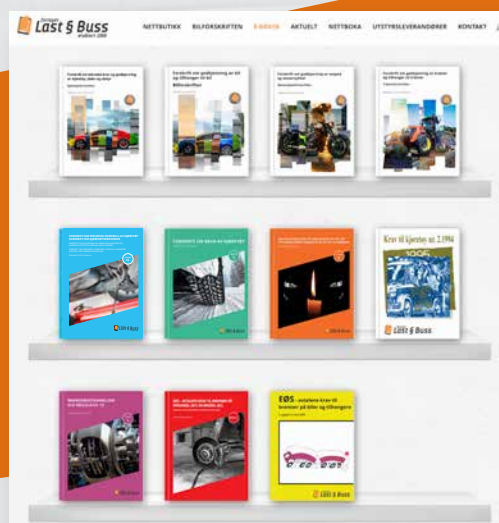
E: sga.no@saint-gobain.com

W: www.saint-gobain-abrasives.com

forlaget **Last & Buss**

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

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



Bestill "Verkstedpakka" på www.lastogbuss.no og få tilgang til din digitale bokhylle!



Connectivity skaper en helt ny hverdag

- Connectivity vil helt fundamentalt forandre måten vi tar oss fra et sted til et annet på, fastslår dr. Volkmar Denner, konsernsjef i Bosch. Den tyske giganten opprettet nylig den nye avdelingen Connected Mobility Solutions, der mer enn 600 ansatte skal utvikle og selge digitale mobilitetstjenester.

A vdelingen skal jobbe med bildeling, samkjøring og connectivity-baserte tjenester for bilister og mye mer knyttet til dette.

- Vi bruker connectivity for å realisere vår visjon om mobilitet uten utslipp, stress eller ulykker, sier Denner videre.

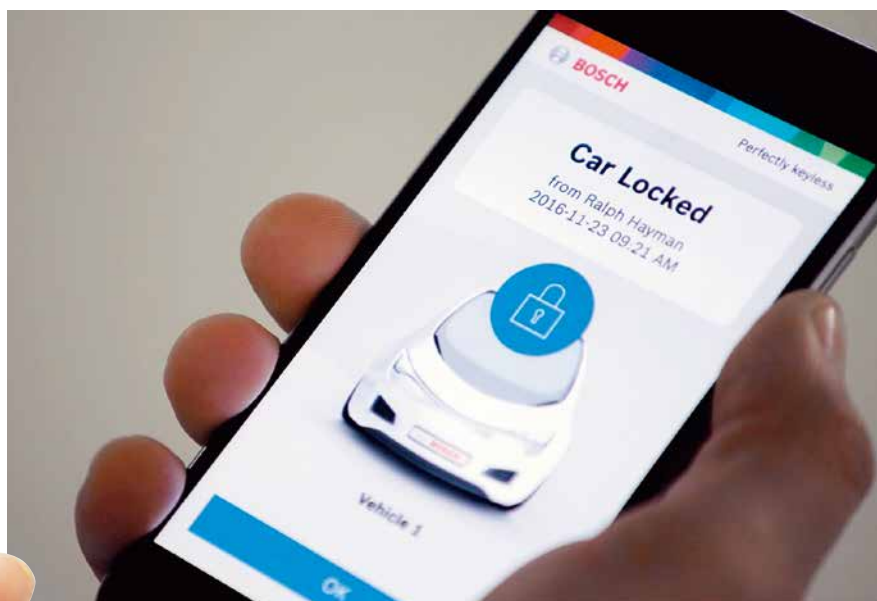
Connectivity åpner for enorme forretningsmuligheter. I 2025 – om bare syv år – vil det finnes over 470 millioner kjøretøy som benytter intelligent kommunikasjon over hele verden, ifølge PwC, og for Bosch åpner dette gylne muligheter.

Bare om fire år vil markedet for mobilitetstjenester og lignende digitale tjenester ha en verdi på 140 milliarder euro, mener PwC. For Bosch betyr dette at området connected driving, eller intelligent kjøring, har stort vekstpotensial.

- For Bosch er målet en kraftig vekst med vår løsning.

Planen er at den nye avdelingen skal utvide utvalget av tjenester ytterligere.

For eksempel varsler mobilitetstjenester fra Bosch om bilister som kjører mot kjøreretningen – og gjør det mulig å bruke smarttelefonen som bilnøkkel.



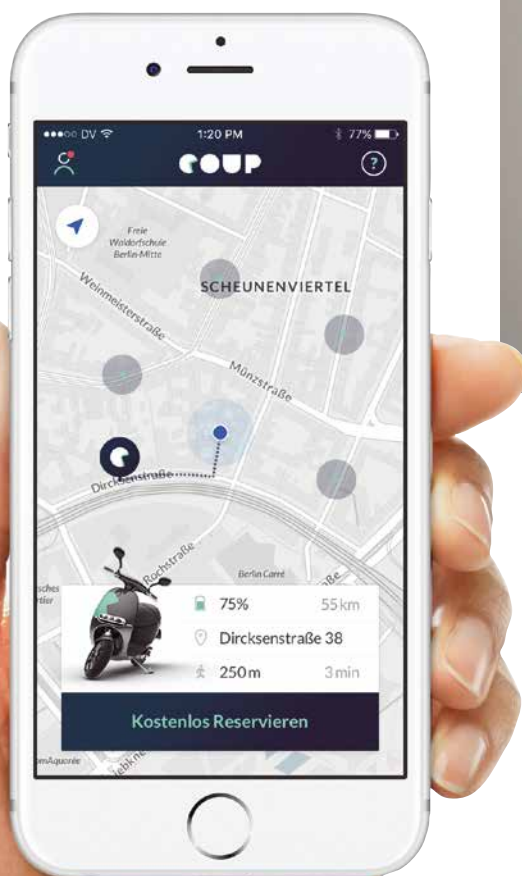
Det nyeste er samkjøringstjenesten fra det amerikanske start-up-selskapet Splitting Fares Inc. (SPLT), forteller Denner, som nylig også presenterte «Connected services» – intelligent kommunikasjon – innen el-mobilitet, som vil gjøre at elektriske kjøretøy i større grad tilpasses massemarkedet.

Bosch inn i ridesharing

Et marked som vokser innenfor connected mobility er ridesharing, eller samkjøring, som omfatter nettjenester og apper for samkjøring samt organisering av kjøretjenester og drosjer.

I 2022 antas det at antallet mennesker som bruker samkjøring vil ha øket til 685 millioner.

I dag er de fleste slike tjenester rettet mot mennesker som tilfeldigvis reiser samme vei, eller som ønsker å bestille en reise spontant; selskaper og pendlere har ikke stått spesielt i fokus. Dette er stikkordet for SPLT, som nettopp ble kjøpt opp av Bosch. ▶



My plattform

Det amerikanske startup-selskapet har utviklet en plattform som bedrifter, universiteter og andre offentlige instanser kan benytte for å organisere samkjøring for sine ansatte.

Denne B2B-tilnærmingen er beregnet for pendlere: SPLT-appen gjør at folk kan kjøre sammen til arbeidsplassen eller studie-stedet. En fordel ved at kollegaer kjører sammen, er at man ikke behøver å sette seg i bilen sammen med fullstendig fremmede mennesker.

I løpet av få sekunder finner en algoritme en samkjøring som passer, og beregner den raskeste ruten avhengig av trafikkforholdene.

Den beregner hvor mye tid som går med til å koordinere avgangssted, avgangstid, best rute og passasjerer. Deling er bra for humøret, for lommeboka og for miljøet. Bedrifter kan også bidra til å redusere antallet biler i trafikken.

– Connectivity er en måte å tenke nytt på. Ikke bare om bilen, men hvordan vi bruker transportmidler generelt, sier Denner i Bosch.

Digitale tjenester for el-kjøretøy

COUP er et datterselskap av Bosch som siden 2016 har leid ut el-mopeder i Berlin. Etter at firmaet introduserte el-mopeddeling i Paris i fjor, vil de nå lansere tjenesten i Madrid i år. Dette kommer til å øke det totale antallet el-mopeder til 3 500.

– Digitale tjenester kommer til å øke bruken av el-kjøretøy, sier Denner.

På IoT-konferansen i Berlin for kort tid siden presenterte Bosch «system!e», et system for elektriske motorkomponenter med intelligent kommunikasjon og nye serviceløsninger for el-biler. Til dette formålet har Bosch forbundet el-kjøretøy med Bosch Automotive Cloud Suite.

Selskapet utvikler nettbaserte tjenester på grunnlag av slik interaksjon. I fremtiden kommer el-biler til å vite nøyaktig når de går tom for strøm, men også hvor de kan lades opp igjen.

Slutt på rekkeviddeangst

Mange bilkjøpere velger ikke elektrisk fordi de er bekymret for om de kommer til å bli stående langs veien med tomt batteri. Det



er dette problemet system!e er utviklet for å takle.

Fordi el-bilen er tilkoblet en sky, kan systemet vise en utvidet beregning av rekkevidde. En algoritme tar hensyn til aktuell batteristatus, strømforbruk på grunn av oppvarming eller luftkjøling, bilførerens kjørestil, og informasjon om omgivelsene, under beregningen.

Dette inkluderer også aktuell trafikk-situasjon og topografiske data for ruten. Basert på denne informasjonen kan systemet beregne kjøretøyets nøyaktige rekkevidde.

På lengre turer med elbil suppleres den utvidede beregningen av rekkevidden med en «ladeassistent». Denne tjenesten vet hvor alle ladestasjoner befinner seg på en gitt rute, for eksempel fra München til Hamburg, slik at den kan planlegge nødvendige pauser når batteriet må lades opp. Den tar seg også av betalingen.

Takket være ekstra informasjon om for eksempel restauranter, kafeer og shoppingmuligheter kan bilføreren slappe av og utnytte ladetiden på en god måte.

Lading i smartboliger

En tredje tjeneste tar seg av opplading av kjøretøyer i smartboliger, og hjelper til å optimalisere strømforbruket. Dette integrerer bilen i smartboligens strømnett – for eksempel kan bilbatteriet supplere den stasjonære energilagringen i husets solcellesystem.

I løpet av dagen tar bilen opp energi-overskuddet fra solcellene, og tilbakefører det om natten ved behov.

– For Bosch er mobilitet mye mer enn bilbruk. Vi har bred teknologisk ekspertise på mange fagområder. Dette setter oss i stand til å utvikle og benytte intelligente systemer på tvers av applikasjoner, sier Denner. ■



«Det viktigste er å beskytte sikkerhets-kritiske systemer som bremsene.»

Vil sikre bilene mot HACKER-ANGREP

En rekke tiltak er allerede på plass for å unngå at fremtidens oppkoblede biler skal utsettes for dataangrep som kan påvirke sikkerhetssystemene.

Trenden mot stadig mer digitalisering, oppkobling og autonom kjøring, betyr at biler blir en del av «tingenes internett». Samtidig er biler allerede potensielle mål for angrep fra hackere, og derfor er datasikkerhet og sikring av komponenter et viktig tema i hele bilbransjen.

Målet er å beskytte biler mot dataangrep, og det viktigste er å beskytte sikkerhets-kritiske systemer som bremsene.

For å nå Vision Zero-målet om en ulykkesfri veitrafikk er det nødvendig at bilene og infrastrukturen kan snakke med hverandre gjennom digitale kanaler. Dette kan imidlertid potensielt også åpne døren for hackere, og betyr dermed at systemene ikke bare må være funksjonsmessig trygge, men også resistente mot utvendige angrep.

Dette er bakgrunnen for at Continental bruker cyber-sikkerhetsteknologi for å sikre seg mot mulig dataangrep i både sikkerhets-kritiske komponenter, og i sine produktionsfasiliteter.

– Våre eksperter jobber med å løfte sikkerheten, og sikre våre systemer mot hackerangrep. Dette er avhengig av sikkerheten i våre produksjonsanlegg, og vi har allerede gjort våre første produksjonslinjer klare til å integrere cybersikkerhets-funksjoner i produktene, sier sjef for Vehicle Dynamics-divisjonen i Continental, Felix Bietenbeck.

– Sikkerhet påvirker alle komponentene i en bil, og det er grunnen til at ikke bare kommunikasjonssystemene, men også – og særlig – sikkerhetssystemer som bremses må beskyttes, fortsetter han.

Hackere har en lang rekke ulike motiver. Datatyveri, finansielle motiver og omdømme er tre eksempler. På bakgrunn av dette styrker Continental beskyttelsen med tanke på alle angrepsformer, og innfører sikkerhetsløsninger i flere sjikt.

Først er de individuelle elektroniske systemene beskyttet, deretter er kommunikasjonen mellom de interne systemene

beskyttet, som et tredje lag er kjøretøyets eksterne tilkoblinger beskyttet, og til slutt er databehandlingen utenfor bilen beskyttet når det kommer til tyveri og manipulering.

Alle fremtidige produkter fra Continental vil være utstyrt med kryptografiske funksjoner som gjør det mulig å legge inn sikkerhetsnøkler.

Disse genereres individuelt for hvert produkt, og sørger for at hver enkelt bil er sikret best mulig. Selv om én bil skulle bli hacket, vil ikke hackerne få tilgang til andre biler.

– Disse nøklene kan bli brukt til ulike ting, men kan, i likhet med PIN-koden på telefonen din, ikke leses utenfra, forklarer leder for cybersikkerhet i Continental, Dennis Kutsche.

Datasikkerhet er imidlertid ikke et rettferdig spill. For mens Continental må holde øye med en lang rekke systemer, trenger hackerne bare å identifisere én eneste svakhet.

– Det er som et evigvarende kapp løp mellom oss som prøver å sikre systemene, og de som prøver å bryte seg inn. Derfor er det ekstremt viktig å handle så fort som mulig når man identifiserer svakheter, sier Kutsche.

På bakgrunn av dette har Continental innført et hendelsesstyringssystem. Dette er en ekstra sikkerhetsmekanisme som reagerer umiddelbart ved et eventuelt angrep. Dette er utviklet av det israelske datasikkerhetsfirmaet Argus Cyber Security som Continental kjøpte opp i fjor høst, og gjorde til en del av Elektrobit. ■

Endringer i billakkerings



Holgers AS er en ledende leverandør av lakkeringsanlegg og annet utstyr til billakkeringsverksteder, og føler daglig bransjen på pulsen. Vi har tatt en prat med Asgeir Elvstedt og Rune Sørensen hos Holgers for å få en ide om hvordan de ser på den fremtidige utvikling i bransjen.

AV **BJØRN G. LARSEN**

Bilbransjen er i rask endring. Antallet elektriske biler forventes å øke betydelig i årene som kommer. Slike biler krever færre verkstedtimer til service og reparasjoner. Bransjen må derfor jakte på andre områder for inntjening.

Skade og lakk, sammen med smart repair og bilpleie, er eksempler på mulige fremtidige områder for inntjening. Sannsynligvis vil disse områdene bety mer og mer for bilbransjen i fremtiden.

Markedet for lakkeringsarbeider

Tar vi utgangspunkt i forsikringsselskapene statistikk ser vi at det gjennom mange år har vært en jevn økning i antallet bilskader. På årets skade/lakk konferanse ble det presentert en prognose som antydte at denne trenden vil bli brutt når vi kommer til 2025. Deretter antar man at det vil bli en nedgang i antallet bilskader.

- Selv ikke biler med de mest moderne sikkerhetssystemer vil unngå skader, slår Elvstedt fast.
- Det er mulig antallet skader som forsikringsselskapene

bransjen



Rune Sørensen og Asgeir Elvestedt.

registrerer vil synke. Det oppstår imidlertid et stort antall småskader som ikke blir betalt av forsikring. Biltettheten øker, og parkeringsplasser og parkeringshus er trange for moderne biler.

Høye egenandeler og tap av bonus kan være grunner til at man ikke alltid bruker forsikringen i slike tilfeller. Jeg tror derfor at antall slike skader vil øke i årene som kommer.

En bransjestruktur i endring

– De siste 20-30 årene har billakkeringsverkstedene blitt større. Samtidig er det blitt færre av dem. Lokale bilforhandlere har gått sammen og etablert lokale bilskadesentra. Dette har i stor grad bidratt til å rettferdiggjøre større investeringer. Samtidig har stordriftsfordelene bidratt til større effektivitet.

Tradisjonell reparasjon av en bilskade er dyrt, samtidig som vi ser at dagens bileiere ikke ønsker å kjøre rundt med små



Kabiner hos Bertel O. Steen Bilskade AS i Oslo fyres med fjernvarme fra fjernvarmeanlegget på Brobekk.



Daisy Wheel automatisk lakkblanding

lakkskader. En bileier ser etter den billigste type utbedring av en lakkskade samtidig som han ikke har en profesjonell bil-lakkerers kritiske blikk på reparasjonen.

Dette har bidratt til at en ny type lakkeringsjeneste har vokst frem, gjerne i forbindelse med forskjellige typer bilpleie. Det er vedtatt at bilpleie skal innføres som et nytt fag, og at smart repair skal inngå som en del av dette faget.

Dette vil sikkert bidra til økt interesse for denne typen virksomhet. ▶

Nye aktører

– Tidligere ble smart repair markedet dominert av aktører med lite kunnskap om lover og regler, sier Sørensen. Dette er i ferd med å endre seg. I denne sammenhengen har Smart Repair veiledningen hatt en gunstig effekt.

Aktørene har fått en klarere ide om hvilke krav lovverket stiller. De fleste er innstilt på å følge gjeldende lover og regler.

Vi ser at flere og flere av de som arbeider i dette markedsegmentet anskaffer lakkeringskabiner. De ønsker å lakkere større flater enn det som kan defineres som tradisjonell smart repair. Disse aktørene tar uten tvil jobber fra den tradisjonelle del av bransjen.

Vi tror at det i fremtiden vil bli et skille mellom de som lakkerer store og mellomstore skader som krever karosserireparasjoner, og de som lakkerer småskader som ikke krever karosseriarbeid.

Her er det viktig at den tradisjonelle bilbransjen følger med i timen. Hvis ikke kan den gå glipp av betydelige markedsmuligheter. På skade/lakk konferansen i mai kom det frem at 68 % av de frittstående verkstedene tilbyr smart repair mot bare 45 % av merkeverkstedene. Dette kan gi grunn til ettertanke.

Investeringsvilje i bransjen

– Pr. i dag ser det for oss ut som de større bilbransjebedriftene er forsiktige med å ta nye investeringsbeslutninger. Dette er nok midlertidig, og har sikkert noe å gjøre med den generelle usikkerhet som for tiden råder i bransjen.

De mindre bransjeaktørene har på den annen side vist seg mer villige til å investere. De er på den annen side mer kostnadsbevisste. Man kan gjerne si at de ikke velger de mest avanserte løsninger.

De kjøper stort sett enklere kabiner som ikke er rigget for høyt produksjonstempo. Noen kjøper brukte kabiner og tror de har gjort et varp, noe som sjelden er tilfelle. Med nødvendige tilpasninger og installasjon kan sluttregningen fort bli foruroligere høy.

Hva slags utstyr velges?

– I dag har kunder som skal anskaffe lakkeringskabiner valget mellom tre forskjellige fyringsmedier, fortsetter Elvstedt.

– For noen år tilbake var oljefyrte kabiner det mest vanlige. I dag er det skapt usikkerhet med hensyn til bruk av mineralolje. Fra 1.januar 2020 trer forskrift om forbud mot bruk av mineralolje til oppvarming av bygninger i kraft.

Så langt vi kjenner til omfatter forskriften ikke bruk av mineralolje til oppvarming av lakkeringskabiner.

Hva som vil skje i fremtiden vet vi ikke. For mange vil det nok være upraktisk å fyre kabinen med olje når man ikke kan bruke olje til oppvarming av lokalene.

Pr. i dag er nok direkte fyrte kabiner med gass mest vanlig. Gass har imidlertid en ulempe. Et gassanlegg er dyrt, og det stilles strenge krav til kontroll og vedlikehold.

TRENDER I BILLAKKBRANSJEN:

FÆRRE OG STØRRE BIL-LAKKERINGS-VERKSTEDER.

LOKALE BIL-FORHANDLERE ETABLERER FELLES BILSKADE-SENTERE.

SMART REPAIR TAR JOBBER FRA DEN TRADISJONELLE BRANSJEN.

BILPLEIE SKAL INNFØRES SOM NYTT FAG.

ØKNING I ANLEGG MED FJERNVARME.

NYE BINDE-MIDLER TØRKER RASKERE.

UV-TØRKNING VINNER FREM.

AUTOMATISK LAKKBLANDING GIR NØYAKTIGE BLANDINGER.

Det tredje fyringsmediet er fjernvarme. Det ligger klare politiske føringer i at fjernvarme skal brukes i størst mulig utstrekning. I dag er fjernvarme tilgjengelig i så godt som alle norske byer av noen størrelse. Av de anleggene vi har levert den siste tiden er omtrent halvparten fyrt med gass og halvparten med fjernvarme. Vi tror antall lakkeringsanlegg med fjernvarme vil øke i fremtiden.

Nye bindemidler gir hurtigere produkter

– En annen faktor som vil påvirke bransjen, er utviklingen av nye og raske bindemidler. Det leveres i dag klarlakk som tørker på 5 min. ved 600 og som er monteringsklare 15 min. etter nedkjøling.

UV-tørring vil også bli mer og mer aktuelt i fremtiden. Med UV-LED lamper og moderne UV-klarlakk kan tørketiden komme ned i 2 sekunder! Med håndholdte lamper vil det ikke lenger være noe problem med tørring av kanter og falser.

Dagens UV-produkter er gjennomskinnelige. Dette er en betingelse for at tørringen kan gå så fort. UV-strålene må trenge inn gjennom hele lakksjiktet. Det betyr at det er vanskelig å utvikle UV-produkter med høyt innhold av pigmenter og fyllstoffer. For tørring av fyllere og sparkler vil nok IR i lang tid fremover være den raskeste tørkemethoden.

Automatisk lakkblanding på vei inn

– Farger som ikke passer har alltid vært et problem i billakking, slår Sørensen fast. Riktig fargeblanding på vekt krever stor konsentrasjon og gir mange stramme muskler. Det kan lett føre til muskel- og skjelettlidelser.

Lakkleverandørens datasystemer knyttet til vekten kan avsløre mange uøyaktige blandinger. Mange ganger er det kun ørsmå mengder som skal tilsettes. Derfor har vi stor tro på automatisk lakkblanding.

Vi representerer Daisy Wheel, så vidt oss bekjent den eneste automatiske lakkblandingmaskin på markedet. Dagens Daisy Wheel er noe helt annet enn den første modellen som ble introdusert. Det har hele tiden forgått en kontinuerlig utvikling av teknologien.

Pr. i dag har vi ca. 15 enheter i drift på det norske markedet. Maskinen koster en del, men beregninger har vist at den er lønnsom – og ikke bare for store verksteder.

Vi diskuterte Daisy Wheel med et mindre verksted. Eieren var overbevist om at dette ikke var noe for ham. Ved å legge inn sine egne tall i vår datamodell ble han overbevist om det motsatte. For å få ut alle fordelene med Daisy Wheel er det imidlertid nødvendig å legge opp arbeidet på riktig måte. Først da kan man ta ut de økonomiske og driftsmessige gevinstene. ■

LAUNCH X-431 EURO TAB

DET ER DENNE ALLE SNAKKER OM

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



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

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

Norsk teknisk support online med ett tastetrykk.

Daglig oppdatering av testeren med ett tastetrykk.

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

Norsk Verktøyteknikk AS

Storeåsen 56A, 1257 Oslo, NO 991 417 028, Tlf: 22 75 20 00

www.norskvtt.no

VELG ET KONTROLLERT VERKSTED

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

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

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

Det grønne punktet står for trygghet for kundene og kvalitet.



Takk for at du velger et kontrollert bilverksted.

Vi dekker store deler av Norge med våre kontrollører



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

Ønsker du å vite mer?

Kontakt oss:

post@kbv.as
www.kbv.as





NSB med 250 el-bybiler i Oslo

Med 250 elektriske Renault ZOE rullende i bybildet i Oslo i årene fremover, blir det franske merket svært godt synlig.

– Vi er stolte og ydmyke over at NSB-konsernet valgte vår ZOE til denne elektriske satsningen på bybiler i Oslo.

Utover at selve avtalen er en av de større flåteavtalene som noen gang er skrevet hos oss, vil avtalen også ha stor symbolverdi som en del av Oslos elektriske transportløsning de kommende årene, sier adm. direktør i Renault Norge, Nils-Henrik Holmen.

– Som markedsleder på elektriske kjøretøyer i Europa er slike avtaler svært viktige for Renault, også med tanke på at vi de kommende årene skal være en ledende aktør innen elektriske transportløsninger, både innenfor privat, næring og offentlig transport, fortsetter han.

NSB med bildeling

NSB har inngått en franchiseavtale med det danske selskapet GreenMobility, som allerede tilbyr en tilsvarende tjeneste i København med 400 bybiler. Også her er Renault ZOE valgt.

Sjekk appen

Etter å ha registrert seg i appen, vil man få en oversikt over hvor det til enhver tid står en ledig ZOE. Man kan da reservere nærmeste bil, låse den opp med appen, og kjøre hvor som helst. Når turen er over, parkeres bilen innenfor en definert parkeringssone.

I Oslo vil denne parkeringssonen trolig dekke området innenfor Ring 3, foruten noen utvalgte områder lenger unna

GREENMOBILITY Siden oppstart har GreenMobility spart København for 650 tonn CO2 med sin elektriske bilpark, som teller 400 Renault ZOE.

– Det er gledelig at vi har fått Norge og NSB med på laget. Vi tror etterspørselen etter bærekraftige bybiler vil fortsette å øke i Europa. Urbanisering, det grønne skiftet, delingsøkonomi og ny teknologi legger til rette for at vi kan reise på en helt annen måte, sier Torben Andersen, Adm. direktør i GreenMobility.

RENAULT er markedsleder på elbil i Europa med sitt utvalg av elektriske kjøretøyer. I tillegg til Renault ZOE, finnes også varebilene Renault Kangoo ZE, Renault Master ZE (foreløpig ikke i salg i Norge) og Renault Twizy.

RenaultGruppen har annonsert at de skal tilby 12 elektrifiserte, hvorav 8 hel-elektriske bilmodeller innen 2022.

sentrum. Det vil bli «hotspots», som er reserverte parkeringsområder med lademuligheter, forskjellige steder i byen. I tillegg vil man kunne parkere på offentlige parkeringsplasser som ikke har tidsbegrensning.

For å leie en bybil betaler man per kjørt minutt, alternativt for en hel dag, eller for 20 timer i måneden.

Driften av bybilløsningen vil bli ivaretatt av Nettbuss, som vil være ute i gatene for å flytte, lade og vaske bilene.

NSB satser elektrisk

Avtalen er et resultat av NSB-konsernets satsing på elektrisk mobilitet og dør til dør-tjenester.

– Vi gleder oss til å gi Oslo-beboerne et helt nytt tilbud, og håper bybilene – kombinert med kollektivtransport – kan være et bidrag til å løse noen av transportutfordringene i hovedstaden, uttaler Synne Homble, konserndirektør mobilitet og strategi i NSB-konsernet.

– Vårt valg av bilmodell var basert på mange ulike kriterier, som for eksempel rekkevidde, størrelse og kvalitetsopplevelse. I tillegg har den valgte modellen allerede vist seg svært driftssikker i tilsvarende tjeneste i København, og det var selvsagt ingen ulempe, sier Homble.

Interesse for å ta i bruk bybilene kan meldes allerede nå på nsb.no/bybil. ■



CMC Spray booths

Stolt Italiensk produsent med
over 40 års erfaring

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

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

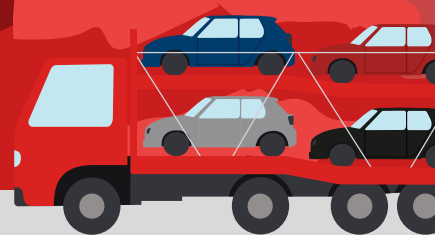
For mer informasjon; besøk oss på www.holgers.no
eller ring oss på tlf. 33 43 02 00



+47 33 43 02 00 Holgers AS
post@holgers.no Andebu Næringspark
www.holgers.no Skjelland NO-3158 Andebu

VIKING INTRODUSERER EFFEKTIV LOKALTRANSPORT

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



For nærmere info – kontakt oss i dag:

kjell.rese@vikingredning.no, tlf.: 900 39 270. www.vikingredning.no

VIKING



Her er Stian Åsegg (t.u) og Rolf Arne Skjærvik hos Toyota Nordvik. Foto: NHO Service og Handel.

NORDVIK KÅRET TIL ÅRETS RINGER I VANNET- BEDRIFT

For 18 måneder siden startet Ringer i Vannet-eventyret for Nordvik-konsernet. I løpet av denne tiden har titalls personer fått arbeidstrening, og 10 personer er blitt ansatt hos Nordvik gjennom ordningen. Nå er Nordvik kåret til årets Ringer i Vannet-bedrift, og prisen ble delt ut på NHOs HR-dag i Oslo i slutten av september.

Ringer i Vannet kobler – i tett samarbeid med lokale tiltaksbedrifter – mennesker med hull i CV-en med NHO-bedrifter. Hvert år bidrar Ringer i Vannet sterkt til at over 2.000 personer får jobb i NHO-bedrifter. 80 prosent av de som får prøvd seg, får varige ansettelse.

Årsaken til at Nordvik-konsernet stikker av med årets Ringer i Vannet-pris er deres engasjement for ordningen, antall personer som har fått arbeidstrening, og hvor mange de har ansatt. De har også bygget videre på konseptet sammen med Bodø Industri, hvor enda flere mennesker får en sjanse til å prøve seg ut i arbeidslivet.

I tillegg har de nå fått på plass en egen fagskole.

– Dette er svært gledelig. Samarbeidet med Ringer i Vannet har gjort inntrykk på oss, og det har ikke bare endret meg



«De var så snille og ga meg en mulighet til å prøve, så jeg kunne vise at jeg får til ting.» STIAN ÅSEGG



Christian Nordvik, daglig leder for Nordvik-konsernet.

som person, men også en hel bedrift med ringvirkninger inn i organisasjonen, sier Christian Nordvik, daglig leder for Nordvik-konsernet.

Stian Åsegg ble starten på Ringer i Vannet-eventyret for Nordvik-konsernet. Det lokale initiativet har spredt seg til alle 20 bilforretningene, og konsernet er altså nå kåret til Årets Ringer i Vannet-bedrift.

I 2011 var Stian Åsegg involvert i en trafikkulykke som



Roger Strand og Børge Bøyum ved Bodø Industri.

skulle snu opp-ned på livet hans. Han ble alvorlig skadet, og veien tilbake til arbeidslivet var tøff. Men gjennom Arbeids & Inkluderingsbedriften Reko, og NHO-prosjektet Ringer i Vannet, fikk han sjansen hos Nordvik i Namsos.

– De var så snille og ga meg en mulighet til å prøve, så jeg kunne vise at jeg får til ting. Selv om kroppen ikke henger helt med, så er hodet på plass, sier Åsegg, som har ett år igjen som lærling hos Nordvik før han får fagbrev i reservedelsfaget. ►

Åsegg har fysiske plager etter ulykken, blant annet vil den ene armen hans trolig aldri bli bra igjen.

– Det å kunne gjøre noe konstruktivt er viktig. Man kommer ingen vei med bare å sitte hjemme og synes synd på seg selv, sier han.

I Namsos var det Arbeid- & Inkluderingsbedriften, Reko, som tok initiativ for å få til en avtale med Nordvik.

– Stian var litt frustrert da han kom til oss fordi han hadde gått en stund uten jobb, men gjennom noen samtaler fant vi ut at han var veldig interessert i bil. Da kom vi frem til at det å jobbe på delelager kunne være noe for ham.

Vi tok kontakt med Nordvik, og de valgte å si ja til en prøvetid med Stian. Det har vært et svært godt samarbeid, hvor tre personer har fått sjansen der, sier Kjell Bjørnar Vestnor, jobbkonsulent i Reko i Namsos.



Jobbkonsulent Kjell Bjørnar Vestnor, Reko.

Har ikke angret

Driftsleder hos Nordvik i Namsos, Rolf Arne Skjærvik, innrømmer at han var litt skeptisk til Ringer i Vannet i starten.

– Dette er ikke den tradisjonelle måten å rekruttere folk på, men vi valgte å si ja til Stian. Det har vi ikke angret på i det hele tatt. Det viser hvor feil jeg og vi i fellesskap kan ta, sier Skjærvik.

– Jeg tror mange tenker at de plukker fra øverste hylle ved å ansette personer som har perfekt CV, men da ekskluderer vi mennesker som er helt fantastiske.

Det med moral og lojalitet er noe som må ligge i en person, og det er det vi har opplevd å få med Ringer i Vannet. De har et så stort ønske om å komme i jobb og bidra, så da får man ansatte som virkelig er på øverste hylle, legger han til.

Norges Bilbransjeforbund gratulerer så mye med prisen! ■

DET STARTET I 1960

I 1960 startet Magnar og Elsa Nordvik en bilforretning i Bodø. Siden den gang har det vokst til 20 driftsenheter i Trøndelag, Nordland og Troms med i alt 253 ansatte. Nordvik har alltid hatt fokus på arbeidsinkludering, men samarbeidet med Ringer i Vannet har gitt ytterligere ringvirkninger. De har blant annet fått et tett samarbeid med Arbeid- & Inkluderingsbedriften, Bodø Industri, og har i år fått på plass egen fagskole.

– Det som er fascinerende med ringer, er at du klarer ikke helt å stoppe dem. De har en tendens til å ta styringen litt selv, sier Nordvik, som hyller både de ansattes innsats og samarbeidet med Bodø Industri om arbeidsinkludering.

– Det at man kobler nettverkene sammen; arbeidsgivere, arbeidstakere og Arbeid- og Inkluderingsbedrifter, er gull verdt, sier han.

– EN PRIS SOM BETYR VELDIG MYE FOR OSS

– Rekrutteringsfilosofien til Nordvik baserer seg på vår kultur og historie, der respekt for mennesket og kontinuerlig forbedring er grunnstammen i alt vi gjør.

Helt siden Elsa og Magnar etablerte Nordvik i 1960 har vi satset bevisst på yrkesopplæring og rekruttering, sier daglig leder Christian Nordvik i en kommentar til Bilbransjen.

– Et av våre satsningsområder er samarbeidet med Ringer i Vannet og lokale attføringsbedrifter. Her får vi en unik mulighet til å delta i den nasjonale dugnaden om å skape arbeidstakere, der målet er å etablere inkluderende læringsarenaer hvor alle kan få prøve seg, også de som trenger en hjelpende hånd.

– I oktober 2018 ble vi kåret til «Årets Ringer i Vannet-bedrift» blant 2.500 medlemsbedrifter i Ringer i Vannet.

Dette er en pris som betyr mye for oss, og som hver enkelt i Nordvik kan være stolt av. Ikke minst har lokale driftsledere og tekniske ledere på våre 20 driftsenheter lagt ned solid innsats og engasjement i inkludering og tilrettelegging.



Christian Nordvik

Det som har vært viktig for oss i dette samarbeidet er hvordan bedrifter og organisasjoner er nødt til å samarbeide, og at nettverkene må snakke sammen. Målet vårt som medlemsbedrift er ikke om en kandidat skal ut i jobb, men når og hos hvem, og det er akkurat det som er forskjellen fra ord til handling.

– Jeg blir stolt når jeg ser at flere av neste generasjons talenter som du skrev om i Bilbransjen for fem år siden, i dag er i ledende stillinger i Nordvik-konsernet.

I tillegg til samarbeidet med Ringer i Vannet, har vi nylig etablert en egen fagskole i Nordvik for å styrke lærlingesatsningen. Gjennom Nordvik Fagskole skal vi sammen med neste generasjons lærlinger bygge en inkluderende læringsarena, og jobbe kontinuerlig med fremtidens utfordringer.

– I september 2018 samlet vi lærlingene i Bodø for kickoff med Nordvik Fagskole. Her fikk de besøk av den mestvinnende sjåføren i Formula Drifts historie, Fredric Aasbø, som fikk æren av å lansere lærlingenes nye Toyota GT86. Den nye racer bilen, som lærlingene i Nordvik selv har bygget, er et verktøy for både opplæring og rekruttering hvor de får trene både teori og praksis fra læreboka.

Fredric Aasbø har reist verden rundt og fulgt mange internasjonale prosjekter, men aldri hadde han vært med på at et bilprosjekt hadde fungert på første forsøk slik som det gjorde under lærlingesamlingen. Og her må jeg innrømme at jeg synes det er ekstra gøy å høre at det var nettopp fagkompetansen «Yrkesfag fra distriks-Norge» som sammen klarte dette, slutter Christian Nordvik.

NHOs FAGOPPLÆRINGS- PRIS TIL GUMPEN GRUPPEN

Norsk bilbransje har i flere årtier vært nødt til å sette mennesker og kompetanseutvikling i fokus. På den ene siden på grunn av den rivende teknologiske utviklingen, og på den andre siden en til tider vanskelig rekrutteringssituasjon.

September har i så måte vært en fantastisk måned for norsk bilbransje, hvor to av NBFs beste medlemsbedrifter har blitt hedret med priser for sitt møysommelige, engasjerte og langsiktige arbeid med mennesker og kompetanse!

Begge disse prisene utdeles en gang per år, og alle bransjer i Norge er med i vurderingene før en vinner kåres. Det betyr at bilbransjen har tatt storeslem og utkonkurrert alle andre bransjer i norsk næringsliv to ganger i løpet av en uke: Ikke bare fikk Nordvik-konsernet Ringer i vannet-prisen, men bilkonsernet Gumpen Gruppen i Kristiansand ble hedret for sin innsats for yrkesfag.

NHOs fagopplæringspris 2018 tildeles «en fremragende ambassadør for fagopplæringen», som det heter i statuttene. Juryen, som består av fagopplæringsekspertter fra NHO og NHOs lands- og bransjeforeninger, har kommet frem til vinneren ved nøye vurdering av en rekke gode kandidater.

Gumpen Gruppen er et tradisjonsrikt familieeid bilkonsern som år etter år gjør det lille ekstra for å utdanne morgendagens bilmekanikere. Daglig leder, Per Helge Gumpen, er styreleder i



Per Helge Gumpen mottar NHOs Fagopplæringspris 2018. Her er han flankert av Jan Tore Sanner (t.v.) og fungerende NHO-sjef Ole Erik Almelid. (Foto: NHO)

Bilbransjens opplæringskontor Sør. Det er han fordi han brenner for bilfagene, noe som er synlig i bedriftens forretningsfilosofi. Den er langsiktig, den er fleksibel og den legger vekt på faglig utvikling og trivsel. Slikt gir resultater.

– Dette er en stor dag for NHO, Sørlandet, bilbransjen og for alle bedrifter som satser på lærlingemodellen, sier fungerende NHO-sjef Ole Erik Almelid.

– Vi gratulerer Gumpen Gruppen med prisen!

Official Team Supplier

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

Hi-TEC Performance Classic

An Axalta Coating Systems Brand

Spies Hecker
Niils Hansens Vei 7
0667 OSLO
www.spieshecker.no



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

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

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

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

Spies Hecker – helt enkelt nærmere





★ OSLO ★ MOTOR SHOW

FOLIE GIR EN SPESEIELL EFFEKT.



EN MESSE FOR ENTUSIASTER!



BILER KLARE FOR KONKURRANSE.



AVANSERT LAKKERING.



EN SKIKKELIG OLDTIMER!



FREDLYS ASTON MARTIN TIL CA. 9 MILLIONER – EKS. AVGIFTER.

Mange beskriver Oslo Motorshow som årets begivenhet for bilinteresserte. Her kan man virkelig glede seg over biler av alle årganger. Mange er omhyggelig restaurert og lakkert. I tillegg får man lukten av bensin og svidd gummi.

AV **BJØRN G. LARSEN**

– Årets utstilling er den niende i rekken, forteller Roy Hovdan, presseansvarlig for Oslo Motorshow 2018. Målgruppen er bilentusiaster, og dem er det tydeligvis mange av.

Den første utstillingen trakk drøyt 22.000 besøkende. De tre siste årene, inklusive i år, har besøkstallet ligget over 40.000.

– Vi har 30.000 m² til disposisjon innendørs. I tillegg har vi 7.000 m² utendørs. Her har vi rigget opp en skikkelig rallybane med tribuner og alle nødvendige sikkerhetsforanstaltninger.

Det har heller ikke manglet på interesse fra utstillernes side. En rask gjennomgang av utstillerslisten viser hele 185 deltagere. I tillegg stiller privatpersoner ut en rekke biler.

Bilen i fokus

Det dreier seg her ikke om vanlige biler som vi ser hver dag. Her stilles det ut nyere og eldre biler som er restaurert, lakkert og polert av ivrige eiere, og det konkurreres om premier i en rekke forskjellige klasser. Mange av bilene som er utstilt er Amcars, men det dukker også opp europeiske og japanske biler innimellom.

Audi viste frem sin nye Audi e-tron. Her var interessen stor. Det var sannsynligvis den første muligheten det brede publikum hadde til å ta bilen i øyensyn.

En annen publikumsmagnet var milliardæren Arne Fredly's to nye superbiler. Den ene en McLaren Senna med 800 hk. Den er kun bygget i 500 eksemplarer, til en pris på ca. 8 mill. kroner før avgifter. Den andre en Aston Martin Vanquish Zagato Speedster med 604 hk. Pris ca. 9 millioner uten avgifter. Denne er for øvrig kun bygget i 28 eksemplarer. Her er det nok mer snakk om samlerobjekter enn om bruksbiler.

Mange merkeklubber

Amcars har en høy stjerne hos bilentusiaster. På Oslo Motorshow var hele seks Amcar klubber representert.

I tillegg til å vise frem en rekke flotte biler, arrangerte American Car Club of Norway en bilhobbykonferanse i forbindelse med messen. Ca. 100 interesserte deltagere deltok på denne konferansen.

I tillegg til amcar-klubbene deltok en hel rekke andre merkeklubber som f.eks. BMW Car Club of Norway, Klubb Alfa Romeo Norge og Volvo Car Club of Norway.

Totalt var over 20 merkeklubber representert. Ingen skal si at bilfansen ikke er godt organisert! ►



HVA MED EN MINIHUMMER?

Hva med en Minihummer?

Har du alltid ønsket deg en Hummer, men synes den har vært for stor, for dyr og for dyr i drift? Fortvil ikke, selv om produksjonen ble nedlagt i 2010, kan du i dag få ønsket oppfylt og kjøpe deg en splitter ny Hummer.

Riktignok vesensforskjellig fra den originale Hummer, men likevel en Hummer. Minihummer er liten, lett og miljøvennlig. Den er elektrisk og er klassifisert som mopedbil. Topp hastigheten er 45 km/t, og rekkevidden er oppgitt til 130 km.

Med andre ord en bil som skiller seg ut fra de fleste andre biler på utstillingen. Bilen er oppgitt å være bygget på lisens fra GM, og finnes i flere forskjellige modeller. Skulle du være interessert er det bare å kontakte den svenske importøren.

Bygg din egen bil!

De fleste av oss er fornøyd med de bilene bilforhandlerne tilbyr. Noen ønsker seg imidlertid noe helt spesielt og bygger sin egen bil. Det er faktisk mulig etter at de nye forskriftene om amatørbygg trådte i kraft. Utgangspunktet er gjerne et av de mange byggesettene som finnes på det amerikanske markedet.

John Lien og seks andre karer har grepet denne muligheten. Byggesettet her har som utgangspunkt Ford Convertible 1937-modell, selv om det knapt er en eneste del som er produsert av Ford. Bilen har fått navnet Ghost of Seven og er lakkert i en iøynefallende flammerød farge.

Farger er viktig

På Oslo Motorshow fikk man demonstrert to måter å tenke på når det gjelder lakkering av eldre biler. Den ene er bruk av moderne farger og effekter på restaurerte biler. Den andre er å være tro mot originallakkeringen.

Når det gjelder effektlakker er det et utall varianter å velge mellom. Alt fra tradisjonelle to-sjikt-lakkeringer og perlemorseffekt til flersjikt-lakkeringer med de mest utrolige effekter. Eller kanskje biler belagt med folie?

Alle varianter kunne man se på biler som var utstilt på messen.

Mange ønsker å være tro mot den opprinnelige lakkeringen når de restaurerer en bil. Problemet kan ofte være å finne frem til hva som var bilens opprinnelige farge, og hvordan denne blandes.

For å løse problemer av denne typen har lakkprodusenten Glasurit utviklet Classic Car Colors, et omfattende dataprogram som gjør det mulig å finne frem til originalfarger og blandingsreseppter.

Classic Car Colors inneholder mer enn 250.000 farger og 600.000 blandingsreseppter. Her burde det være mulig å finne riktig farge til enhver «classic car».



HOLGER'S HADDE STOR STAND PÅ MESSEN.



MANGE VILLE SE AUDI E-TRON.

OSLO MOTOR SHOW

Tungvogner er med

Oslo Motorshow er ikke bare personbiler og motorsykler. I hall E dominerte de virkelig store kjøretøyene. Her var det ingen tungvogner med kjedelig lakkering i tette farger.

Tungvogner med store flater er en drøm for motivlakerere. Her sto de på rekke og rad som rene kunstverk på hjul. Mange av bilene kunne nok distrahere trafikken der de passerte. Her er det lagt ned mye arbeid i lakkeringen.

Tidene har åpenbart forandret seg. I min tid i lakkbransjen ble lastebiler og trailere lakkert i tette farger. Lakksystemet skulle være billigst mulig. Slik er det åpenbart ikke i dag.

Leverandører til bransjen

En rekke leverandører av alle slag var å finne på messen. De fleste med produkter rettet mot dette spesielle segmentet, som åpenbart er et marked av betydelig størrelse. Her fant man tilbydere av alle typer bilrelaterte varer, fra dekk og bilpleiemidler til blader for bilinteresserte.

– Jeg tror vi er den eneste utstiller som også stiller ut et assortert utvalg produkter til profesjonelle billakkeringsverksteder, forteller Asgeir Elvstedt, daglig leder hos Holgers AS.

– I år er det tredje gang vi deltar med egen stand. Her møter vi hele bredden av bilinteresserte, og vi får kontakt med mange profesjonelle i billakkeringsbransjen.

Dessuten jobber mange av dem som besøker utstillingen på verksteder. De har ofte påvirkningskraft når beslutninger skal tas. Vi stiller blant annet ut en CMC lakkingskabin, Rupes maskiner og kjemikalier for profesjonell bilpleie, samt Fenice-systemet for reparasjon og vedlikehold av skinn og tekstiler. Her tror vi det er et stort uoppdaget marked i bilbransjen.

Billøp i «bakgården»

I «bakgården» var det rigget opp en skikkelig rallybane. Riktignok ikke så lang, men med to rette strekninger og to skarpe kurver og lang nok til at det kunne kjøres om kapp. Det startet biler i en rekke forskjellige klasser, fra go-karts til biler med opp til 1300 hk.

Her fikk man virkelig kjenne lukten av bensin og svidd gummi! ■



SUNN ØKONOMI I AUTORINGEN

Autoringen hadde i 2017 et resultat på ca. 1.700.000 kroner på bunnlinjen. 18 prosent av bilene som ble omsatt kom fra bank og finansiering, mens 84 prosent kom fra forhandlere. Antall solgte biler var 2.199, og selskapet hadde en omsetning på ca. 245 mill. kroner. Salærer utgjorde 9 mill. kroner.

DETTE ER EIERNE:

Autogruppen Norge (10 %)
Bauda as (20 %)
Bertel O. Steen Detalj as (20 %)
Kverneland Bil AS (10 %)
Møller Bil as (20 %)
Volvo Forhandlerforening (10 %)
Finn Philipps (10 %)

Foto: Shutterstock



RASK VEKST FOR BILBRANSJENS EGET AUKSJONSHUS

I løpet av få år vil Autoringen minst firedoble antall biler formidlet. Det som var 1.000 biler i 2015, anslår daglig leder Finn Philipps og styreleder Bernt Jessen til å komme opp i 4.000 - 5.000 biler allerede i 2020. Da er det ingen tvil om bærekraften for det som omtales som «bilbransjens eget auksjonshus».

AV **FRANK WILLIKSEN**

Autoringen i dagens utgave ble etablert i 2010, og har vist seg å bli et meget godt instrument for å hjelpe forhandlere til riktig sammensetning av bruktbilporteføljen.

Målsettingen med selskapet er å styrke merkeforhandlerens stilling i bruktbilmarkedet med en trygg innkjøpskanal som leverer stabilt volum biler over tid, og som bidrar til effektiv «trimming» av forhandlerens bruktbilager.

Autoringen skal være en effektiv kanal

for salg av innbyttebiler og fremmedmerker til både merkeforhandlere og oppkjøpere, med merkevaretilpassede markedsplasser for bilbransjen. Firmaet redistribuerer store volum til riktige markedspriser, og er gjennom deling av ressurser en kostnadseffektiv aktør.

STOR KUNDEBASE

Autoringen skal formidle salg fra merkeforhandlere til merkeforhandlere, fra merkeforhandlere til oppkjøpere, og fra finansieringsselskaper til merkeforhandlere og oppkjøpere, og et viktig mål er

å redusere risikoen for større uønskede svingninger i bruktbilmarkedet.

– I dag har vi en kundebase på 2.800 navn som kjøper biler fra oss, og en stor andel av disse er hyppig i kontakt med oss, sier daglig leder Finn Philipps, som kan fortelle at tre ansatte i fjor håndterte ca. 2.200 salg.

FRA NYE TIL 20 ÅR GAMLE

Alle disse bilene var fysisk innom Autoringens lokaler på Økern. Her står eksterne aktører for klargjøring og takst, før bilene fotograferes og legges ut i auksjonslisten.

– På denne måten har vi full kontroll på prosessen. Vi vet hva vi selger, og hva tilstanden til den enkelte bil er, sier Philipps, som kan fortelle at Autoringen i år vil håndtere ca. 2.500 biler – 300 flere enn i fjor. Dette omfatter alt fra nye inkassobiler til biler som er opptil 20 år gamle. Tyngden er likevel 2 – 6 år gamle biler.

3500 BILER NESTE ÅR

– *Hvordan ser dere for dere utviklingen videre?*

– Vi regner med å nå 3.500 – 4.000 biler i 2019, og deretter 4.000 – 5.000 biler i 2020.

– *Hva skal ligge til grunn for en så sterk vekst?*

– Vi har et bruktbilmarked som er kolossalt stort, og vi ser at stadig flere merkeforhandlere heller bruker oss enn å selge for billig til oppkjøpere.

Vi vet dessuten positivt at flere store aktører i dette markedet vil øke sin aktivitet hos Autoringen fremover.

På bakgrunn av dette er 3.500 biler neste år et realistisk mål, men selvsagt må veksten styres av både tilbud og etterspørsel. Uten en god balanse mellom tilbydere og kjøpere kan økonomien ved rask vekst bli utfordrende, sier Bernt Jessen, som legger til at Autoringen de siste tre årene har tjent penger, og har «penger på bok».

ØKER MED ÉN ANSATT

– Dette betyr ikke at selskapet sitter med en stor pengebølge. Vi skal være et service-selskap for eierne våre. Derfor er det selvsagt ikke noe mål for oss å tjene 10 millioner på bunnlinjen hvert år, men drive sunt økonomisk.

Med vekst trengs det også kapital for å håndtere veksten og finansiere den på en fornuftig måte, sier han videre.

Selv om det legges opp til et kraftig hopp i antall biler neste år, husholderer Autoringen fornuftig bemanningsmessig: Det kommer en ny ansatt for å styrke laget fra 1. januar.

KAN BLI FOR TRANGT

– *Få mennesker må håndtere store antall biler?*

– Det meste handler om system og effektivitet, og outsourcing til dyktige leverandører for oppgaver vi ikke nødvendigvis må gjøre selv. Vi ønsker å gjøre avstanden mellom kjøper og selger kortest mulig, og da er effektivitet en viktig nøkkel.

Den store utfordringen neste år er at det kan bli for trangt i våre nåværende lokaler. I løpet av året vil vi passere 2.800 biler, og



Styreleder Bernt Jessen (t.u.) og daglig leder Finn Philipps er godt fornøyd med utviklingen for Autoringen.

DETTE MENER KUNDER OM AUTORINGEN

Thomas Bjørke, Bertel O Steen AS: Vi bruker Autoringen AS i forbindelse med salg av biler utenfor vår sortimentspolicy. Dette sikrer oss riktig markedspris, raskt oppgjør og vi slipper å være «bank» for oppkjøperne. Bilene går effektivt gjennom systemet og det kvalitetssikres at vår leveranse er god. Vi er godt fornøyd med totalpakka som Autoringen AS leverer.

Knut Karlsen, Bauda Bilmegling: Toyota Oslo bruker Autoringen til å omsette biler som vi ikke skal ha i egne lokaler. I 2016 leverte vi ca 600 biler. Autoringen fremstår som profesjonelle i alle ledd og bilene selges til gode priser. Dette gjør jobben våres mye enklere enn tidligere, da vi solgte en og en bil til mange forskjellige, og frigjør mye tid som kan brukes til andre ting.

det er smertegrensen for hva vi kan håndtere med den plassen vi har i dag, sier Finn Philipps.

- ER DU BRED NOK, FÅR DU KJØPERE TIL ALT

Autoringen har tre auksjoner på nett ukentlig. Hver uke legges det ut rundt 80 biler, og 65 – 70 av dem forsvinner raskt. Terskelen for å handle på nett er lav, og derfor går det meste for seg her.

– Vi hadde litt lite biler i tredje kvartal. I juli solgte vi faktisk tomt, med salgstall som var tre ganger høyere enn juli året før.

Hos oss er bredde i utvalg svært viktig. Derfor har vi biler i alle aldersgrupper – fra nye inkassobiler til modeller som nærmer seg 20 år. Et viktig poeng med dette er at er du bred nok, har du også kjøpere til alt, sier Finn Philipps.

TA TILBAKE INNTJENING

Han synes en del merkeforhandlere satser for smalt:

– Tradisjonelle merkeforhandlere selger veldig mye egne merker og stort sett bare nyere biler. Men dette er det minste segmentet i bruktbilmarkedet.

Det største segmentet er biler som er 8 – 12 år gamle, men der orienterer svært få merkeforhandlere seg. I stedet selger mange 25 – 50 prosent av bruktbilene til oppkjøpere, og bidrar dermed til å bygge opp under en konkurrerende kanal.

Her er det på tide at merkeforhandlerne tar tilbake mer av den inntjeningen som hittil er blitt sluppet ut til andre, slutter Finn Philipps. ■



- Vi kunne knapt hatt en bedre situasjon på bruktbil enn vi har nå, fastslår salgssjef Jon R. Hagen i Toyota Oslo.

TOYOTA OSLO:

- HAR HATT FOR LITE BRUKTBILER I HELE ÅR

- Vi kunne knapt hatt det bedre på bruktbilsiden. Det eneste skåret i gleden, er at vi i hele år rett og slett har hatt for lite biler å tilby. I forhold til et normallager har vi ligget rundt 40 prosent under gjennom store deler av året, sier Jon R. Hagen, salgssjef brukte biler i Toyota Oslo.

AV FRANK WILLIKSEN

Med sine fire avdelinger (fem, når vi tar med Lexus) er Toyota Oslo en stor bruktbilaktør, med et årlig salg som normalt ligger på ca. 2.000 biler ved avdelingene Skøyen, Oppsal, Økern og Alnabru.

Frykten for at elbilene skulle slå bunnen ut av markedet for alle andre har ikke slått rot hos Toyota Oslo, kan Hagen fortelle:

- Nei, den frykten er gjort litt til skamme hos oss, selv om man naturligvis kan bli litt bekymret når så store forandringer kommer så fort.

Hos oss har uansett aldri det voldsomme elbil-fokuset blitt til noe problem.

GODT FORBEREDT

Vi ser dessuten at vi stadig blir tilbudt en relativt høy andel nyere elbiler i innbytte. Dette er ofte resultatet av at øyeblikkets begeistring har kjølnet – og at mange har kommet til erkjennelsen av at elbil likevel ikke var det rette.

Så har vi dessuten vært litt føre var med å fase ut diesel, og har altså alt i alt slitt med for små bruktbillagre mer og mindre hele året.

Så vi føler at vi er godt forberedt for fortsettelsen – også når vi vet hvor mye som skjer med nye elbiler fra 2020, sier han videre.

«Selv om vi akkurat nå har rundt 200 brukte biler å by på, mens vi burde hatt 500, så må jeg konkludere med at vi ikke kunne hatt det særlig bedre på bruktbil enn nå.» JON R. HAGEN, TOYOTA OSLO

HYBRIDENE POPULÆRE

– Hvilke er de beste bruktbilene hos Toyota Oslo?

– Det er uten tvil våre selvladende hybrider, både når det gjelder omsettelighet og pris. For enkelte modeller har prisene faktisk til dels gått opp. Vi har nå hybrid-alternativer på alle volummodeller, fastslår Jon R. Hagen.

– Dieselen er vel ikke helt død hos Toyota heller?

– Nei, riktig nok er dieselmotor i personbiler fra Toyota under utfasing i Norge og i hele Europa. Men for eksempelvis Landcruiser, Hilux og varebilmodeller er det fremdeles diesel som gjelder.

– Toyota satser tungt på hybridene sine, men elbil er heller ikke helt ukjent?

Stor usikkerhet

– Nei da, det vil komme Toyota elbilmodeller når Toyota mener at teknologien gir tilfredsstillende miljøgevinst.

Jon R. Hagen er langt fra sikker på at elbilveksten vil fortsette i samme takt som hittil:

– Nå er folk veldig usikre, og en høy andel privatleasing er et sikkert symptom på denne usikkerheten – man vet rett og slett ikke hva som mer det riktigste valget

for årene som kommer.

Det er heller ikke rart at folk blir forvirret når man ser på medie-oppslagene for tiden.

FULLHYBRID FLEKSIBILITET

Vi må ikke glemme at den kraftige veksten i elbilsalget er et særnorsk fenomen, der svært gunstige incentiver nesten presser mange til å kjøpe elbil.

I byene er og blir elbil fint, men det mange ser ut til å glemme, er at Norge er mye mer enn noen få større byer, og der ute vil fossile biler leve veldig lenge ennå. I dette bildet har altså vi klippet på våre selvladende hybrider.

– Nå finnes det jo dem som ikke helt deler den troen?

– Ja vel, vi registrerer jo at det finnes kritiske røster til vår hybridteknologi, men dette er en grunnløs skepsis. Det er viktig å huske her at vår hybridteknologi nå er inne i sin 5. generasjon, med all den erfaring og kompetanseoppbygging dette innebærer. Samtidig er de aktuelle konkurrentene i gang med sin 1. generasjon.

Dette er forhold vi føler ikke kommer godt nok frem i media og markedsføring, sier Hagen videre.

Med en fullhybrid har du fleksibilitet til

å kjøre fort når du vil – eller kjøre utslippsfritt der dette er fornuftig. Samtidig slipper du rekkeviddeangst. Du har heller ingen kabel å huske på.

Forbruket er uansett godt under en tilsvarende fossilbil. Våre 5. generasjons hybridmodeller går på strøm 50 prosent av tiden, og egner seg like godt i byen som på landeveien, legger han til.

KUNNE IKKE HATT DET BEDRE

– Vi tenker også at dette er en situasjon som vil vedvare. Vi er ganske alene om denne hybridteknologien, som også har opparbeidet et meget sterkt kvalitetsrykte.

Derfor tror vi at vi vil fortsette å ha god etterspørsel etter disse bilene også fremover. En meget høy gjenkjøpsandel synes jeg bekrefter dette, sier Hagen.

Selv venter han at bruktbilsituasjonen skal holde seg stabilt god for Toyota Oslo også i tiden fremover:

– Selv om vi akkurat nå har rundt 200 brukte biler å by på, mens vi burde hatt 500, så må jeg konkludere med at vi ikke kunne hatt det særlig bedre på bruktbil enn nå. Samtidig er vi godt skodd for fremtiden, slutter Jon R. Hagen. ■

Utvid din bilvask forretning.



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

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

www.washtec.no     

 **WashTec**



VIKING KONTROLL ETABLERT:

STERK UTFORDRER PÅ TAKSERING OG TRANSPORT

Med Viking Kontroll, som nå er under oppstart, får NAF en slagkraftig konkurrent i det store markedet for taksering av bruktbiler. Samtidig får markedet en ny aktør som også tilbyr en rekke tilknyttede tjenester for å gjøre taksering og tilbakelevering av leasingbiler enklere for kunder og forhandlere.

AV **FRANK WILLIKSEN**

– Viking Kontroll er et heleid datterselskap av Viking Assistance Group, og skal arbeide med kontroll og transport i en rekke forskjellige former, forteller nyansatt konserndirektør Kjell Rese.

Han kom til Viking Kontroll 2. april i år, fra stilling som bruktbilansvarlig i Bertel O. Steen Detalj.

Foreløpig har han med seg fire takstmenn og en senterleder, men det antallet regner han med vil øke raskt. Det skal også plasseres ut takstmenn hos enkelte forhandlere, og den første er allerede på plass på Økern.

FOTODOKUMENTERT MOTTAKSKONTROLL

– Vi skal gjøre tilbakeleveringen av leasingbiler enklere for både kunder og forhandlere, med fleksible løsninger som er tilpasset begge parter.

Dette gjelder for eksempel henting av bil hjemme hos kunde, med fotodokumentert mottakskontroll på stedet som sendes rett inn i forhandlerens Carweb-system, signert av kunde, for videre behandling.

Her skal vi bruke en urban frakter, «Viking Blue», til selve transporten, og den får en sjåfør som må tilfredsstille litt andre krav enn hva som er vanlig. Her må sjåføren i større grad fremstå som en selger på vegne av bilforhandleren, sier

DETTE ER VIKING

Viking Assistance Group er i dag operative i både Norge, Sverige, Danmark og Finland. Callsenteret ligger i Alicante i Spania.

Antall ansatte er 280.

I tillegg har franchisetakerne til sammen 3.000 medarbeidere.

1.000 Viking-merkede røde og gule kjøretøy opererer i alle de nordiske land, og det ble siste år gjennomført 420.000 assistanser og transportoppdrag.

Antall innkommende telefonsamtaler var 1.400.000.

Kjell Rese, som legger til at Viking Kontroll også skal være en nøytral part ved taksering, tilstandsrapport og VUS (vurdering av unormal slitasje) ved tilbakelevering av leasingbiler.



Kontrollbemanning fra starten: Fra venstre senterleder Thomas Bjørke, takstmann og opplæringsansvarlig Gunnar Teig, takstmenn Deividas Rupkus, Gøky Tirit og Thomas Moe Andersen.

SPARER TID OG DISKUSJONER

I tillegg skal selskapet også tilby løsninger for taksering og verddivurdering for leasingsselskaper og auksjonshus, foruten å tilby hente- og bringetjenester av biler for forskjellige oppdragsgivere.

– *Hva ligger det i mottakskontroll hos kunde?*

– For det første at alt som skal være i bilen er på plass. Dernest tar vi bilder inn- og utvendig for å dokumentere mulige skader, og kunden får kvittering for at bilen er levert. Bilen takseres deretter hos forhandler, eller hos oss, avhengig av hva kunden/ forhandler foretrekker.

På denne måten unngår forhandler unødvendige diskusjoner om mangler med kunde, og kundeopplevelsen blir bedre. Forhandler vil spare tid og få en enklere prosess når vi benytter samme takstverktøy som forhandler. Dette gir en sømløs prosess for forhandler og en mer effektiv prosess som vil gi kortere ståtid på bilen, mener Kjell Rese.

ØKENDE BEHOV FOR TRANSPORT AV BILER

Vikings inntransport av leasingbiler vil være et lokalt tilbud innenfor begrenset avstand. For transport på lengere strekninger vil vi samarbeide med de store transportselskapene. I tillegg til leasingbilene, er også servicetransport et viktig tema på vegne av bilforhandlere i det sentrale østlandsområdet.

– Bruktbilforretninger havner mer og mer i randsonen (utkanten) av byene. I byen blir det trangere og trangere, og mindre og mindre aktuell lokalisering for så vidt plasskrevende virksomhet som

bilforretninger.

I tillegg får vi en veritabel bompeng eksplosjon, og alt dette understreker bare et voksende behov for transport av biler mellom kunde og forhandler, sier han videre.

VIKTIG OGSÅ VED PRIVAT OMSETNING

– *Hva med privat bilomsetning oppe i alt dette?*

– Handel mellom private er kjempeviktig for Viking Kontroll. Her er det et enormt behov for tilstandsrapporter og for

en generell opprydding. Dette er et område som forbrukerrådet har sterkt fokus på, og ønsker en ny aktør velkommen.

Også ved privat omsetning av brukte biler blir både kjøpere og selgere mer og mer klar over hvilke rettigheter de har. For eksempel er Forbrukerkjøpsloven mellom private langt mer kjent nå enn tidligere, og salg av bruktbil mellom private tror jeg vil bli vanskelig i fremtiden uten god dokumentasjon i form av tilstandsrapport, fastslår Kjell Rese. ▶



Denne «Viking Blue» skal Jan Åge Ringlund kjøre fra starten av.

STARTER I OSLO-REGIONEN

– Vil Viking Kontroll også tilby verksted-tjenester?

– Nei, det skjer ikke. Vi skal selvfølgelig ikke trække på kjernevirksomheten hos forhandlerne, som er kundene våre. Derfor vil vi også være særdeles nøye med hvem som skal drive med takst ute for oss.

Her blir etikken svært viktig, og den tar vi på alvor!

– Hvor starter dere?

– Viking Kontroll drar i gang sentralt på Østlandet til å begynne med, og her blir vårt nye sentralanlegg på Alnabru – som vi åpner 1. januar – viktig. I Oslo-regionen skal systemet driftes av Viking sentralt. Her finnes de største volumene, og tett oppfølging er viktig for å sikre likhet i alle takster. I tillegg ligger senteret for opplæring her.

Utover egne stasjoner, blir det utelukkende franchise-løsninger med de store byene utenfor Oslo regionen.

EGENINTERESSEN ER VIKTIG

– Hvorfor franchise-modellen?

– Vi tror på den egeninteressen som ligger i lokalt eierskap. I den ligger en betydelig drivkraft, noe som gjerne gir litt ekstra vilje til å gjøre ting riktig og levere bedre kvalitet.

– Hvilken mottakelse har nyskapingen fått?

– Den har vært veldig god, både hos bilforhandlere, leasingselskaper, auk-sjonshus og banker. På den annen side legger den gode mottakelsen også lista ganske høyt.

NORDISK KONSEPT

– Hvilket markedspotensial ser dere for dere?

– Antall eierskifter i Norge er rundt en halv million i året. Vi ser for oss en andel på 10-20 prosent av dette i løpet av en 3-års periode. Da vil antall ansatte ha vokst til rundt 30 i den samme perioden i Oslo regionen.

– Viking er operative i alle nordiske land. Er også Viking Kontroll forberedt som et nordisk konsept?

– Ja, det er det. Så lenge Carweb-løsningen finnes i landet, har vi også systemet med oss. Flere potensielle kunder er også nordiske, forteller Kjell Rese. ■

Bruktbilen hos Møller Bil:

OMLØPHASTIGHET OG TILGJENGELIGHET SKAL OPP!

En omløpshastighet i bruktbilageret som skal opp fra 6,56 i dag til 10 i 2020, og en stadig bedre tilgjengelighet og enkelhet i kommunikasjon med kundene, er to av flere viktige faktorer fremover, sier kommersiell direktør Tore Nilsen Breen i Møller Bil til Bilbransjen. Han har siden i fjor vært hatt programansvaret i gruppen for bruktbilomsetningen i alle fem land, noe som senere er blitt supplert med nybil- og markedsføringsansvaret.

AV FRANK WILLIKSEN

– Vi går nå inn i en ny æra, der sterkt digitalt nærvær er ett av fire hovedbein i strategien fremover. Dette stiller store krav til oss, ikke minst når det gjelder brukte biler. Nybil på nett er fint og greit, men på bruktbil er hvert enkelt objekt unikt, og dette må vi klare å vise frem, sier Tore Nilsen Breen, som har to perioder bak seg i Møller-konsernet – først fra 1988 til 1993, og deretter siden 1999. Lengst har han sittet som Skoda-direktør, i perioden fra 2003 til 2012.

– I dag har folk stadig dårligere tid. Derfor må vi tilgjengeliggjøre informasjonen bedre, og optimalisere mulighetene for å avtale prøvekjøring, og annen kommunikasjon med oss for bruktbilkundene.

Samtidig må vi ha et skarpt øye på kostnadssiden.

I en hverdag som har blitt mer og mer komplisert tar for eksempel hver nybil-levering lengre tid enn før. En konsekvens av dette er at vi blir flere snarere enn færre.

CHAT UTENFOR ÅPNINGSTID

Her bør den digitale utviklingen kunne avlaste noe, og bidra til kostnadsreduksjon. Samtidig gir den oss muligheter til å møte kunden på en annen måte.

– Hvordan fortøner dette seg i praksis?

– Vi kjører nå et pilotprosjekt hos våre forhandlere i Trondheim, Asker og Bærum og Ryen, der kunder kan chatte med bruktbil-

bilselgere direkte utenom åpningstiden.

Den jobben deler selgerne på etter en vaktliste.

Så tilbyr vi en løsning for avtale om visning og prøvekjøring, der vi tilbyr at vi som forhandler kan komme hjem til deg som kunde dersom dette passer best. Her kan kunden selv velge tid, og grensen for løsningen går på en avstand på 30 kilometer.

AVTALT VISNING


Dette er løsninger som vi håper vil falle i god jord hos folk. En av fordelene med størrelse, er jo at man kan ta seg råd til å prøve ut ulike løsninger for disse rullet ut over hele forhandlernetet.

Så har vi testet ut forskjellige løsninger på ønsket om reservasjon av en bestemt bil. Nå kaller vi dette «avtalt visning», og vi har erfart at 1.000 kroner ser ut til å være riktig nivå dersom vi skal ha et reservasjonsbeløp, sier Nilsen Breen, som er klar på at det som skjer i bruktbiluniverset hos Møller nå og fremover foreløpig er mer evolusjon enn revolusjon.

FJERNVISNING NESTE?

– Vi har bygget opp et univers med stadig bedre biler, og med stadig mer attraktiv presentasjon av dem. Da må også informasjonflyten være optimal, slik at innholdet er godt tilgjengelig på både PC, mobil og iPad.

Et hovedpoeng for oss er at det skal være enkelt å vise interesse for en bil, og i ►

A professional portrait of Tore Nilsen Breen, a middle-aged man with thinning light brown hair and blue eyes. He is wearing a dark suit jacket over a light-colored, vertically striped dress shirt. The background is a blurred office interior with large windows.

*Tore Nilsen Breen,
kommersiell direktør i
Møller Bil med ansvar
for blant annet bruktbil-
omsetning i alle fem land
selskapet er aktivt i.*

**«Vi tilbyr en løsning for
avtale om visning og prøve-
kjøring, der vi tilbyr at vi som
forhandler kan komme hjem
til deg som kunde.»**

tillegg ha god chat-mulighet.

– *Hva kommer som neste skritt?*

– Det kan være fjernvisning, at vi viser bilen både inn- og utvendig mens vi snakker med kunden på mobil. Vi er ikke der ennå, men dette er en løsning som kan komme snart, legger han til.

I Møllers digitale bruktbil-univers er det mobiltelefon som dominerer med 47 prosent, mens PC står for 42 prosent, mens iPad noterer 11 prosent (2017-tall).

BEHOV FOR EKSPORT

– I utgangspunktet hadde vi også lagt opp til at man kunne avslutte det digitale besøket med å betale bilen. Dette er imidlertid borte nå – vi tror det er lurt at kunden fysisk kommer innom for å avslutte handelen.

Vi lever i en spennende tid, med teknologiskifte både på biler og brukeratferd. Den store utfordringen er jo hvordan man bygger bro mellom det som har vært og det som kommer, sier Tore Nilson Breen.

– En sak som er veldig viktig for bransjen nå, er spørsmål om eksport. Når en leasingbil er tre år gammel, er det fremdeles ett moms-år igjen.

Slik markedet utvikler seg, tror vi det vil være behov for å kunne eksportere biler.

MOMSREFUSJON VIKTIG

Med den kraftige veksten av biler med alternative drivlinjer her i landet, og den manglende infrastrukturen for slike biler i andre land, vil det kanskje være et større marked for konvensjonelle biler utenfor Norges gren ser.

I en slik sammenheng ville momsrefusjon ved eksport av biler vært et svært viktig hjelpemiddel for bransjen. Her håper vi at myndighetene ser på dette spørsmålet på nytt, slik at vi får samme refusjonsordning på mva som for engangsvavgiften, sier han videre, og understreker at bruktbilen nå er høyere på agendaen for de fleste.

TILLEGGSYTELSE VIKTIG

– Med økende press på nybilmarkedet blir bruktbilen viktigere. Da handler det om å ta vare på produkt og muligheter best mulig.

Vi selger nå stort sett nyere brukte biler. Dette har ført til at oppkjøperne har blitt en stadig større faktor, og bilene vi selger til dem kommer kanskje aldri tilbake til våre verksteder.

Derfor må vi tørre å selge også litt eldre biler, og vi må tilby dem med tjenester tilsvarende de tilleggsytelsene vi tilbyr med nye biler – dekkhotell, serviceavtaler mm.

«Vi må tørre å selge også litt eldre biler, og vi må tilby dem med tjenester tilsvarende de tilleggsytelsene vi tilbyr med nye biler – dekkhotell, serviceavtaler mm.»

BRUKTBILPAKKE MER LIK NYBILPAKKE

Tenk deg at en ung førstegangskjøper velger en brukt Polo fra oss. Da må vi være bevisste på at kunden her også blir introdusert for selve merkevaren. Tar vi da godt vare på vedkommende, er det gode odds for at også den neste bilen blir en Volkswagen fra Møller bil.

Dette krever at vi klarer å etablere sikkerhet og trygghet hos kunden, og at selve bilkjøpsprosessen er preget av enkelhet.

Samtidig må vedkommende oppleve å få tilsvarende tilbud som nybilkjøperne får.

Bruktbilpakke må bli mer lik nybilpakke; nybil og bruktbil henger mer sammen enn det man har vært vant til å tenke hittil.

Noe av det som kanskje har vært for dårlig med bruktbilsalg hittil, er at vi bare har fokusert på å selge selve bilen, og ikke alt rundt den, sier Nilson Breen.

NØDVENDIG Å VÆRE TETT PÅ

– Omløpshastighet er alfa og omega i bruktbilomsetning. Vi skal nå 10 i 2020, og er akkurat nå på 6,56 i snitt siste 12 måneder – og vi kommer fra enda mye lavere tall. De siste 6 månedene har vi passert 8,0, så vi er definitivt på rett vei.

Fra nyttår er biler over 120 dager fritt vilt for alle våre forhandlere. De kan overta disse bilene til innkjøpspris minus en internrente på 20 prosent. Det er viktig å synliggjøre at det koster mer enn bare rene rentekostnader å ha en bil stående lenge.

Hos oss oppdateres alle nøkkeltall daglig. Man må være tett på for å vite at det man gjør til enhver tid er fornuftig – og kunne reagere raskt på avvik.

GJØR VI BRUKTBILEN FOR FIN?

– *Fem land utgjør ditt ansvarsområde.*

Er forskjellene store fra land til land?

– Aller først: Det er mange likheter mellom landene, og mye av de samme forutsetningene gjelder for å få bilene ut og

i omløp. Også markedsføringskanalene er mye like.

Men selvsagt er det kulturforskjeller, og lokale markedstilpasninger, selv om mye er likt i selve prosessene.

I Baltikum er marginene bedre på brukte biler enn på nye, og de har et sterkere kostnadsfokus enn det vi har i Norge.

Så må vi kanskje erkjenne at vi her i landet er litt for opptatt av å gjøre bruktbilen ekstra ekstra fin.

Dette er både riktig og bra med tanke på for eksempel garantier mot rust og lignende, men så skal vi heller ikke se bort fra at noen kunder kanskje heller ville ha spart 5.000 og kjørt med noen steinsprutskader på panseret.

HVA ER «BRA NOK»?

I Baltikum setter de generelt bilene litt mindre i stand enn det vi er vant til å gjøre her, og de selger oftere biler «som den står». Vi skal ikke dit, men kanskje litt mer mot en erkjennelse av at en brukt bil faktisk er en brukt bil, og at dette kan synes.

Kanskje behøver vi ikke å vaske og polere hver bruktbil for 3.000 kroner, hvis en jobb til 2.000 er god nok?

Og behøver gummimattene i en flere år gammel bil egentlig å skinne?

Vi bør kanskje i større grad orientere oss mot hva som faktisk er «bra nok», og ikke koste på mer enn nødvendig.

53 DAGER SKAL BLI TIL 36

Du behøver ikke gå lenger enn til Sverige for det ekstra hjulsettet ikke følger med bruktbilen. Kjøper du brukt på sommeren, må du selv kjøpe vinterhjul når den tid kommer – de følger aldri med, forteller Tore Nilson Breen, som kan opplyse at digitaliseringen ruller videre for fullt, blant annet med full utrulling av Carweb, slik at også frittstående forhandlere har dette i løpet av 2019. Samtidig med dette følger logistikktverktøyet «Hvor er bilen?» som viser hva som skjer med en bil når og hvor, tilgjengelig for alle som har systemadgang.

Systemet har gode varslingsrutiner ved avvik fra tidslinjen for å forebygge at forsinkelser ikke forplanter seg videre.

– Digitalisering handler også om å bli mer effektive internt. I stedet for at det tar 25 dager fra inntak til bilen er klar for salg, skal vi ned på 5 dager. Da har vi 20 dager ekstra til å få solgt den. Dette er veldig viktig: Fra inntak til solgt bil i dag går det gjennomsnittlig 53 dager. Målet er altså de 36 dagene som er en realitet når omløpshastigheten når 10, slutter Tore Nilson Breen. ■

BILHOLDETS SPOTIFY ELLER NETFLIX:

STOR INTERESSE FOR SANTANDER-PILOT

SHFT

Morgendagens bilhold
i ett enkelt abonnement

Enklere og mer fleksibelt
bilhold til en fast, lav pris.



Din egen bil

Som å eie din egen bil, men uten bekymringene. Bytt til en annen bil når du vil.



Alt inkludert

Service, forsikring og dekkskifte er inkludert. Garantert leiebil ved service og verksted uten ekstra kostnad.



Trond Brakken i Santander Consumer Bank (t.v.) og Finn Jentoft i Kverneland Bil har klokkeretro på det nye SHFT-konseptet.

Med konseptet SHFT vil Santander Consumer Bank gjøre bilhold enklere, mer forutsigbart og mer fleksibelt - uten at det derfor blir dyrere. - Vår visjon er å skape bilens svar på Spotify og Netflix, sier Commercial Director Trond Brakken i Santander til Bilbransjen.

AV FRANK WILLIKSEN

Etter en tankeutveksling om fremtidige bilholdsordninger, munnet et arbeidsmøte i Stockholm på vårparten i år ut i pilotprosjektet SHFT, som nå kjøres hos Kverneland's forhandlere på Alnabru og Billingstad - i første omgang med et 30-tall kunder.

- Interessen var imidlertid enorm før konseptet er markedsført i noen som helst kanaler offentlig, og vi har allerede over

800 interesserte på liste som enten vil bli kunde eller vil vite mer om SHFT, forteller Brakken videre.

- I en tid med mye usikkerhet i markedet, er det også naturlig at interessen for nye konsepter er stor, legger han til.

ALT I ÉN SUM

Konsernsjef Finn Jentoft i Kverneland Bil er enig:

- Kjøp av bil har utviklet seg til et minimum av besøk hos bilforhandler, vi har ►

de siste årene sett en klar trend hvor bilkjøperen vurderer færre bilmerker og besøker kun et minimum av bilforhandlere før kjøp. På det laveste har enkelte målinger vist i snitt at kun 1,2 bilforhandlere ble besøkt.

I det siste har denne trenden snudd og. Folk vurderer nå flere bilmerker enn før, og de vurderer på en helt annen måte hva slags bilhold man vil ha – tradisjonelt kjøp, leasing eller en abonnementsløsning.

Våre selgere erfarer et stort behov for å gi bilkjøperne mer informasjon om noe de i utgangspunktet egentlig allerede vet. For alle vet jo at biler faller i verdi, men folk har fremdeles vanskelig for å ta helt innover seg alle kostnadene ved å ha bil.

Med SHFT kan man få alt i en sum, og med bindingstid på kun 1 måned, sier han.

UNGE KUNDEGRUPPER

– Ønsket vårt med SHFT er jo å tilby innsikt, og hjelpe kunder med å tilføre dem kompetanse på bilhold, sier Trond Brakken, som understreker at konseptet er helt avhengig av solide partnere som skaper trygghet hos kundene.

– Dette er i øyeblikket utprøving av et supplement til de tilbudene vi allerede har, men vi venter at utviklingen i denne retningen vil gå raskt, og da er vi klare.

– *Hvem er den viktigste kundegruppen for SHFT?*

– Unge bilkjøpere.

– *Hvor viktig er eie-følelsen?*

– Vi mener det har betydning å skape en eierfølelse, «min bil», også med dette konseptet. Derfor bruker vi mye tid på å finne ut hva kundene faktisk ønsker.

STØRRE FLEKSIBILITET

Målet for Stockholms-møtet var å etablere dette som et holdbart og attraktivt alternativ, sier Brakken videre.

DETTE ER SHFT:

- Som å eie bil, men uten bekymringene som følger med. Man kan bytte til en annen bil, eller avslutte når man vil.
- Service, forsikring og dekkskift er inkludert. Det er også leiebil ved service eller veihjelp, uten kostnad.
- En månedlig faktura dekker alt. Ingen gebyrer.
- Fritt valg av biler nyere enn 3 år. Bytte til annen bil kan gjøres etter bindingstiden på 1 måned.

– *Hvordan har dette fungert i praksis overfor pilot-kundene?*

– Fleksibiliteten i konseptet er i alle fall bevist. Fire kunder har hatt en kort-tidsløsning med SHFT mens de ventet på å få sin nye bil levert, mens andre har valgt det som sin bilholdsløsning over lengre tid. Det blir veldig spennende å se hva som skjer med disse, sier Finn Jentoft.

– Et viktig poeng med SHFT er nettopp mye større fleksibilitet enn noen andre løsninger i dag kan oppvise. Systemet egner seg meget godt for nyere brukte biler, men kan også brukes til nybil.

Mye av fleksibiliteten ligger jo i at man ikke behøver å ta momshensynet med tanke på bindingstid, legger Brakken til.

LANDSDEKKENDE I 2019

I desember kommer så SHFT-appen, som muliggjør at kunden selv teknisk sett kan kjøre hele prosessen på denne. Det venter man at stadig flere vil gjøre etter hvert som de blir fortrolig med løsningen.

Idéen til SHFT kommer langt borte fra:

– Slike konsepter har vært vanlige i USA i flere år, og er i vekst. Amerikanerne sitter derfor med mye erfaring, og mye av det som skjer der er likt forholdene hos oss.

– *Hva blir fremdriften videre?*

– Neste fase er at konseptet utvides med resten av Kvernlands forhandlere og en del andre aktører, slik at SHFT er landsdekkende i løpet av 2019, sier Trond Brakken.

SELGERNE INVOLVERT FRA FØRSTE DAG

– *Hva er effekten for Kvernland Bil?*

– Effekten vår er at vi har et nytenkende konsept å tilby, og at vi er med i første rekke i utviklingen mot morgen-

«I desember kommer så SHFT-appen, som muliggjør at kunden selv teknisk sett kan kjøre hele prosessen på denne.»

dagens bilhold, noe som i seg selv er spennende, sier Finn Jentoft.

– På bruktbilsiden får vi her en ny kanal for avhending av biler parallelt til leasing og nybilkjøp, og vi er sikre på at dette vil øke vår turn-over på bruktbil.

Vi tror at vi vil måtte kjøpe flere bruktbiler, og det blir interessant å se hva vi får ut av dette med SHFT både på kort og lang sikt. Hva resultatet blir, vet vi ikke. Vi er inne i en læreprosess nå, og en viktig faktor her er at selgerne har vært involvert i konseptet helt siden dag 1. Her har de hatt mulighet til å påvirke hele veien, i forhold til bare å få tredd noe nytt ned over hodet.

Dette er ikke minst viktig fordi vi allerede har lært at kundene er veldig opptatt av å ha en kompetent og kunnskapsrik person å snakke med; en som kan konseptet på fingerspissene, sier Jentoft videre.

RIKTIG PRIS

– Den menneskelige kontakten er fortsatt svært viktig, samtykker Brakken.

– Vi ser også at trygghetsbehovet ved bilkjøp øker med beløpets størrelse.

SHFT er en ny måte å tenke på, og den krever jo at kunder klarer å tenke annerledes enn det tradisjonelle. I denne endringsprosessen mener vi at vi har fordeler av å være tidlig ute.

Det nye konseptet skal ikke selge på pris, men på trygghet, forutsigbarhet og fleksibilitet – til riktig pris. Det er viktigere for alle parter med færre biler til rett pris enn maksimering av volum på lavpris.

Skal et konsept som dette være bærekraftig over tid, må man nødvendigvis tjene penger på det, slutter Trond Brakken. ■

KLAGENEMNDA FOR BILSAKER FÅ SAKEN LØST AV BILKYNDIGE!

De fleste kundetvister finner sin løsning. Det er likevel ikke alltid sånn. Dersom du som forhandler eller verksted ikke får løst en konflikt med en forbrukerkunde, har bilbransjen et eget tvisteløsningsorgan som kan hjelpe deg.

AV ADVOKAT **MARICA GILHUUS-MOE**,
NORGES BILBRANSJEFORBUND

Klagenemnda for bilsaker er en klagenemnd opprettet av Norges Bilbransjeforbund (NBF) i samarbeid med bileierorganisasjonene KNA (Kongelig Norsk Automobilklubb), MA (Rusfri trafikk) og NAF (Norges Automobil-Forbund).

En klagenemnd er en uavhengig klageinstans med spesiell kompetanse på sitt fagområde, hvor formålet er å finne utenomrettslige løsninger. Rettergang er kostbart og tidkrevende, og bør så langt det er mulig unngås.

Fordelen med å kunne klage til en klagenemnd, er at saken behandles av personer med konkret kompetanse innen nemndas virkeområde. Klagenemndsbehandling vil også være langt rimeligere enn å bringe saken inn for domstolene.

Klagenemnda for bilsaker - sammensetning og oppgave

I klagenemnda for bilsaker sitter seks medlemmer, tre fra bilbransjen og en fra hver av de bileierorganisasjonene. Felles for disse er at alle innehar lang erfaring fra bilbransjen. De har god bilteknisk kompetanse og omfattende bransjekunnskap.

Det er altså bilekspertene som avgjør saken din. Det bør gjøre Klagenemnda for bilsaker til ditt første valg, dersom du må velge klageinstans.

I tillegg til nemndas medlemmer møter to advokater fast, en NBF-advokat og en advokat tilknyttet bileierorganisasjonene. Advokatenes rolle er å veilede i juridiske problem-

stillinger, samt nedtegne avgjørelsene nemnda kommer frem til.

Nemnda avgjør tvister mellom bilforhandler/verksted og forbrukerkunder, som er oppstått i kjølvannet av et bilsalg eller en verkstedtjeneste. Klagesaksbehandlingen er skriftlig, og nemndas oppgave er å avgjøre saken på grunnlag av innsendte opplysninger. Begge parter bør derfor opplyse saken sin så godt som mulig, og oversende nemnda all dokumentasjon som kan ha betydning for saken.

Nemndas avgjørelse er å anse som en uttalelse. Denne er ikke rettslig bindende. Likevel blir uttalelsene som oftest fulgt av de involverte parter.

Hvordan klage saker inn til Klagenemnda for bilsaker?

Dersom du ønsker å klage en sak inn for Klagenemnda for bilsaker, er det en forutsetning at forbrukerkunden har reklamert, og at det er gitt endelig avslag i saken.

Videre må dere være medlem av NBF, og forbrukeren må være medlem i en av de tre bilorganisasjonene. Unntak gjelder for kjøp av bruktbil. Da kreves det ikke at forbrukeren er medlem i en bileierorganisasjon.

Selve klagen kan enkelt inngis ved å fylle ut et klageskjema som sendes til NBF. Klageskjema finner du på NBF's hjemmeside, www.nbf.no.

Kunden kan også klage saken inn for Klagenemnda for bilsaker. Dette gjøres gjennom NAF, og eget klageskjema som er å finne på NAFs hjemmeside.

Klagegebyr er kr 500,- som betales direkte til Klagenemnda for bilsaker.

Klageretten til Klagenemnda for bilsaker er en klar fordel for NBF-medlem-

mer. Muligheten for å la en uavhengig klageinstans tre inn og uttale seg i saker man selv ikke kommer noen vei, har en verdi i seg selv. Når Klagenemnda for bilsaker i tillegg består av kun bilkompetente aktører, der bilkunnskap er en forutsetning for å kunne fatte riktige avgjørelser, er nemnda et svært gunstig tilbud til NBFs medlemmer. ■

Uttyt skjema og dokumentasjon sendes til:
Norges Bilbransjeforbund
Postboks 5486 Majorstua, 0305 Oslo
Merkes: Klagenemnda for bilsaker

Sak nr.:
(fylles ut av saksbehandlende)

Klageskjema
Rettledning: Bare de opplysningene som gis skriftlig av partene, eventuelt også besiktigelse av klagegjensstanden, legges til grunn for nemndas behandling. Muntlig parts- og vitneforklaringer benyttes ikke. Det er derfor viktig at nemnda får en klar og fullstendig, men kortfattet fremstilling av det klagen gjelder. Klagegebyret er kr 500,- og må betales samtidig med innsendelse av klagen. Beløpet betales til kontonummer **1609 04 22670**. Merk innbetalingen med «Klagenemnda for bilsaker».

1. Partene (Denne del må fylles ut for alle saker.)
A. Klagerens navn: Poststed:
Adresse: E-post:
Tlf: Tlf arbeid:

B. Motpartens navn: Poststed:
Adresse: E-post:
Tlf:

2. Er klagen forelagt eller behandlet i noen annen klageinstans?
 Nei
Hvis ja, hvor? Forbrukerrådet/Forbrukertvistutvalget Forliksrådet/Domstolene

3. Klagen
A. Klagen gjelder (velg mellom):
 Kjøp/salg av ny bil
 Kjøp/salg av bruktbil
 Arbeid (reparasjon, service, montering m.v.)
 Annet (f.eks. kjøp av reservedeler)

B. Er klagen drøftet med motparten?
 Ja, i tilfelle med hvem?:
 Nei

Klagenemnda for bilsaker, P.O. Box 5486 Majorstua, 0305 Oslo

Klageskjema finner du på www.nbf.no



- BEVISSTHET OM KJEMIKALIER GIR EN TRYGGERE ARBEIDSPASS

RøhneSelmer samarbeider med Kiwa om å øke forståelsen av riktig kjemikaliehåndtering hos sine ansatte.

Da bilforhandleren RøhneSelmer for tre års tid siden fusjonerte samtlige selskaper i ett AS med fem avdelinger, ville forhandleren sikre at prosedyrer og rutiner var i samsvar med relevante lover og regelverk over alt.

Ian Derrick, tidligere daglig leder i Asker og Bærum, fikk ansvaret for å håndtere servicemarkedet for hele gruppen. En av de første sakene han tok tak i, var kjemikaliehåndtering.

Han forteller at det første steget var å samle innkjøp av kjemikalier hos én leverandør.

– Dermed kunne vi kvitte oss med en hel skog av selgere som tilbød mer eller mindre egnede produkter, sier Ian Derrick, og fortsetter:

– Etter en intern gjennomgang av sikkerhetsdatablader og rutiner for kjemikaliehåndtering kom vi frem til at vi egentlig ikke kunne slå oss på brystet og si at vi hadde full kontroll.

På dette tidspunktet, for rundt to og et halvt år siden, ble vi gjort oppmerksom på at Kiwa, som allerede kalibrerte instrumenter for oss, også kunne tilby tjenester innenfor kjemikalieområdet.

– Hvilket utbytte har dere av å bruke Kiwa?

– Kiwa gjør en grundig jobb, og leverer gode statusrapporter, sier Ian Derrick.

– Det er fort gjort å bli «husblind». Det er lett å tenke at den kannen med olje har jeg gått over nå i fire uker, så da fortsetter jeg bare å gå over den.

Det er ingen som legger merke til at den står der, bare den får stå lenge nok. Eksterne kan komme inn med et friskt blikk, påpeker han.



– *Jeg er overbevist om at jeg hadde sagt «Vi tar det til neste år», dersom jeg skulle gjort dette på egenhånd, sier Ian Derrick, servicemarketsdirektør hos RøhneSelmer, om samarbeidet med Kiwas kjemirådgiver Irene Solvang Sortland.*

– Regelverket på dette området er ganske komplekst, så det er ikke rart at det oppleves som en utfordring å ha kontroll på alt, skyter Irene Solvang Sortland inn.

– Kjemikaliehåndtering er et eget fag. Når en sitter med det overordnede ansvaret, bør en være såpass ærlig at en innser at det ikke går an å være ekspert på hver eneste ting. Da må vi bruke noen eksterne ressurser for å få orden i sakene, slår Derrick fast.

Irene Solvang Sortland, seniorrådgiver i kjemi hos Kiwa, har til nå kartlagt kjemikaliebruken ved de ulike avdelingene. I tillegg har hun hatt de lokasjonsansvarlige på heldagskurs i sikker kjemikaliehåndtering, arrangert av NBE.

– RøhneSelmer har gjort noe veldig riktig ved å involvere ledelsen i dette arbeidet. Kjemikalieansvarlige og verneombud kan ha det tøft dersom de føler at de står alene. De får ikke nok tid, penger og ressurser, og møter gjerne liten forståelse hos brukerne, sier Kiwa-rådgiveren.

– Derfor er det svært viktig å jobbe med holdningene, poengterer Solvang Sortland, og fortsetter:

– Det kan ta tid å få alle med. Men med kunnskap, opplæring og bevisstgjøring, kommer du veldig langt.

– Vi legger vekt på å bygge denne bevisstheten i hele selskapet. Dette gjelder jo ikke bare på verkstedet eller delelageret, men overalt i bedriften, understreker Ian Derrick.

– Vi ønsker at alle har en forståelse for hva det betyr å ta et kjemikalie med inn på arbeidsplassen. Er det OK eller er det ikke OK?

– *Hvordan opplever du fokuset på kjemikaliehåndtering i bilbransjen generelt?*

– Det er mitt bestemte inntrykk at de store og seriøse aktørene tar dette på alvor. Det finnes selvfølgelig enkelte mindre seriøse aktører som ikke er like opptatt av kjemikaliehåndteringen, og kanskje også tar noen snarveier for å spare penger.

Dermed utsetter de sine ansatte for farer. Det er skremmende. Når vi ser hvilke lover og regler som gjelder, og de ressursene vi bruker på å håndtere dette, sier det seg selv at en seriøs aktør gjerne koster noe mer enn en useriøs.

En trygg arbeidsplass

Derrick legger til at RøhneSelmer også er underlagt krav om industrivern. Det er et lovpålagt krav om egen beredskap som raskt skal kunne håndtere brannspill, personskader og lekkasjer av gass og farlige kjemikalier før nødetatene kommer. Kravet gjelder de fleste store og mellomstore industribedrifter.

– Ved å redusere muligheten for at noe uønsket skjer, unngår man også omdømmeskandaler, og ikke minst at de ansatte blir utsatt for skader og ulykker, sier Solvang Sortland.

Ian Derrick skyter inn at hovedfokuset ikke først og fremst er å kunne bestå et tilsyn.

– Det overordnede målet er å være en trygg arbeidsplass for rundt 210 ansatte.

Redusere antall kjemikalier

RøhneSelmer har også et prosjekt der de skal kartlegge hva de faktisk kjøper av kjemikalier.

– Selskapet skal se på hva vi virkelig trenger, og hva som bare er «kjekt å ha», sier Derrick, og legger til:

– Vi ønsker et smalere sortiment. Dermed vil vi være enda sikrere på at vi har riktig verneutstyr, samt en oversiktlig mengde datablader.

– I lengden sparer man store kostnader på å rydde opp og redusere, fremhever Solvang Sortland.

– Det blir mye mindre administrasjon og vedlikehold, samt færre kjemikalier å risikovurdere.

Veien videre

For RøhneSelmer er neste skritt et fullstendig oppdatert elektronisk stoffkartotek med kvalitetssikring av sikkerhetsdatablader og risikovurdering.

– Det gjenstår fremdeles en jobb å gjøre for å komme dit vi

skal være. Dette er jo en prosess som stadig pågår; folk slutter og det kommer nye inn. Men vi har kommet et godt stykke videre. Vi har ryddet opp i veldig mye og fått en bevissthet rundt dette som vi ikke har hatt tidligere.

– Jeg hadde ikke hatt tro på at jeg skulle komme i mål med dette prosjektet om jeg ikke hadde hatt Kiwa som støttespiller. Jeg er overbevist om at jeg hadde sagt «Vi tar det til neste år», dersom jeg skulle gjort dette på egen hånd, avslutter Ian Derrick. ■

Bilbransjens MARKEDS- TORG

Easy-on
Hurtig-nøkkel-system

Vi kan
nøkkelfmerking!

TLF: 4000 3442

Bilsalg
MATERIELL

AHB
www.ahb.no
post@ahb.no

BRUKTE BILDELER

Ein av vestlandets største leverandører av brukte bildeler

Stadig nye biler inne til demontering.

Sjå vår hjemmeside:

www.kaldheimsbildeler.no

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



Vidar Halby Strande og Stian Goldeng.

CAR-O-LINER BLIR GLOBAL PARTNER I WORLD SKILLS

Etter å ha sponset utstyr og mannskap til bilfag i Yrkes-NM siden 2009, har Car-O-Liner gått inn som global partner i World Skills i Kazan 2019 og Shanghai 2021.

– Som en globalt ledende kunnskaps- og utstyrsleverandør for bilskadevurdering og bilreparasjoner er vi allerede tungt involvert i utdanning av ungdom innenfor kritiske oppgaver som nøyaktig måling av skader på kjøretøy, og reparasjon av disse til den høyeste standard.

Vi erfarer daglig at kompetansekravet innen bilfaget øker. Vi trenger fortsatt verktøy, men i tillegg er kravet om IT-kunnskaper økende, siden bilene nå er kjørende datamaskiner. Vi ivrer for WorldSkills, og som Global Partner ønsker vi å involvere oss enda tyngre i de nasjonale konkurransene og delta i nye prosjekter, sier Stian Goldeng i Car-O-Liner.

Fagsjef rekruttering i NBE, Vidar Halby Strande, roser Car-O-Liner for at de nå står som global sponsor.

– Denne økonomiske løsningen har gitt oss en forutsigbarhet vi har ønsket, sier han.

– Nå har vi fått etablert teamstruktur med sjef og nestesjef innenfor hvert fag, og alle har det de trenger, avslutter han fornøyd.

TIDENES YRKESFAG-NM!

I slutten av oktober konkurrerte 300 deltakere innenfor 30 ulike yrkesfag om NM-titler på Hellerudsletta. Bilfagene var selvsagt med i konkurransen, som ble åpnet av kunnskapsminister Jan Tore Sanner.

Kunnskapsministeren understreket i sin åpningstale hvor viktig det er at flere velger yrkesfag for at samfunnet skal gå rundt, og velferden bestå.

– Uten dere stopper velferdssamfunnet opp. Fagbrev er viktigere for Norge enn mastergrad, sa Jan Tore Sanner.

I to svære haller på tilsammen 14.000 m2 var det full aktivitet. Bilfagene var som vanlig representert. Over 30 deltagere konkurrerte innenfor fagene lette kjøretøy, tunge kjøretøy, skadereparasjoner og lakk.

– Å arrangere NM er krevende, men utrolig morsomt. En ting er selve NM, men det er også hele veien frem til NM. Det gir ringvirkninger. Og, vi ser at motivasjonen til å bli flink øker når konkurranser brukes som et pedagogisk verktøy, sier Vidar Strande, fagsjef innen kompetanse og rekruttering i Norges Bilbransjeforbund.

NM ble arrangert i nært samarbeid med opplæringskontorene på Østlandet, bilbransjen i Oslo og Akershus og leverandører. Gode folk bidro med alt fra rigging og sjauing til dømming og resultatberegninger.

– Det har vært en fantastisk dugnad. At så mange bruker av sin verdifulle tid for å bidra til å arrangere et prikkfritt arrangement er jeg dypt takknemlig for. Folk har stått på tidlig og sent, arbeidsgivere har vist forståelse og støtte, deler og utstyr har blitt levert og montert, sier Strande.

Hovedmålgruppen for arrangementet er ungdomsskoleelever, elever i videregående skole, samt lærere og rådgivere i skolene. Men arrangementet var åpent for alle.

Både statsminister Erna Solberg og kunnskapsminister Jan Tore Sanner var blant dem som var på besøk i løpet av konkurransedagene. ■





DISSE GIKK TIL TOPPS!

Dommerne var enige om at nivået var svært høyt under årets NM for bilfagene.

Knallflinke deltagere fra hele landet knivnet om pallplassene. I tillegg var det deltakere fra våre nordiske naboland som bidro til å løfte konkurransen ytterligere.

Resultater:

LETTE KJØRETØY NM:

1. Jon Sindre Lund Gabrielsen, Vest-Agder (kvalifisert til WorldSkills Kazan 2019)
2. Vegard Marius Benjaminsen, Sogn og Fjordane
3. Steffen Hansen, Akershus

LETTE KJØRETØY NORDISK:

1. Jon Sindre Lund Gabrielsen, Norge
2. Alexander Olofsson, Sverige

BILSKADE NM:

1. Arne Berre, Trøndelag (kvalifisert til WorldSkills Kazan 2019)
2. Sebastian Aas Pedersen, Telemark
3. Aleksander Kvivesen, Finnmark

BILSKADE NORDISK:

1. Oskar Thulin, Sverige
2. Arne Berre, Norge
3. Andreas Cristensen, Danmark

LAKKERING:

1. Twan Bogen, Telemark (kvalifisert til WorldSkills Kazan 2019)
2. Rebecca Årli Hunsbedt, Vest-Agder
3. Martin Georg Nyheim, Troms

BILLAKKERER NORDISK:

1. Twan Bogen, Norge
2. Philip Hjort Bang Pedersen, Danmark
3. Anna Widholm, Norge

TUNGE KJØRETØY:

1. Andreas Gravli Skulbru, Akershus (kvalifisert til EuroSkills 2020 i Graz, Østerrike)
2. Sondre Klungland, Vest-Agder
3. Enok Bergesen, Hordaland

SAMARBEIDSPARTNERE

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



MILJØFOKUS BIL

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



BLOSTRUPMOEN

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



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

phonero

Phonero gir rabatt til medlemsbedrifter på telefonitjenester.

CARWEB

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

OFV

 OPPLYSNINGSRÅDET FOR VEITRAFIKKEN

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



**Skreddersydd.
Veldig gode betingelser.**

Kreditor

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

KREDITOR FORENINGEN

Kreditorforeningen gir gratis medlemskap og gunstige vilkår for inkassotjenester.

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.

NHO I samarbeid med storebrand



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

Haavind

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

Les mer på
www.nbf.no under
«medlemsfordeler»



NORGES BILBRANSJEFORBUND

www.nbf.no

FORBUNDSSTYRET

STYRELEDER: BIRGER SKJELLVIK

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

NESTLEDER: TORGEIR HALVORSEN

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

FRANK MARTINSEN

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

KRISTIAN BORGE SEDAHL

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

GEIR HOLUM

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

SVEIN ARILD JOHNSGÅRD

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

FRODE NETELAND

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

WALDEMAR ANDRE CHRISTENSEN

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

STEN MAGNE ANDREASSEN

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

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

**NORD-ROGALAND
BILBRANSJEFORENING:**

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

**NORDRE NORDLAND
BILBRANSJEFORENING:**

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

OSLO OG AKERSHUS**BILBRANSJEFORENING:**

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

ROGALAND BILBRANSJEFORENING:

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

SOGN OG FJORDANE BILBRANSJEFORENING:

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

SUNNMØRE BILBRANSJEFORENING:

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

TELEMARK BILBRANSJEFORENING:

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

TROMS BILBRANSJEFORENING:

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

TRØNDELAG BILBRANSJEFORENING:

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

VEST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

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

VESTFOLD BILBRANSJEFORENING:

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

VESTOPPLAND BILBRANSJEFORENING:

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

ØSTFOLD BILBRANSJEFORENING:

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

VÅR EKSPERTISE – DIN RESSURS

Ta kontakt når du trenger det!



LEDER



**STIG
MORTEN
NILSEN**

Adm. direktør
☎ 911 77 890

✉ stig.morten.nilsen@nbf.no

Generelle spørsmål, bransjesaker,
næringspolitikk og samfunns-
kontakt

KOMMUNIKASJON, POLITIKK OG REKRUTTERING



**EGIL
STEINSLAND**

Avdelingsleder
☎ 994 85 268

✉ egil.steinsland@nbf.no

Media, myndighetskontakt,
bladet Bilbransjen og
medlemsinfo



**VIDAR HALBY
STRANDE**

Fagsjef rekruttering
og kompetanse
☎ 908 39 383

✉ vidar.strande@nbf.no

Rekruttering, fagopplæring
og kompetanse



**OLA
KVISGAARD**

Myndighetsrådgiver
☎ 454 76 770

✉ ola.kvisgaard@nbf.no

Politikk, myndighetskontakt,
kompetanse

JURIDISKE SPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**HENRIK O.
MELDOM**

Advokat
Leder jur. avd.
☎ 982 23 812

✉ henrik.melsom@nbf.no

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



**HANS TORE
HAGLAND**

Advokat
Forhandlingsjef
☎ 930 32 593

✉ hans.tore.hagland@nbf.no

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



**LINE
MARIE
DOLLES**

Advokat
☎ 951 08 878

✉ line.dolles@nbf.no

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



**MARICA
GILHUUS-
MOE**

Advokat
☎ 916 33 375

✉ marica.gilhuus-moe@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett,
kundtvister salg og verksted,
kurs forbrukerrett



**ANNA
ELISABETH
NORDBØ**

Advokat
☎ 906 31 980

✉ anna.e.nordbo@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett,
kundtvister salg og verksted,
kurs forbrukerrett

BRANSJESPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**TOR
SIMONSEN**

Avdelingsleder
☎ 982 23 823

✉ tor.simonsen@nbf.no

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



**HEIDI
CHR. LUND**

HMS- og
kvalitetsjef
☎ 926 52 464

✉ heidi.lund@nbf.no

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



**KNUT MARTIN
BREIVIK**

Fagsjef forhandler-
og verksteddrift
☎ 915 46 120

✉ knut.martin.breivik@nbf.no

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



**TORE
RYLANDER**

Fagsjef bilsalg
og digitale flater
☎ 918 68 830

✉ tore.rylander@nbf.no

Alle oppgaver knyttet til bilsalg
og digitale flater



**ASBJØRG
HARSTAD
ANTONSEN**

Annonseansvarlig
☎ 982 23 813

✉ asbjorg.harstad.antonsen@nbf.no

Annonsealg bladet Bilbransjen

ØKONOMI, MARKED OG MEDLEMSHÅNDTERING



**ERIK
RAMELOW
LILLEJORD**

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

Økonomi og administrasjon,
markedsføring og
medlemsinformasjon



**INGRID
MEDLAND**

Salg- og
markedsansvarlig
☎ 976 58 689

✉ ingrid.medland@nbf.no

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



**MARINA
MARCUSSEN**

Medlems-
konsulent
☎ 468 18 393

✉ marina.marcussen@nbf.no

Medlemskap, kontingent,
medlemsinformasjon



**KITTY
STORSVEEN**

Medlemskonsulent
☎ 982 23 817

✉ kitty.storsveen@nbf.no

Medlemskap, arrangementer,
servicemateriell



POSTADRESSE

Norges Bilbransjeforbund, Postboks 5486 Majorstuen, 0305 Oslo

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

www.nbf.no

BESØKSADRESSE

Norges Bilbransjeforbund, Middelthunsgate 27, 0368 Oslo

FAKTURAADRESSE

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

TRIOLINK ANNONSEPLATTFORM

Fremtidens digitale annonseverktøy
for bil og motor bransjen.

KAMPANJE

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

Tilbudet gjelder for avtaler
inngått innen 31. oktober
2018



Markedets smarteste og effektive annonseringsløsning.

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

Kom i gang med fremtidens annonseringsløsning.

For mer informasjon kontakt:

Magne Antonsen

Telefon: +47 970 04 801

E-post: magne@triolink.no

triolink
programvare 

DEN NYE KLARLAKKEN DU KAN STOLE PÅ

“DENNE KLARLAKKEN
SKUFFER MEG
ALDRI NÅR KLOKKA
TIKKER.”

AN AXALTA COATING SYSTEMS BRAND

© 2018 Axalta Coating Systems. All rights reserved.



VÆR EFFEKTIV: PRØV NYE CC6500 HIGH PERFORMANCE VOC CLEAR

Lyst på et enda mer driftssikkert og effektivt bilverksted? Skaff deg en klarlakk som sørger for økt effektivitet – uansett reparasjon. Den er enkel og praktisk, og sørger for suveren, høyglanset finish i to raske strøk. Vår klarlakk er ekstremt hurtigtørkende: 15 minutter fra polering til montering, uansett reparasjon (60° C), så du kan jobbe enda mer effektivt. Eller spare energi og vente en halvtime, ved 40° C. Kort sagt: 15 minutter fra start til mål. Vi mener at Cromax har satt en ny standard for hurtigtørking. Og at du nå får en allsidig klarlakk som aldri vil skuffe deg. Dette er den nye, allsidige klarlakk du kan stole på. Prøv den, nå!



FRONTLYKTER.NO