

NORGES BILBRANSJEFORBUND

# Bilbransjen

BILBRANSJENS EGET FAGBLAD - 90. ÅRGANG

NR 04-2019



**BRUKTBILEN:**

## **Problem eller mulighet?**

**MANGE MEKANIKERE  
BLIR MOBBET**

**GRØNT SKIFTE: VEIKART  
FOR TUNGTRANSPORTEN**





# KGGK

NÅR VEIEN ER MÅLET

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

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



Dräger

Calix

Castrol

BLAUPUNKT

LIQUI  
MOLY

BRINK

sprint



RAM  
MOUNTS

Continental

ORION  
APRILIA & ORIO AT  
SILVER

zirhana  
www.zirhana.com

MANN  
FILTER

Vodafone  
Automotive

PELTOR



VDO

VEIGEL

VARTA

MXN

4light

UNISYNK

3M

MIRKA

Calix  
Roof Boxes



ALLIGATOR  
sens.it

RED LINE  
RACING

CTEK

LOCTITE

Calix  
Seat Covers  
by pebe

Arom-dekor  
KEM AS

**KGGK**  
www.kgk.no

# INNHOOLD

# 04/19

- 8 Nyheter
- 12 Tar med dekkverkstedet til kunden
- 14 Nå handler det om ulykkesfri fremtid
- 16 Største Iveco Bus-leveranse i Norge
- 18 Veikart for tungtransporten
- 20 Seminar om skade- og lakkbransjens fremtid
- 24 Anders Lindquist: En veteran i billakkbransjen
- 28 Volvo: Salgsstart for el-lastebiler i Norge

#### TEMA: **BRUKTBIL**

- 30 - Stor usikkerhet preger bruktbilmarkedet
- 34 Santander klare for SHFT-markedsføring
- 36 Bruktbil ikke et problem - men en mulighet
- 38 Autoringen: Nesten 50 % økning hittil i år

#### HMS:

- 40 Mange mekanikere blir ertet eller mobbet

#### OPPLÆRING OG UTDANNING:

- 42 Mangel på lærlinger

#### JUS:

- 44 Er det fritt frem å si opp en ansatt i prøveperioden?



VOLVO:

## SALGSSTART FOR EL-LASTEBILER I NORGE

# 28



ØYVIND SOLBERG THORSEN, OFV:

## - STOR USIKKERHET PREGER BRUKTBILMARKEDET

# 30

GRØNT SKIFTE MOT 2030:

## VEIKART FOR TUNGTRANSPORTEN



# 18

# Bilbransjen

## UTGITT AV NORGES BILBRANSJEFORBUND

Postboks 5486 Majorstuen, 0303 Oslo  
Besøksadresse:  
Middelthunsgate 27, Oslo  
Tlf: 22 54 21 00  
Internett: [www.nbf.no](http://www.nbf.no)

### REDAKTØR

**Egil Steinsland**

E-post: [egil.steinsland@nbf.no](mailto:egil.steinsland@nbf.no)

### JOURNALIST

**Frank Williksen**

E-post: [frank@williksen.no](mailto:frank@williksen.no)

### ADMINISTRERENDE DIREKTØR

**Stig Morten Nilsen**

E-post: [stig.morten.nilsen@nbf.no](mailto:stig.morten.nilsen@nbf.no)

### LAY-OUT OG PRODUKSJON

**Jan Almås**

E-post: [jan@almaasdesign.no](mailto:jan@almaasdesign.no)

### ANNONSER

**Asbjørg Harstad Antonsen**

Tlf: 982 23 813

E-post: [asbjorg.harstad.antonsen@nbf.no](mailto:asbjorg.harstad.antonsen@nbf.no)

### TRYKK: BK Grafisk

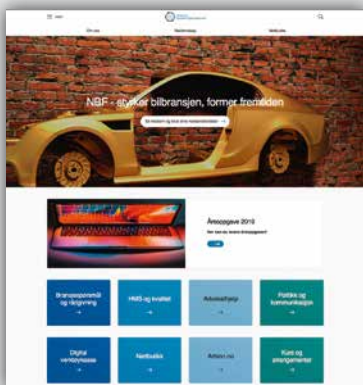
### FORSIDEFOTO

Shutterstock

### ABONNEMENT

Innenlands: kr. 495,-

Utenlands: kr. 580,-



## NBF PÅ NETT

På NBFs nettsider [www.nbf.no](http://www.nbf.no) finner du mye informasjon om NBF og organisasjonens aktiviteter på de forskjellige fagområder.



NORGES  
BILBRANSJEFORBUND

## Bruktbilen:

# Pengemaskin eller bedriftsvelter?

Bilbransjens syn på bruktbilen svinger. For noen tiår siden var det regnet som useriøst å ta inn biler i innbytte. I mange år har bruktbilen gitt gode bidrag på bunnlinjen. En ting har dog vært relativt konstant: bekymringen. Bekymringer for at bruktbilageret blir for stort, bekymringer for at restverdiforpliktelsene har blitt uhåndterlige.

NBF har lenge messet om risiko og farene ved restverdiforpliktelser. Dette har forsterket seg jo lengre vi har kommet inn i det grønne skiftet. Når alle skal ha elbil om noen år, hva skjer da med alle bensin- og diesebilene som kommer tilbake etter endt leasingperiode? Når vi nesten ikke selger diesel- og bensinbiler, hvordan skal vi få levert til alle de som vil ha en fossildrevet bruktbil? Analysene spriker, og spørsmålene er mange.

Det som er sikkert, er at bransjen har vært flinke til å tilpasse seg. Vi har undersøkt hva bilforhandlerne gjør vedrørende bruktbil nå, og svaret var klart: De mener det vil være vanskeligere å tjene penger på bruktbil, men de forsøker å tilpasse seg.

En stor andel reduserer sin restverdirisiko blant annet ved å dele den med andre aktører.

Ytterligere to tiltak går igjen i svarene, en er at man prøver å effektivisere bruktbilprosessene og to, at man er mer kresen på hvilke biler man tar i innbytte. Det som er positivt, er at 75 prosent er komfortable med sin restverdiportefølje.

Det som er negativt, er at 25 prosent ikke er det.

Foruten å kartlegge markedet, lage prognoser og forsøke å informere, så arbeider NBF politisk. Vi må finne tiltak som reduserer antall brukte biler fra veien. Det er to måter å gjøre det på, enten å vrake flere biler eller selge dem ut av landet.

Å reeksportere er ikke lønnsomt. Vi har arbeidet for å få refundert også merverdiavgiften ved reeksport, men det sitter langt inne hos myndighetene. Det andre vi jobber med er en ny type vrakpant som kan bidra til å få vraket langt flere biler. Dersom vi klarer å fjerne flere gjennom vraking, vil det bidra til bedre dynamikk i hele markedet.

Bruktbil er viktig og krevende. Jeg tror det er en av hovedgrunnene til at bruktbilkonferansene er blitt en så stor suksess. Det er kompetansekrevende å drive med bruktbil, et fag som for ofte undervurderes, men som alltid bør stå i fokus.

Uten fokus risikerer man at bruktbilen velter bedriften. Med fokus kan bruktbilen bli en pengemaskin.

*Stig Morten*

LEDER  
04/19





Autobransjens  
Leverandørforening

# Våre medlems- bedrifter sikrer dine innkjøp

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



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

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



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

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

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

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

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



Internasjonal biltransport med Axess Logistics AS:

# Slik importeres bruktbilene til Norge

Dette må du vite dersom du ønsker å få importert én eller flere biler til landet. Den landsdekkende bilimportøren Axess Logistics gir deg råd om hvordan du kan finne transportløsningen som passer best for deg.

Marius Borgen jobber i Axess Logistics AS med ansvar for ordre, spedisjon, kundeservice og internasjonal transport. Drammensfirmaet har i mer enn 50 år sørget for å frakte utenlandske biler til Norge på en trygg og kostnadseffektiv måte. Det gjør at de i dag er markedsleder på det skandinaviske markedet innen billogistikk.

– Vår internasjonale transportavdeling har høy kompetanse og lang erfaring, og vi håndterer gjerne hele prosessen ved bilimport fra både Norden, Europa og USA.

## SKREDDERSYDDE OG DIGITALE LØSNINGER

Det første en må bestemme seg for er hvordan man ønsker at bilen eller bilene skal ankomme Norge. Axess tilbyr transport med både lastebil, jernbane og båt. På den måten kan firmaet skreddersy transportløsninger slik at bilene kommer til landet på raskest mulig måte, og samtidig tilfredsstill kundens ønsker.

– Vi vet at mange bilforhandlere er avhengige av kjapp omsetning, og med oss på laget

## IMPORT AV BRUKTBILER STEG FOR STEG

1. Forhandler kjøper bilen i utlandet.
2. Forhandler avtaler med selger hvordan bilens dokumenter, som vognkort og CoC, sendes til transportør. Dokumentene legges fysisk i bil eller sendes via post.
3. Forhandler sender selgers kontaktdata til transportør, inkludert kjøpskontrakt.
4. Transportør tar kontakt med selger og avtaler henting. Herfra ordner transportør videre eksport og transittering.
5. Speditør forteller bilen ved ankomst i Norge.
6. Speditør kan forhåndsviser bilen for Statens vegvesen slik at den blir klar for registrering. Eventuelt kan speditør registrere bilen hvis den har tilgang til Autosys/Autoreg.
7. Speditør utleverer bilen eller transporterer den hjem til forhandler.

sørger vi for at flyten av bruktbiler til landet, og videre ut til butikkene skjer sømløst og effektivt.

Det er også mulig å følge med på leveransen underveis slik at du til enhver tid har en oversikt over hva som skjer.

– Alle våre tjenester utføres i realtid og all vår billogistikk er sporbar. For deg som kunde betyr det at du til enhver tid, via sporingssystemet Track & Trace, kan finne aktuell status på din billeveranse. Du kan følge med på hvor bilen befinner seg og se estimert leveringsdato. Du kan også velge å motta automatiske meldinger ved bilens statusendringer så lenge den er i vår logistikk.

Borgen understreker at bruktbilimport ikke trenger å være en komplisert prosess:

– Vi står for transporten, tilbyr alle nødvendige spedisjonstjenester som fortolling

og forhåndsvisning av bil for Statens vegvesen, samt registrering.

### FRA A-Å I NORGE

I tillegg til å ha spesialkompetanse på å hente bruktbiler fra utlandet til Norge, kan Axess Logistics tilby frakt av bruktbiler mellom bilforhandlere, og fra bilforhandler til privat kjøper. Borgen forteller at markedet for innlandsdistribusjon av brukte kjøretøy vokser raskt:

– Gjennom vårt landsdekkende logistikknettverk kan vi håndtere både store og små oppdrag.

### TILPASSER ALLE OPPDRAG

Axess Logistics tilbyr biltransport med jernbane, båt og lastebil i hele Norge, og velger da det som er mest hensiktsmessig for hvert enkelt oppdrag.

– Våre skreddersydde løsninger for transport av bil gjør det mulig for oss å dekke den enkelte kundes behov og ønsker. I disse dager finjusterer vi logistikken for krysstransporter ytterligere for å få ned tiden med kortere ledetider, og i dag klarer vi å transportere mer direkte enn tidligere.

### AXESS EXPRESS

Har du et hasteoppdrag, tilbyr vi ekspress-transport av biler når det haster som mest. Axess Express er et spesialdesignet produkt som tilbys innenfor de fleste større byer og områder, og som sørger for ekstra hurtig leveranse til avtalt tid.

## VERDENS NORDLIGSTE HURTIGLADENETTVERK

Fortum er klare til å bygge et lenge etterlengtet nettverk med hurtigladestasjoner for elbiler i Finnmark og Nord-Troms. Fortum var eneste søker på Enovas anbudskonkurranse om støtte til å bygge 25 hurtigladestasjoner i Finnmark og Nord-Troms.

– Fortum skal være en ledende kraft i det grønne skiftet mot et lavkarbon-samfunn,

slår Ole Gudbrann Hempel i Fortum fast.

Fortum har alliert seg med syv lokale kraftselskap i sin søknad til Enova, og har i sitt forslag åpnet for bygging på ytterligere ett sted. Dessuten utfordrer de Enovas skalering av ladekapasitet.

– En vanlig hurtiglader tilbyr 50 kilowatt effekt. Enova har i sitt grunnlag bedt om at det i Finnmark og Nord-Troms bygges lade-

stasjoner med 150 kilowatt effekt. Vi mener at vi bør gå for 300 kilowatt for å sikre maksimal langsiktighet når vi starter arbeidet med å elektrifisere bilparken i nord, sier Hempel.

Finnmark og Nord-Troms vil dermed kunne gå fra et nesten ikke-eksisterende ladenettverk, til et av verdens mest avanserte.

Ifølge Fortum kan hurtigladestasjonene ferdigstilles allerede tidlig i 2020.



## NÆR 17.000 BRUKTE BELTE I BUSS

16.936 busspassasjerer satt sikret, da Statens vegvesen gjennomførte landsdekkende kontroller av beltebruk i buss forleden. Vegvesenet var ute med store ressurser, og har aldri tidligere kontrollert flere busspassasjerer enn denne gang.

Totalt var det 18.166 busspassasjerer som ble kontrollert. 1.230 satt usikret, hvorav 661 ble ilagt gebyr for manglende beltebruk. De resterende 569 ble ikke ilagt gebyr på grunn av usikker observasjon.

Statens vegvesen har siden 2015 gjennomført nasjonale kontroller og drevet informasjonsarbeid for å få flere til å feste beltet i buss. Etter flere års innsats viser evalueringen at stadig flere har fått en positiv

holdning til bruk av belte i buss, særlig blant de unge i alderen 16-29 år, som er hovedmålgruppen for beltekampanjen.

I busser oppgir 7 av 10 at de i stor grad bruker belte i buss når de har det tilgjengelig.

En av to unge i alderen 16-29 år mener det er sosialt akseptert ikke å bruke belte i buss. Snur vi på det, er det da også en av to som mener det er sosialt akseptert å bruke belte i buss.

Kampanjen vil fortsette gjennom høsten i sosiale medier, på kino og TV. NHO Transport, Norsk transportarbeiderforbund og Yrkestrafikkforbundet er samarbeidspartnere til Belte i buss-kampanjen.

## APP-BESTILLING AV R-M PRODUKTER

Med den nye appen R-M Mobile Order kan kunder bestille R-M-produkter med smarttelefonen. Produktet kan her enkelt skannes og bestilles direkte. Av sikkerhetsmessige grunner krever bestillingen en innlogging, og bekreftes av spesifikke R-M-opplysninger.

Appen er tilgjengelig gratis til smarttelefon og nettbrett, og prosedyren er enkel: Logg inn og bruk søkefunksjonen for å finne produktene. Man kan også bruke favorittlisten eller skanne strekkoden på produktet uten å skrive noe. Så er det bare å anngi ønsket mengde og sende. Appen er tilgjengelig i App Store, Google Play og Windows Store, og brukergrensensnittet tilpasses automatisk enheten man bruker.



## NESTEN NYE DAF-LASTEBILER MED FULL GARANTI

Enhver First Choice DAF-lastebil som er nyere enn fire år, leveres nå med en full produsentgaranti som standard, uten noen kilometerbegrensning.

DAF First Choice er DAFs nye kvalitetsmerke for nesten nye lastebiler. Disse

DAF-lastebilene er nyere enn fem år, har ikke mer enn 600 000 kilometer på telleren, ser helt nye ut og leveres med komplett servicehistorikk. I tillegg har disse lastebilene gjennomgått mer enn 200 kontroller for å sikre at de er i perfekt teknisk stand og

kan brukes med maksimal pålitelighet for optimal driftstid. 12-måneders garantien dekker også alt fabrikkmontert ekstrautstyr. First Choice-lastebiler som er mellom fire og fem år gamle leveres med en 12-måneders garanti på drivlinjen.





## SORTIMO-INNREDNING VINNER PRESTISJEPRIS

SR5 - den nye bilinnredningen fra Sortimo - har vunnet den prestisjetunge prisen Plus X Award som "Årets beste produkt 2019" i kategorien Tilbehør til biler. Sortimo kan dessuten skryte av fire av syv godkjenningstempler for innredningens høye kvalitet, design, funksjonalitet og ergonomi.

Plus X Award er en høythengende innovasjonspris innenfor teknologi, sport, bil og livsstil, med fokus på kvalitet og innovasjon. Det internasjonale ekspertpanelet som står for bedømmelsen består av representanter fra mer enn 80 sektorer.

Det nye SR5-systemet gjør det mulig for håndverkere og servicefolk å organisere arbeidsplassen bedre, også der hvor det er minimalt med plass, ifølge Sortimo. Bilinnredningen har smale dimensjoner som gjør at den utnytter lasterommet optimalt, og det tilbys et bredt utvalg av tilbehør for et hvert behov.



## 30 NYE VOLVO I-SAVE TIL BAMA

Bama slo nylig til med en storordre på 30 nye Volvo I-Save.

– Vi har testet bilen over en periode, og drivstofforbruket har overgått det vi forventet, sier Runar Bakken, daglig leder i Bama logistikk. Selskapet ble etablert av brødrene Bakken i 1995, og har i dag en bilflåte på 45 tungbiler, som kjører nesten 7 millioner kilometer årlig med fisk, frukt og grønt over hele Østlandet. Da betyr drivstoffgjerrige biler mye.

Nye Volvo I-Save ble lansert rett før sommeren, med løfte om inntil 7 prosent besparelse sammenlignet med en tidligere motor. Bilens dreimomentkurve er dessuten optimert.

Bakkens sjåfører har kjørt Scania de siste tjue årene, og det var litt spenning knyttet til å kjøre Volvo.

– Vår opplevelse er en kjoreglad bil, som har godt med krefter og går svært billig, sier Bakken. I tillegg har Volvo et svært godt servicenettverk, som sikrer maksimal oppetid, noe som er viktig for oss. Vi er en miljøfyrtårnsbedrift, og når du kjører 7 millioner kilometer per år, kan en bare å begynne å regne på miljøbesparelsen dette gir.

# BilJobb.no

– rett til målgruppen

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

**Quick Car Fix AS:**

Kjedeleder

**Møller Bil Kalbakken:**

Bilmekaniker

**Snap Drive AS:**

Bilmekaniker

**Møller Bil Rud:**

Bilmekaniker

**Jaguar Land Rover Norge:**

Tekniker

**Møller Bil Skadesenter Ryen:**

Kundemottaker

**Toyota Bilia Trondheim:**

Bilglasstekniker

**Bilia Skien:**

Delesjef

**Mobile AS:**

Salgssjef næring konsern

**Bertel O. Steen Tønsberg:**

Salgs- og markedssjef

**Hyundai Motor Norway:**

Business Analyst

**Werksta Norway AS:**

Oppretter/Lakkerer

**Werksta Norway AS:**

Teknisk lede /Avdelingsleder

**NDS Group:**

Avdelingsleder Molde

**Bertel O. Steen Vestfold AS:**

Garantiansvarlig

**MMC Norge AS:**

Teknisk trener

**AS Insignia:**

Bilmekaniker

**AS Insignia:**

Framsynt Servicemarkedssjef

# BilJobb.no

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



Rita Kristin Broch er ny adm. direktør for Volvo Car Norway.



Grant Larsen, konsernsjef i Cognia.

## COGNIA OVERTAR DK SKADESENTER

Cognia har inngått avtale med eier av DK Skadesenter, Cato Leine, om å overta aksjemajoriteten i selskapet. Overtakelsen forutsetter godkjenning fra offentlige myndigheter, og var planlagt gjennomført i løpet av september måned.

DK Skadesenter er et ledende uavhengig skadesenter, og har lange tradisjoner i bransjen. Selskapet ble opprettet i 1934 under navnet Drammen Karosserifabrikk. DK Skadesenter inkluderer nå selskapene Drammen Karosseri AS, Drammen Billakering AS og Fana Bilskadesenter AS.

Som en del av overtakelsen, vil også selskapene Jakobsen Karosseri og Billakering AS, Kokstad Lakkering og Billepleie AS og Åsane Bilskadesenter AS også bli en del av DK Skadesenter.

Selskapet har ca 120 ansatte, og forventer en omsetning på ca 170 mill. kroner i 2019.

– Etter 30 år i selskapet er jeg stolt over å ha funnet en industriell partner som kan bidra til videre utvikling og vekst i DK Skadesenter. Sammen med Cognia, og den kompetansen som de bringer inn, ser jeg svært positivt på mulighetene til å vokse videre, sier Cato Leine.

Også i Cognia er det positive toner:

– Vi ønsker Cato og alle medarbeidere i DK Skadesenter velkommen til Cognia-konsernet. I tillegg til våre virksomheter innenfor lastebil og personbil, har Cognia allerede en betydelig virksomhet innenfor skade. Vi er svært fornøyd med å få jobbe sammen med et av de ledende selskapene i bransjen for å utvikle dette området, sier konsernsjef i Cognia, Grant Larsen.



# Ny Volvo Car Norway-sjef ansatt

Rita Kristin Broch (53) er ansatt som ny adm. direktør for Volvo Car Norway. Hun kommer fra stillingen som adm. direktør i Diplom-Is, og tiltrer som leder for norsk Volvo-handel før nyttår.

– Å bli en del av Volvo-familien er en unik mulighet. Bilmarkedet er preget av både endringer i forbrukerpreferanser og store teknologiske omveltninger, noe som setter bransjen i forkant av den globale utviklingen.

Samtidig er Volvo en sterk merkevare som har forberedt seg godt på endringene bilindustrien skal gjennom fremover. Jeg setter stor pris på å ha fått muligheten til å bli en del av denne viktige fremtidsreisen sammen med Volvo-teamet og alle våre dyktige forhandlere, sier Rita Kristin Broch, påtroppende adm. direktør for Volvo Car Norway AS i en kommentar.

### BRED ERFARING

I tillegg til sjefsstillingen i Diplom-Is, har Rita Kristin Broch vært toppleder i Raise Gruppen (tidligere Nikita Gruppen) og helsekostkjeden Sunkost. Den nybakte Volvo-sjefen har også vært adm. direktør i TUI Nordic Specialist Holidays Group, og hatt ulike stillinger innen markedsføring, salg og produktutvikling i Orkla.

Broch er utdannet siviløkonom ved Handelshøyskolen BI.

– Bilbransjen står foran store endringer, og det vil være behov for å se på bransjen med nye øyne fremover. I tillegg til sine spennende perspektiver, tar Rita med seg bred erfaring fra store selskaper innen varehandel og industri, og har arbeidet med flere

typer bransjer og markeder som har gjennomgått endring. Vi er helt sikre på at Rita, med sin kompetanse og erfaring, vil lede Volvo på en meget god måte inn i fremtiden, sier Michel De Coninck, leder for Volvo Cars' avdeling for Vest-Europa.

Volvo Car Norway er et heleid datterselskap av Volvo Car Group. Selskapet har 44 medarbeidere og holder til på Fornebu i Bærum. Volvo har 48 forhandlere i Norge, og Volvo Car Norway omsatte i 2018 for 5,7 milliarder kroner.

### SOLID FUNDAMENT

Volvo er i dag Norges femte største bilmerke, og har to år på rad blitt kåret til vinner av Norsk Kundebarometer, med Norges mest fornøyde kunder – uansett bransje.

– Vi er i et sterkt partnerskap med våre 48 Volvo-forhandlere over hele Norge, og jobber sammen for å skape den unike kundereisen. Satsingen har vært en suksess frem til nå, og jeg ser frem til å bygge videre på et veldig solid fundament som er skapt sammen med våre forhandlere. Volvo er en sterk merkevare med lange tradisjoner som utgjør en grunnmur det er viktig å ta godt vare på, selv om bransjen er i endring, sier Broch.

### 7,7 PROSENT

I 2018 ble det registrert 11 378 nye Volvo-biler i Norge, noe som utgjorde en markedsandel på 7,7 prosent. Volvo er Norges største bilmerke på SUV, stasjonsvogn og ladbare hybridbiler, og lanserte merkets første hel-elektriske bil 16. oktober i år.



**LITEN  
SJEKK**

**STOR  
GEVINST**

## **Ekstrainntekt til ditt verksted!**

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

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

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

**Tectyl**<sup>TM</sup>  
Born to protect.

**Bli Tectylpartner i dag!**

Ta kontakt med oss på telefon 64 83 52 00 eller [post@tectyl.no](mailto:post@tectyl.no)  
Se mer info på [tectyl.no/partner](http://tectyl.no/partner)

# Tar med dekkverkstedet til kunden

**- Nå skal vi ta med oss dekkverkstedet til kunden, i stedet for at kunden må komme til oss, forteller flåtesjef hos Dekkmann, Milan Keckes.**

**M**obilt Dekkverksted heter det nye konseptet til Dekkmann. Dette er utviklet primært for lastebileiere, anleggsentreprenører, busselskaper og bønder.

– Vi vet at kundene er opptatt av kostnader, fleksibilitet og mobilitet. De forventer lokal ekspertise og god service, men samtidig enkle løsninger, besparende tiltak og oversikt over sine kostnader. Med vårt mobile verksted trenger ikke å kundene å bruke unødig tid på å komme til oss og vente på skifte av dekk. Vi kommer dit hvor det passer dem, om det er på et stasjonssted, rasteplass, gård eller anleggsområde, forteller Keckes.

Dermed sparer kunden kjøretøy- og lønnskostnader, mens Dekkmann har muligheten til å planlegge sitt arbeid på en bedre måte og sørge for en effektiv dekkseksong.

– Vi er opptatt av å gjøre det så enkelt som mulig for kunden. På en terminal, for eksempel, kan det være

flere kjøretøy som trenger å bytte eller reparere dekk, og da kan vi serve alle kjøretøyene på en gang når vi kommer på besøk med vårt mobile verksted.

## DIGITALE LØSNINGER

I tillegg til at lastebilen er utstyrt med det man trenger for å utføre de fleste dekkbytter og reparasjoner, er den også utstyrt med en iPad, slik at Dekkmann og kunden alltid er på nett via et dekkadministrasjonssystem.

Lastebilen er bygget av Dekkmanns søsterselskap Vergölst i Tyskland, som har bygget slike lastebiler i mange år.

– Våre dekkverksteder er fortsatt vårt viktigste møtepunkt med kunden, men vi tror samtidig på en fremtid hvor flere av kundene våre vil henvende seg til oss digitalt, og hvor vi er mer mobile.

Det første fullverdige mobile dekkverksted er allerede satt i drift på Sunnmøre med basen i Ålesund, og vi har allerede planer for ekspansjon i flere områder, avslutter Keckes.



# 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!*

**GJØR ET KUPP I  
BILLIGKROKEN!**  
Her vil du finne varer til  
sterkt reduserte priser.  
Du finner den i nett-  
butikken vår!



Direkte ordretlf:  
**415 39 700**

E-post: [post@starco.no](mailto: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

ALUFEC

DEZENT  
LEICHTMETALLRÄDER

DOTZ  
TUNING WHEELS

IGT  
PROFESSIONAL RACING WHEELS

XTREME

BORBET

Gulf

1969  
MK I

1984  
MK II

1989  
MK IV

1995  
MK 20

2000  
MK 60

2005  
MK 60 E

2006  
MIB

2011  
MK 100

2016  
MK CI



50 ÅR MED ABS:

# Nå handler det om ulykkesfri fremtid

På bilutstillingen i Frankfurt for 50 år siden viste Continental sitt første ABS-system - blokkeringsfrie bremses. På årets Frankfurt-utstilling viste Continental nye sikkerhetssystemer som skal bidra til en fremtid uten ulykker på veiene.

Selv om Continental i Norge er mest kjent som dekkprodusent, er selskapet en av verdens største teknologileverandører til bilindustrien. På bilutstillingen i Frankfurt i 1969 viste Continental for første gang sitt nyutviklede ABS-system. Det var selskapet ITT-TEVES, som senere ble Continental, som viste MK I for blokkeringsfrie bremses, et elektronisk system som i løpet av de 50 årene som er gått har reddet utallige liv på veiene.

Til å begynne med ble systemet testet på 36 svenske politibiler, men oljekrisen førte til at produksjonen ble utsatt. Først i 1984 ble systemet MK II satt i produksjon.

Dette var verdens første mikroprosessorstyrte ABS-system for personbiler. I USA var systemet først tilgjengelig på Lincoln Continental, mens det var Ford Scorpio som debuterte med systemet i Europa.

– Takket være mikroprosessoren kunne vårt system tilpasse seg til bremsing på tørr asfalt, våt asfalt, grus og snø. Det passet dessuten godt til biler med både bakhjulsdrift, forhjulstrekk og firehjulstrekk, forteller Helmut Fennel, som jobbet med ABS-systemet til Continental på 80-tallet.

Traction control, eller antispinn, ble senere integrert i systemet, og i 1989 hadde systemet også en elektronisk bremskraftfor-

sterker. I 1995 kom ESC, elektronisk stabilitetskontroll, i systemet som nå het MK 20.

Dagens ABS-system fra Continental er utstyrt med 50 forskjellige tilleggsfunksjoner, og veier bare to kg. I 1969 veide systemet 11,5 kg, mens dagens system er så lite og lett at det også brukes på motorsykler.

## HAR REDDET MANGE LIV

ABS er på mange måter mor til alle elektroniske sikkerhetssystemer i biler. Siden 2004 har ABS vært påbudt i alle nye biler i Europa, og siden de første systemene ble innført har antallet dødsfall i trafikken i et land som Tyskland sunket med 80%.

– Å bidra til færre ulykker i trafikken er det viktigste vi gjør i Continental. Det er derfor vi har vår Vision Zero som jobber for en fremtid uten ulykker, skadde og drept i trafikken, sier produktsjef for personbil-dekk, Knut Knudsen, hos Continental Dekk Norge. ■

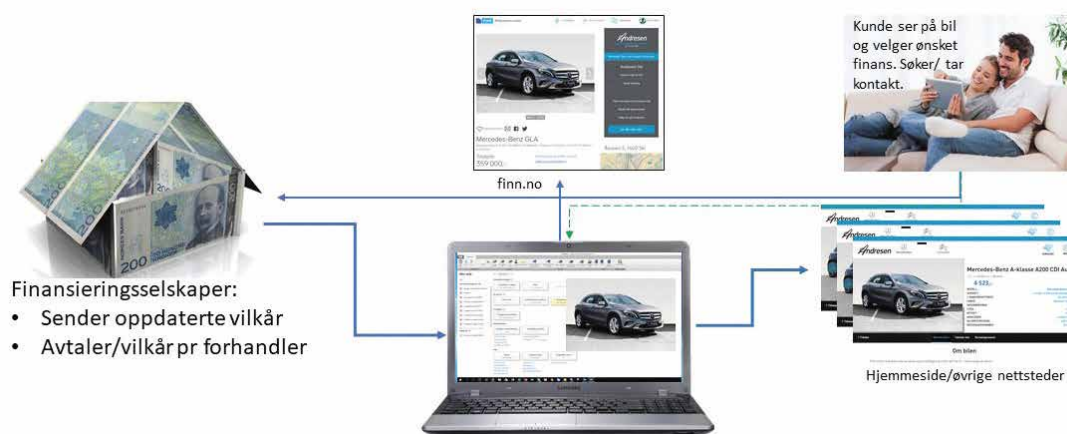
**NYHET!**

# CARWEB Finansmodul\*

Selg bruktbilen mer effektivt på FINN.NO

Med komplett finansiøsning direkte fra **CARWEB** og din finanspartner

## Prinsippskisse CARWEB finansiøsning



**PRØVEKJØR LØSNINGEN GRATIS I 30 DAGER!**

Månedspris kr 495,- pr forhandlersted (medium).

Send epost med: **“JA, vi vil prøvekjøre finansmodul”** til

[support@sentinel.no](mailto:support@sentinel.no)



[www.carweb.no](http://www.carweb.no)  
telefon 73 89 48 00

**CARWEB**  
Bruktbilprosessen digitalt

\*Publisering med finans direkte på FINN.NO er kun tilgjengelig for merkeforhandlere som er NBF-medlem.

# Største Iveco Bus-leveranse i Norge



**Iveco Bus gjennomførte i sommer sin største bussleveranse i Norge noen sinne. Kunde er Vy Buss, tidligere Nettbuss, og i alt er det snakk om 217 rute- og forstadsbusser fordelt på tre forskjellige typer. De første bussene har vært i drift siden 30. juni.**

**B**ussene skal trafikkere både Øvre og Nedre Romerike. På Øvre Romerike har de stasjoneringer på Eidsvoll, Årnes, Maura, Gardermoen og Ask. På Nedre Romerike har de tilhold på Bjørkelangen, Hemnes, Trøgstad, Rømskog og Enebakk. Bussanbudet har en varighet på 8 år med mulighet til forlengelse 1+1+1 år.

## TRE UTFØRELSE

Alle bussene er av type Iveco Crossway, men er i tre forskjellige utførelser. Den største andelen, 110 enheter, er i utførelsen Crossway LE Line laventré klasse 2 i 14,5 meters lengde og med tre aksler (6x2). Disse bus-

sene har 57 sitteplasser og 52 ståplasser og er utstyrt med en Cursor 9-motor på 360 hk.

Ordren omfatter også 67 to-akslede Crossway LE Line laventré busser klasse 2 på 12,1 meters lengde og med Tector 7-motor på 320 hk. Disse bussene har 45 sitteplasser og plass for 39 stående.

De siste 40 bussene er Crossway NF Line klasse 2. Dette er to-akslede busser med normalhøyt gulv i 13,0 meters lengde og med Tector 7-motor på 320 hk. Disse bussene har 49 sitteplasser og 29 ståplasser.

Begge motorvariantene i bussene til Vy buss er fabrikkgodkjent for drift med 100% HVO (hydrert vegetabilsk olje).

Bussene er godt utstyrt. Alt etter hvor de skal kjøre, har noen av dem sandstrøere som kan komme godt med på glatte vinterveier. Alle bussene har dessuten et nytt og forbedret billettsystem, og de har store TFT-skjermer som gir aktuell informasjon til passasjerene. Passasjerene nyter også godt av USB-uttak for lading av mobiltelefoner.

Et spesielt trekk ved bussene er lys-bjelken på taket for å gi bedre fjernlys. Mange av bussene vil kjøre i områder med lite vegbelysning, og godt fjernlys bidrar til økt sikkerhet. Lys-bjelken gir dessuten et pent utseende og er mye bedre og mer praktisk enn to runde ekstra-lys montert på taket.



# Vil du tilby dine kunder billån uten pant?

Lånebeløp fra 50.000,- til 100.000,-

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

## Meget enkel søknad

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

### Fakta om Autokonto:

9,9 % nominell rente/år

Etabl.gebyr 990,-

Admin.gebyr/mnd. 49,-

Fleksibel nedbetaling inntil 5 år

Lånebeløp fra 50.000,- til 100.000,-

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

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

Nyhet!

**AUTOKONTO**  
fra Resurs Bank

# VEIKART FOR TUNGTRANSPORTEN

Det er nyttekjøretøyene som driver Norge fremover. Lastebilen er en forutsetning for at varer og tjenester blir levert, og en forutsetning for at veier og eiendom utvikles. Busser frakter folk fra A til Å. Fordi tunge kjøretøy står så sentralt, har NBF laget et veikart frem mot 2030.

Over 72 000 lastebiler og nesten 15 000 busser dekker transportbehovene våre. I tillegg er det nesten en halv million varebiler i landet. Denne rapporten konsentrerer seg om lastebilene, de tunge kjøretøyene over 7,5 tonn. Men det er viktig å ha i bakhodet at kjøretøyene fungerer sammen, og med personbilen er kjøretøyparken vår kanskje den viktigste forutsetningen for grønn mobilitet og vekst. Uten bilen stopper Norge!

I et 2030-perspektiv er det klima samt politiske ambisjoner og målsetninger som vil være faktoren som påvirker bransjen mest. Det er åpenbart at digitalisering, urbanisering og autonomi vil føre til store endringer i bransjen, men det vil i hovedsak være markedsutvikling og interne prosesser som styrer, og ikke myndighetsmål.

Derfor omhandler veikartet i størst grad tungbilbransjens grønne skifte.

## STORE REDUKSJONER I UTSLIPP, MEN IKKE STORE NOK

Med utgangspunkt i godsmengden beregnet i NTP, har Transportøkonomisk institutt på oppdrag av NBF beregnet utslippene fra tungtransporten frem til 2030 (gods-biler større enn 7,5 tonn totalvekt) basert på fire hovedbaner. Banene beskriver det bransjen mener er en sannsynlig naturlig markedsutvikling:

- 1,25 prosent årlig reduksjon i CO<sub>2</sub>-utslipp fra nye biler (EE1 banen)
- 2,5 prosent årlig reduksjon i CO<sub>2</sub>-utslipp fra nye biler (EE2 banen)
- 1,25 prosent årlig reduksjon i CO<sub>2</sub>-utslipp fra nye biler pluss 1,25 prosent årlig kapasitetsøkning (EEK banen)

- 1,25 prosent årlig reduksjon i CO<sub>2</sub>-utslipp fra nye biler pluss 1,25 prosent årlig kapasitetsøkning, og i tillegg en økning av andel nullutslippsbiler solgt (vi forskutterer ikke hvilken type nullutslippsteknologi som blir valgt) (EEK0 banen).

Banene beskriver ulike måter markedet kan utvikle seg på, og tar utgangspunkt i dagens kunnskap:

- Alternativer til dieselmotoren vil ikke være lønnsomme frem mot 2030.
- Årlig reduksjon i utslipp fra nye biler er basert på innspill fra produsentene.
- Kapasitetsøkning er en fremskrivning som bør være oppnåelig med en god politikk.
- Andel nullutslippsbiler avviker i utgangspunktet fra normal markedsutvikling der prisen på eierskapet er styrende parameter.
  - Å øke andelen nullutslippsbiler er avhengig av økt betalingsvilje hos transportkjøpere. Det er flere signaler som tyder på at dette er sannsynlig. Vi forskutterer ikke hvilken teknologi som blir levert, bare at den har null utslipp.

Hovedfunnet, uavhengig av bane, er at utslippsreduksjonen er svært stor, men på grunn av stor økning i volum må det føres en aktiv politikk for å nå Norges målsetning om 50 prosent reduksjon i 2030.

## NORGE TRENGER EN EFFEKTIV POLITIKK

I rapporten foreslår NBF følgende tiltak:

- NBF mener at Staten må etablere effektive incentiver for å få ny teknologi inn på veiene og dermed få ned utslipp fra tungtransporten. Incentivene bør rette seg mot kjøpere av transport-



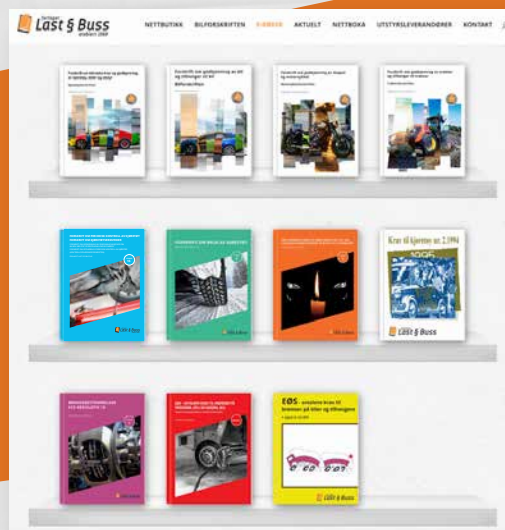
Foto: Shutterstock

tjenester, leverandører av transporttjenester og leverandører av nyttekjøretøy.

- NBF mener at Direktoratet for forvaltning og IKT (Difi) må iverksette program for å øke innkjøpskompetansen hos offentlige myndigheter. Leverandører av transporttjenester og nyttekjøretøy må involveres i programmet. Bransjen må selv bidra til å øke kompetansen hos private innkjøpere.
- NBF mener at effektiv logistikk må ha stort fokus i alle reguleringsplaner. Lokale leverandører av transporttjenester og nyttekjøretøy må involveres i prosessen.
  - NBF mener at Staten bør utvikle en belønningsordning for tettsteder og byer som legger til rette for effektiv logistikk som bidrar til å få ned utslippene.
  - NBF mener at det må tilrettelegges for størst mulig bruk av modulvogntog.
- NBF mener at Norge kan holde fast ved regjeringens ambisjoner om 40 prosent innblanding av bærekraftig biodrivstoff i 2030, men at en større andel går til tungtransporten slik at vi når målsetningen om 50 prosent reduksjon i klimautslipp.
- NBF mener at Staten aktivt må tilgjengeliggjøre nullutslippsinfrastruktur gjennom støtteordninger.
- NBF mener at næringslivets CO<sub>2</sub>-fond må etableres så raskt som mulig.

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

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



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



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

Vi dekker store deler av Norge med våre kontrollører

## VELG ET KONTROLLERT VERKSTED

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

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

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

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



# Seminar om skade- og lakkbransjens fremtid

**Skade- og lakkbransjen er i forandring. Endringer i teknologi og marked stiller bransjen ovenfor nye utfordringer. Nettopp dette var temaet for Billakkspesialistens seminar for en tid siden.**

AV **BJØRN G. LARSEN**

– Når vi avholder kundemøter er det vanligvis for å informere om produkter og metoder, sier Tom Roger Hammer, daglig leder hos Billakkspesialisten.

– Denne gangen har vi valgt en annen innfallsvinkel. Vi vet at bilbransjen, og dermed også skade- og lakkbransjen, er inne i en periode med store forandringer. Vi vil at våre kunder skal være mest mulig i forkant av utviklingen. Derfor har vi invitert ledere og nøkkelpersoner hos noen av våre største kunder til dette seminaret.

Vi kan ikke gi noen oppskrift på hva man skal gjøre for å være best rustet til å møte fremtiden. Det vi kan gjøre, er imidlertid å presentere noen tanker og ideer om dagens situasjon og om en mulig utvikling fremover.

Dessuten gir et møte som dette gode muligheter for diskusjon og meningsutveksling med kolleger i bransjen. Det tror vi kan være verdifullt for alle parter, også for oss som leverandør, sa han.

## Utvikling innen lakk og karosseri

– Det store spørsmålet er i hvilken grad vi får i en utvikling som skiller seg fra dagens markedsituasjon, sier Tor Simonsen, fagsjef skade og lakk i NBF.

– Vi vet at det totale antall personbilskader har økt jevnt fra 1997 og frem til i dag. Vi forventer også vekst i de nærmeste årene, men etter det vil etter hvert veksten avta og flate ut.



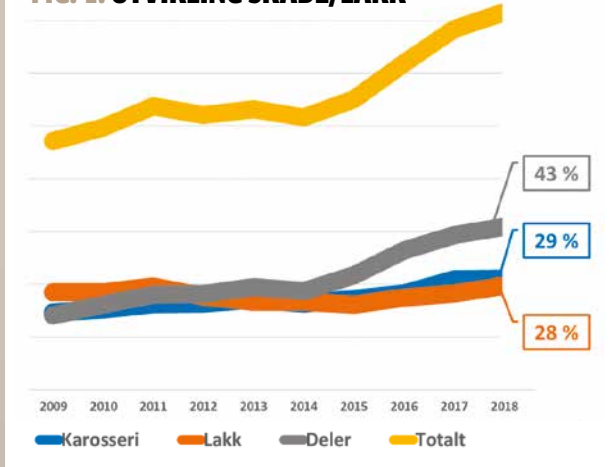
Årsakene til dette er blant annet førerassistenssystemer og lavere skadefrekvens. Dagens førerassistenssystemer er imidlertid «umodne». Tesla, som kanskje har de mest avanserte systemer, har flere skader enn fossilbiler.

Utviklingen fremover vil i stor grad være påvirket av politiske beslutninger.

Fig. 1 viser utviklingen i skade/lakk fra 2009 til 2018. Vi ser at andel deler er 43 %, andel karosseri er 29 % men andel lakk er 28 %. En framskrivning av disse trendene til 2025 viser at deleandelen vil øke til 45 %, karosseriandelen vil holde seg på 29 %, mens lakkandelen vil falle til 26 %. Samtidig vet vi at delemarginene er under press. Nye forsikringsprodukter med lavere egenandel vil medføre at flere småskader vil bli reparert som Smart Repair.

Dette kan i prinsippet gi økt skadetilgang til verkstedene. Vi skal imidlertid være oppmerksom på at det er mange om beinet når det gjelder Smart Repair. Vi antar at det i dag dreier seg om 1050 bilskadeverksteder og 750 billakkeringsverksteder.

**FIG. 1: UTVIKLING SKADE/LAKK**



Det siste tallet er imidlertid beheftet med stor usikkerhet. Man antar at det ikke vil bli flere skade/lakk verksteder i fremtiden. Mange verksteder som så vidt klarer seg vil sannsynligvis legges ned. ▶





Tom Roger Hammer, daglig leder hos Bil-lakkspesialisten.



Den største utfordringen i fremtiden vil være å ha den nødvendige kompetanse.

Dels vil behovet for etterutdanning være stort, og dels er rekrutteringen til bransjen bekymringsverdig lav.

### Lønnsomhet i norske billakkeringsverksteder

Hvor lønnsom er billakkeringsbransjen? Det var spørsmålet Billakkspesialisten ønsket svar på da de fikk gjennomført undersøkelsen «Lønnsomhet i Norsk billakkerings».

Undersøkelsen er basert på de offisielle 2017-regnskapene til 49 billakkeringsverksteder, og verksteder over hele landet er representert. Dog er det en overvekt av verksteder i Akershus,

Oslo og Østfold. Undersøkelsen avdekket store variasjoner, kanskje større enn man hadde ventet seg på forhånd.

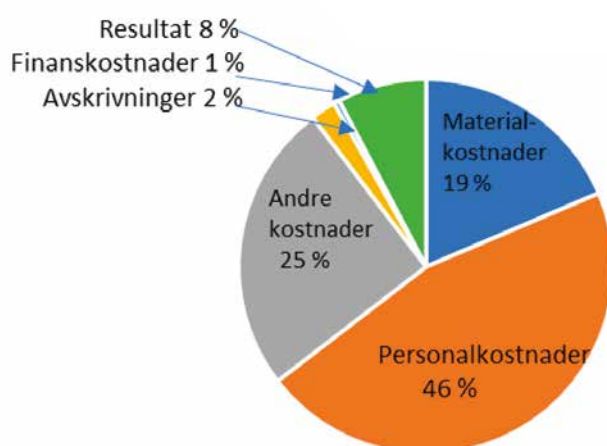
Antall ansatte i verkstedene varierte fra 1 til 19. Det minste verkstedet hadde under 1 mill. kroner i årlige driftsinntekter, det største 21 mill. kroner.

De økonomiske resultatene varierte voldsomt. Det var imidlertid én klar tendens; store verksteder er mer lønnsomme enn små. Mange verksteder tapte penger, og hele 31 % av verkstedene i undersøkelsen hadde negativt årsresultat. Mens det gjennomsnittlige årsresultatet for alle verkstedene var 8 % av omsetningen, hadde de minste verkstedene, dvs. verksteder med under 3 mill. kroner i årsomsetning, et gjennomsnittlig årsresultat på -0,8 %.

De største verkstedene, med over 9 mill. kroner i årsomsetning, hadde derimot et gjennomsnittlig årsresultat på 10,9 %. Det er åpenbart at størelse betyr noe i billakkeringsbransjen.

Ser vi på den gjennomsnittlige kostnadsfordelingen hos de 49 verkstedene, er nesten halvparten av kostnadene personalkostnader. Andre kostnader utgjør en firedel mens materialkostnader (varekostnader) utgjør 19 %. Gjennomsnittlig kostnadsfordeling for alle de 49 verkstedene er illustrert i fig.2.

**FIG. 2: GJENNOMSNIITTLIG KOSTNADSFORDELING INKLUDERT RESULTAT**



### Veien videre for norsk bilskadebransje

– Vi vet at markedet er i endring, fastslo Ralph Meichtry fra Betag Innovation.

– Et bilskadeverksted selger en reparasjonsprosess. For et verksted er det definitivt mer lønnsomt å selge timer enn deler. De fleste deler har leveringstid. Uansett hvor flink man er til å planlegge vil man noen ganger måtte vente på deler for å komme videre med reparasjonen.

Omfattende delebytte kan derfor føre til lengre ståtid i verkstedet. Vi arbeider i en rekke europeiske land, og for oss

## «For oss fortøner ståtidene i Norge seg veldig lange.»

Ralph Meichtry, Betag Innovation

kvalitet i det utførte arbeidet og korte reparasjonstider gir fornøyde kunder. Kan vi oppfylle disse kravene vil kundene komme tilbake.

Husk at kundene har en del kriterier som de bevisst eller ubevisst legger til grunn når de skal velge verksted. De forventer at de blir godt mottatt i verkstedet, og at verkstedet kommuniserer med dem på en god måte.

Mange verksteder kvier seg for å gi et ordentlig svar når kunden spør når han får bilen tilbake. Her er det viktigere enn alt annet å gi kunden et ærlig svar. Løfter som ikke holdes skaper irritasjon og mistillit hos kunden.

Alle skadeverksteder bør gi sine ansatte opplæring i kundebehandling. Husk at kunden sjelden har mulighet til å vurdere den jobben som er gjort. Vanligvis vil han kun vurdere hvordan han ble behandlet.

### Fremtiden innen bilglass

– Bilglassmarkedet endrer seg raskt, forteller Roy Ellingsen, markedssjef i Bilglassgruppen.

– Det stilles stadig større krav til fagkompetanse og teknisk

fortøner ståtidene i Norge seg veldig lange.

Kundene må hele tiden stå i fokus. All erfaring viser at riktig kundebehandling,

utstyr. For å være konkurransedyktig må man ha gode rutiner. En frontrute er ikke lenger bare en frontrute. Den er en viktig del av bilens konstruksjon. Alle assistent- og sikkerhetssystemer knyttet til ruten skal justeres og kalibreres ved bytte.

2018 var året da forsikringsselskapene begynte å stille tydelige krav. I 2019 må mange omstille seg eller slutte med bilglass.

FNO kan fortelle at utbetalingene til bilglass er jevnt økende. Rutene blir dyrere fordi de er mer avanserte. Antall skader har økt de siste årene, men ser nå ut til å flate ut. Det ser også ut som om flere og flere skade- og lakkverksteder ønsker å tillegge seg kunnskap og utstyr for å kunne arbeide med bilglass. Markedet er stort. Det ble skiftet 250.000 frontruter i 2018.

Forsikringsselskapene betalte ut mer enn 1,6 milliarder kroner bare for bilglass skader. Ingen tvil om at dette er et marked som bilbransjen bør interessere seg for. Ved årtusenskiiftet ble nesten halvparten av glass-skadene tatt hånd om av glassmestere. I 2019 ble 75 % av rutene skiftet av spesialister.

### Nyttig for oss som leverandør

– Også vi som leverandør lærte mye av seminaret, forteller Tom Roger Hammer i Billakkspesialisten.

–Vi tok kontakt med alle deltagerne i etterkant for å få deres synspunkter. Hva var interessant, og hva kan vi gjøre bedre? Dette er tilbakemeldinger vi tar med oss videre. Spesielt morsomt var det kanskje at noen hadde hatt umiddelbar nytte av noe av det som ble presentert, slutter Hammer. ■

**Constructor**<sup>®</sup>  
Gonvarri Material Handling

## Mobile pallereoler (MOVO)

MOVO er en dynamisk løsning som gir opptil dobbel lagringskapasitet på samme areal som med tradisjonelle pallereoler. MOVO er en god teknisk løsning med total fleksibilitet og passer derfor til alle typer lagrede varer.

Den beste sensorteknologien og de ulike styringsalternativene gjør betjeningen enkel, samt at sikkerheten er nøye ivarett.

**Constructor Norge AS**

+47 67 11 26 00  
www.constructor.no



## Shuttle

Constructor Shuttle system er en semi-automatisk lagerløsning til kompakt oppbevaring og håndtering av pallegods. Shuttlen håndterer pallene inne i lange kanaler som tidligere er kjent fra dybstablingsreoler og gjennomløpsreoler.

Kostnadseffektivt og tidsbesparende, og fjerner behovet for truckkjøring i reolgangene.

Shuttle styres med fjernkontroll og er et effektivt alternativ til palleoppbevaring i gjennomløps- eller dypstablingsreoler.

# Anders Lindquist

## - EN VETERAN I BILLAKKBRANSJEN

Anders Lindquist har arbeidet hele sitt yrkesaktive liv i billakkbransjen. Fra starten av med Spies Hecker, men i de senere årene med alle Axaltas lakkmerker – Cromax, Standox og Spies Hecker. Nå går han av etter 48 år i bransjen.

AV **BJØRN G. LARSEN**

– Jeg begynte som sjåfør hos Vangen & Co AS i 1971. Vangen hadde begynt med import av Spies Hecker billakkprodukter i 1969. Sånn sett kan man si at jeg har vært med helt fra begynnelsen.

Som så mange andre unge spilte jeg i band på den tiden. Bandet hadde det velklingende navn «High Rest», og mye av fritiden gikk med til øving og konserter. Bandet hadde mye utstyr som skulle fraktes frem og tilbake når vi hadde konserter. På jobben hos Vangen fikk jeg låne varebilen med hjem. Det ga meg muligheten til å frakte alt bandutstyret rundt.

Da jeg begynte, hadde Vangen kontor og lager ved Bislett. I 1976 flyttet vi til større lokaler i Tvetenveien i Oslo. Da Vangen ble solgt til Spies Hecker, fikk jeg ny arbeidsgiver og ganske raskt ny arbeidsplass. Senere ble Spies Hecker en del

av DuPont Performance Coatings som igjen ble overtatt av Axalta. I dag er jeg ansatt i Axalta Coating Systems Norway AS.

### **Voldsom utvikling innen lakkteknologi**

– Da jeg kom inn i bransjen var det syntetisk lakk som rådet grunnen. Sett med dagens øyne var nok ikke denne lakktypen så grei å ha med å gjøre. Mange vil i ettertid si at det var vanskelig å lakkere med syntetisk lakk. Det krevde så absolutt dyktige lakkerere.

Introduksjon av Permacron 2K-acryllakk var et stort frem-skrutt. I 1980 kom 2-sjikt systemet som i prinsippet brukes i

**OM SYNTETISK LAKK:**  
*«Sett med dagens øyne var nok ikke denne lakktypen så grei å ha med å gjøre.»*





dag. Et tynt sjikt baselakk ga farge og effekt, og et påfølgende klarlaksjikt beskyttet lakken mot ytre påvirkninger.

På grunn av strengere miljøkrav ble løsemiddelbasert baselakk i 1994 erstattet av vannfortynnbar baselakk. Miljølovgivningen krevde også lavere løsemiddelinhold i alle lakkprodukter. Det førte til at vi fikk mange «high-solid» produkter noe som var en stor fordel både for det ytre miljø og for arbeidsmiljøet.

Og utviklingen har fortsatt. I dag har vi en rekke produkter med ekstremt korte tørketider, og dette er sannsynligvis bare en begynnelse. I tillegg har vi fått UV-produkter. Også på dette området kommer det nok til å skje mye i fremtiden.

### **Alle regnbuens farger**

– Utviklingen når det gjelder farger har vært fantastisk. Da jeg kom inn i bransjen var fargeutvalget beskjedent. Vi hadde en

fargebok i A5 format med tykkelse som en vanlig ringperm. Jeg tror det var seks eller syv fargeprøver på hver side. Boken inneholdt fargeprøver til alle europeiske bilmerker.

Det var ikke så mange farger å holde styr på, men vi skal huske på at den gangen var det kun «ready-mix» som gjaldt. Lagerbeholdningen ble derfor ganske omfangsrik. Jeg husker godt da vi fikk det første mixeanlegget. Det ble pakket ut og montert på lageret med andakt og følelse. Vi var alle spent på hvordan dette skulle virke. Blandingsreseptene var på blå kartong, og ble lagret i en oransje metalleske.

Etter hvert som 2K-acryllakk slo gjennom, kom disse reseptene på kort av grønn kartong. Resepter på mikrofilm var et kjempefremskritt, men ingen ting mot dagens nettbaserte reseptdatabase.

I dag bruker mange billakeringsverksteder fargeleser. Det er nok den suverent raskeste måten å finne frem til riktig ►



## «Det ikke ofte man kan si at en medarbeider er uerstattelig. Når det gjelder Lindquist tror jeg kanskje denne beskrivelsen er riktig.»

Torbjørn Alsaker, leder for Axalta Coating Systems i Norge

nyanse blant tusenvis av farger. I mange år var det bare tette farger og metallic farger. Nå finns det et utall fargeeffekter og systemer med oppbygging i flere sjikt.

### Forskjellige arbeidsoppgaver

– Jeg har hatt mange forskjellige arbeidsoppgaver gjennom årene. Som nevnt begynte jeg som sjåfør. Senere var jeg lager-sjef, og hadde også ansvaret for bestilling av varer.

Ettersom Vangen & Co ble større, gikk arbeidsoppgavene mer over til kundekontakt og teknisk rådgivning. Det gjorde at jeg mer og mer fikk direkte kontakt med Spies Hecker i Köln.

Firmaet arrangerte en rekke kundeturer til Köln, og det var mitt ansvar å organisere og gjennomføre disse. Vi innså tidlig at salg av billakkprodukter var like mye praktisk opplæring av lakkererne som salgsarbeid. Konsekvensen av dette ble at vi etablerte et Spies Hecker treningssenter i Skien. Også dette ble mitt ansvar.

Senere, etter at Spies Hecker hadde overtatt, etablerte vi et Spies Hecker treningssenter i Drammen. Jobben omfattet etter hvert mye reising og mange interessante arbeidsoppgaver, både rundt om i Norge og til Tyskland.

Jeg ble valgt inn i Spies Heckers globale Produktforum som en av fem representanter fra hele verden. Vi var med på å teste ut produkter lenge før de kom på markedet, og jeg ble kjent med de som utviklet produktene. I forbindelse med arbeidet i Produktforum var jeg med på å utvikle treningsdokumenter som skulle brukes over hele verden.

I dag har jeg ansvar for Norge, Sverige, Finland, Danmark

og Island når det gjelder teknisk service. På visittkortet står det at jeg er Nordic Product Technical Service Brand Manager, en tittel som er litt vanskelig å oversette til norsk.

### Kundekontakt, kurs og opplæring

– Med så mange år i bransjen har jeg tilegnet meg mye kunnskap om produkter og metoder. Det er kunnskap som har vært vesentlig for å gjøre en god jobb.

Jeg har drevet mye med opplæring og kursing i bransjen. Dels kurs for mindre grupper av billakkerere og verkstedledere, men også kurs i inn- og utland for bilimportører, forsikrings-selskaper og skoler. Jeg tror faktisk jeg har jobbet sammen med de fleste bilimportører og forsikringsselskaper.

Foredrag på arrangementer som NBFs Skade og lakk konferanse har også vært en del av min jobb.

Kontinuerlig opplæring er viktig i en bransje som forandrer seg så raskt som billakkeringsbransjen. For å oppnå førsteklasses resultater må produktene brukes riktig, og påføringsforholdene må være slik lakkleverandøren beskriver. Dessuten, lønnsomhet i verkstedet kan være avhengig av at produkter og produksystemer brukes riktig. Vi har sett at rasjonell produksjon, som utnytter produktenes egenskaper, gir bedre lønnsomhet.

I løpet av alle disse årene er det blitt mye kontakt med kunder og andre samarbeidspartnere. Jeg har alltid likt å treffe mennesker, og har fått mange gode venner i inn- og utland. Det har jeg satt stor pris på, og det er nok noe av det jeg kommer til å savne mest når jeg slutter.

### Nesten uerstattelig

– Det ikke ofte man kan si at en medarbeider er uerstattelig. Når det gjelder Lindquist tror jeg kanskje denne beskrivelsen er riktig, sier Torbjørn Alsaker, leder for Axalta Coating Systems i Norge.

– All den fagkunnskapen han har tilegnet seg gjennom et langt yrkesliv i bransjen er ikke noe man kan lese seg til. Det er så godt som umulig å finne en mann med hans kompetanse. Han er meget dedikert til jobben, og er nok den som har holdt på lengst i billakkbransjen. Lindquist har omfattende kunnskaper, som han villig deler med andre. Han er medlem av NBFs ressursgruppe skade og lakk, har deltatt i prøvenemnda og vært fagmann lakk i diverse tvister. For meg har han vært en viktig medspiller og han er kjent og respektert i hele bransjen, også hos konkurrentene.

### Hvor går veien videre?

– Først og fremst skal jeg pleie familien, avslutter Lindquist.

– Det er ingen tvil om at arbeid med mye reising har gått på bekostning av kone, barn og fire barnebarn.

Dessuten skal jeg få tid til å være mer på hytta på Tjøme. Fiske, kose meg og bare slappe av. Kona er kunstner, hun maler akvareller, og jeg skal hjelpe henne med å arrangere utstillinger. Som så mange andre pensjonister skal vi naturligvis reise til nye og spennende steder.

Jeg fortalte innledningsvis at jeg spilte i band i mine yngre år. Nå ser jeg frem til å ta opp musikken igjen. Bandet skal ha re-union etter 40 år. Planen er på ny å gå i platestudio og spille inn musikk! ■

**Vi er direkte importør fra Autorobot Finland.  
For dere som trenger oppdatering av måledata, ta kontakt med oss.**



# Autorobot<sup>®</sup>

**Vi fører alt fra Autorobot av løfte- og rettebenker og utstyr, i tillegg til EzCalipre målesystem. Kvalitet til riktig pris.**



Løfte og rettebenker  
**Fra kr 90 000,-**



SmartPuller  
**Fra kr 19 900,-**



EzCalipre måleutstyr  
**Fra kr 59 000,-**



Trackers (tilleggsutstyr) Med en Trackers som festes på taket, slipper du å kalibrere op nytt hver gang du flytter bilen  
**kr 16 000,-**



Borge Wangerud

Dataliner er også distributør for hele sortimentet av GYS sveiseprodukter og tilbehør. Direkte importør for Autorobot EzCalipre måleutstyr, rettebenker og SmartPuller oppretterårn fra Finland. Bilreparasjonsutstyr fra Dataliner AB. Luftverktøy, håndverktøy og Rodac SAM International. Dataliner Norge AS har et nært samarbeid med Dataliner AB - en av verdens fremste produsenter av produkter for oppretting og måling av kollisjonsskadete kjøretøyer. Blant produktene finnes ulike modeller av benker, målesystemer og tilbehør.

Dataliner Norge AS er et heleid norsk selskap som ledes av Borge Wangerud, som har godt over 45 års erfaring fra bransjen. Borge Wangerud startet Dataliner Norge AS i 2008, og med sin lange erfaring innen sveisefaget, er han godt kjent i bilbransjen. Wangerud har også vært engasjert som instruktør for Bilimportørene i en årrekke når det gjelder sveising og sammenføyningsteknologi.

**Av oss vil du alltid få tilbud på hva vi mener er beste løsning for ditt behov, og til riktig pris!!**  
*Alle priser er ekskl. merverdiavgift og frakt.*



Volvo:

# Salgsstart for el-lastebiler i Norge

Volvo går som første store globale aktør i gang med salg av elektriske lastebiler inntil 26 tonn.

– Dette er en milepæl for industrien, og vil på sikt kunne bidra sterkt til reduksjon av lokal forurensing, sier Karstein Ahlin (bildet), fungerende adm. direktør for Volvo Norge.

Det var på årets Transport- og logistikkmesse på Lillestrøm Volvo viste frem en av flere modeller som det nå er mulig å bestille.

– Volvo har gjennom mange år jobbet systematisk med fokus på alternative drivlinjer, og vi bygger nå opp for salg i stor skala, sier Ahlin, som legger til at det derfor vil være et begrenset antall biler tilgjengelig i oppstarten.

Både i Norge og Europa er det betydelig fokus på næringens utslipp, og dette ble ikke mindre etter at EUs nye CO<sub>2</sub>-regelverk trådte i kraft. Innen 2025 må produsentene redusere sitt totale CO<sub>2</sub>-avtrykk med 15 prosent sammenlignet med 2019-nivå. Dette er ikke mulig uten å ha alternative drivlinjer som en del av porteføljen.

## Kan redusere køene

– At elektriske biler reduserer CO<sub>2</sub> er ingen stor nyhet, men det er flere fordeler, hevder Ahlin.

– Elektriske lastebiler reduserer ikke bare CO<sub>2</sub>-utslippene, de vil også bidra til redusert støy og ikke minst mulighet for å redusere køer i storbyene, sier Ahlin.

– Det mange ikke tenker på, er at en elektrisk lastebil åpner opp for nye tider på døgnet da man kan gjennomføre transportoppdrag i nærområdene og lokalmiljøene. En distribusjonsbil vil for eksempel produsere svært lite støy, og dermed åpner det opp for nattlevering uten at dette forstyrrer nattesøvnen til folk.

– Og det er en dimensjon til – ved å kjøre om natten reduseres køene, og dette er potensielt med på å redusere risikoen for trafikkulykker, sier han.

Ved å flytte mye av leveransene til nattetid, vil dette redusere behovet for store og uoversiktlige biler i trange og

trafikkerte bygater, noe som vil redusere faren for spesielt gående og syklende.

Mulighetene er der, poengterer Ahlin,

– Her åpner det seg med ett opp en rekke alternative miljøfordeler foruten at disse bilene åpenbart sparer samfunnet for en del CO<sub>2</sub>.

## Myndighetene må på banen

Volvo og de øvrige lastebilprodusentene har allerede gjort mye for å redusere utslipp. Fra 1999 og frem til 2009, er utslippene 100 ganger lavere, og ser vi på de siste års utvikling, er dagens

Euro 6-motor seks ganger renere enn forrige generasjon, Euro 5. NOx-utslippet er så godt som borte. Dagens lastebiler er med andre ord allerede veldig gode på lave utslipp.

– Vi har gledet oss til salgsstart lenge, sier Bjørn Inge Haugan, kommunikasjons- og markedsdirektør i Volvo Norge.

– Dette er en viktig utvikling i norsk transportnæring. Samtidig vil jeg sende en påminnelse til myndighetene. Skal dette produktet få sin rettmessige plass, må det på plass infrastruktur og støtteordninger, slik at vi får fart på markedsutviklingen. Dette gjelder både for elektriske og gassbiler, påpeker han.

– Dette er en utvikling produsentene og transportnæringen ikke kan ta ansvar for alene, på toppen av å produsere og utvikle renere biler, avslutter han. ■



# TRIOLINK ANNONSEPLATTFORM

Fremtidens digitale annonseverktøy  
for bil og motor bransjen.



## Markedets smarteste og effektive annonseringsløsning.

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

**Kom i gang med fremtidens annonseringsløsning.**

### For mer informasjon kontakt:

Magne Antonsen

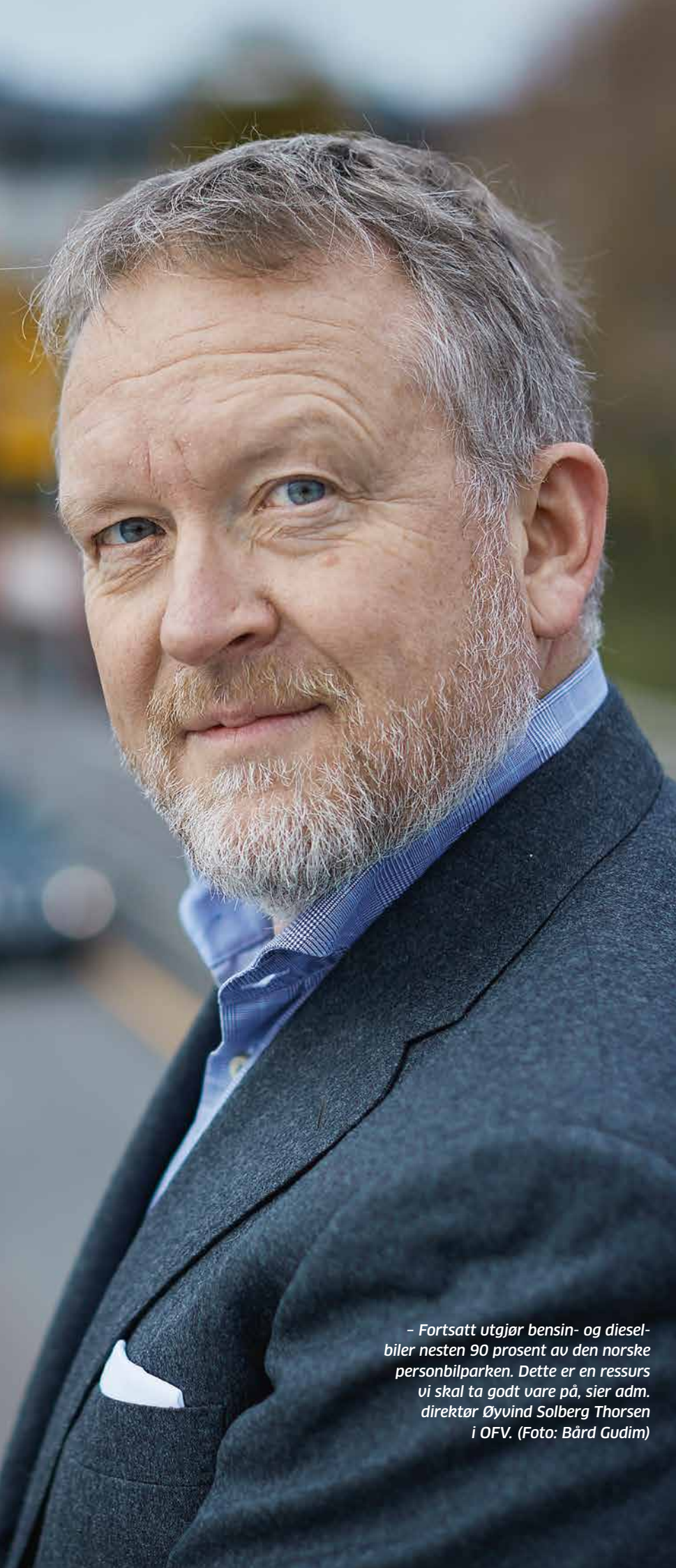
Telefon: +47 970 04 801

E-post: magne@triolink.no

*triolink*   
programvare

# - STOR USIKKERHET PREGER BRUKT- BILMARKEDET

- Et bruktbilmarked som i antall er tre ganger så stort som nybilmarkedet er veldig interessant for bransjen. Her er det mulig å få bedre marginer enn på nye biler - kanskje med et lite unntak for elbiler. Dette er noe av det jeg vil bore litt inn i på Bruktbilkonferansen, sier adm. direktør Øyvind Solberg Thorsen i Opplysningsrådet for Veitrafikken til Bilbransjen.



*- Fortsatt utgjør bensin- og dieselbiler nesten 90 prosent av den norske personbilparken. Dette er en ressurs vi skal ta godt vare på, sier adm. direktør Øyvind Solberg Thorsen i OFV. (Foto: Bård Gudim)*

AV **FRANK WILLIKSEN**

**N**oe av det OFV-sjefen vil ta for seg, handler derfor også om hva som er å finne av interessant og anvendelig informasjon i eierskiftestatistikken, som han i dag beskriver som en nesten ubrukt ressurs.

- Ja, vi får overraskende få spørsmål her. Dette kan selvsagt delvis være fordi dagens løsning ikke viser tilstrekkelig detaljert informasjon. Dette er noe vi gjør mye med i den nye løsningen vi vil presentere på Bruktbilkonferansen.

Det er selvsagt interessant å finne forskjeller på brukt diesel mot brukt elbil i forhold til geografi – eller om brukte dieselmotorer i større grad selges ut av distriktet de har gått i enn tilfellet er for elbiler, sier han videre, og peker på at det også skjer ting med bilbestanden akkurat nå.

#### **STERKT FOKUS PÅ NYE BILER**

- I fjor forsvant titusener av bensinbiler ut av kjøretøyparken. I Norge øker antall biler med ca. 55.000 pr. år ved at det kommer flere nye til enn antallet som vrakes. Men i løpet av 2018 forsvant bortimot 70.000 flere bensinbiler, som alle ble miljøsanert. Dette ga en betydelig nedgang, og endelige tall her kommer på Bruktbilkonferansen.

*- Hvor befinner det norske bilmarkedet seg akkurat nå?*

- Det er et veldig sterkt fokus på nye biler. Ikke minst nye elbiler, selv om dette er biler som i stor grad kjøpes og brukes i og nær de store byene.

Hvor bruktbilomsetningen faktisk foregår er det mye mindre fokus på, men så er dette markedet også mer fragmentert og har langt flere aktører. Noe bruktimport skjer også.

I dette markedet er det så klart et poeng å kunne se både forskjeller og likheter mellom distriktene. Hva er for eksempel forskjellig, og hva er likt, ved bruktbilsalg i nord og i vest?

#### **BURDE SNITTALDER VÆRT LAVERE?**

*- Hvordan utvikler gjennomsnittsalderen på norske biler seg?*

- Vi har de senere årene sett en økning her, og gjennomsnittsalderen er nå rundt 19 år. Det blir spennende å se om dette forandrer seg nå, med det enorme klimafokuset vi ser i Oslo og Bergen. Her kommer forandringene raskt nå, senest med Oslo-vedtak om parkeringsfordeler for eksempelvis bildelingsbiler.

Dette er en ny bekreftelse på en vridning mot at bil bare er noe vi behøver å bruke innimellom, og ikke nødvendigvis må eie selv. Vi er tydelig på vei mot et annet forhold til bil som fenomen enn før. ►



Øyvind Solberg Thorsen, OFV.  
(Foto: Bård Gudim)

Så bør vi kanskje spørre oss om vi som samfunn er tjent med at biler lever gjenomsnittlig 19 år? Burde vi kanskje heller, ut fra sikkerhetshensyn, hatt en snittalder ned mot 13-14 år?

Virkelighetens verden er jo at vi beholder bilene lenge på grunn av de tyngende avgiftene. Men når noen ønsker kortere levetid, er det viktig å se hvordan slikt ville stemme med klimaregnskapet totalt, sier Øyvind Solberg Thorsen, som også ser en realitetsorientering mellom by og land.

### FLERE I TENKEBOKSEN

– Ja, distriktene fikk bokstavelig talt diesel på bålet med SPs brakvalg. Det er veldig interessant å se på regionale forskjeller for tiden, og igjen skjer endringene fort.

Det er ikke lengre siden enn januar 2018 at det het seg at det ikke var mulig å selge brukte dieselmotorer i Oslo. Det så vi jo ganske snart at ikke stemte, og det er nå ingen på-takelig forskjell mellom bensin og diesel her.

Et typisk trekk er også at flere er i tenkeboksen om bilbytte nå. Enn så lenge opplever mange at det er litt tidlig å bytte til elbil som hovedbil. Dette vil nok endre seg i løpet av få år.

### STOR USIKKERHET

– Det snakkes om mangel på nyere brukte dieselmotorer?

– Ja, og dette er nok et realistisk scenario. Når Sulland-gruppen flagger mangel på nyere dieselmotorer, er utvilsomt dette veldig reelt. Salgstallene de siste årene er skremmende lave for denne biltypen, og det er ikke vanskelig å forutsi at en diesel-SUV med Euro 6-motor med lave utslippstall ikke vil bli noe billig kjøp i fremtiden!

– Mange som skal bytte bil er veldig usikre på verdien av bilen de skal kvitte seg med?

– Det er fristende å si at om man får et seriøst tilbud, er ofte det første også det beste. Det er ingen tvil om at mange er usikre på verdien av bilen sin i dag, og dette skaper igjen usikkerhet i markedet.

Men det er litt dette som skjer dersom vi reduserer bilens verdi kraftig gjennom politiske krumspring, slik vi nå opplever.

Alle som har solgt elbil de siste årene, har hatt et bonanza, der de lenge ikke behøvde å rabattere en eneste krone, og kundene aksepterte års leveringstid uten å mukke.

### KORT REKKEVIDDE - LITEN SALGBARHET

Nå blir det heldigvis et mer normalt bilmarked, der forskjellene går mer på hvilke behov kjøper faktisk har – og der kjempe-rabatter hører til dagens orden også på elbiler, sier Solberg Thorsen videre.

– Restverdi er et nøkkelord?

– Også dette er et tema med store variasjoner. En forklaring på at så mange valgte Passat som ladbar hybrid da disse kom, var nok at restverdien på Passat GTE var satt mye høyere enn for en noe billigere Golf stasjonsvogn.

Nå kommer stadig flere ladbare hybrider med mye lengre el-rekkevidde enn for to-tre år siden. Et interessant spørsmål er da om tre år gamle ladbare hybrider vil være interessant for bruktbilkundene?

Vi ser jo at tidlige elbil-modeller med kort rekkevidde bare er salgbare til spesielt interesserte – og forutsatt at prisen er lav.

Første generasjon elbiler, de bittesmå med veldig kort rekkevidde, er i praksis borte fra markedet. Andre generasjon er nesten uselgelig, mens tredje generasjon fortsatt er litt synlig i markedet med f.eks. første modell av Nissan Leaf.

### STOR FORSKJELL PÅ STORBY OG BYGD

– Vil dette ta livet av dem som bare selger bruktbil?

– Ikke nødvendigvis. Dette er aktører som alltid vet hvordan de skal få solgt bilene sine, og som over tid har vist stor tilpasningsdyktighet. Det er amatører som deg og meg som blir skrudd; som betaler regningen til syvende og sist, sier han, og påpeker at rammebetingelsene for bruktbilsalg i Oslo-området er helt annerledes enn i distriktene: – Bilparken i Sør-Aurdal og i Bærum er totalt forskjellig, fastslår han.

– Det snakkes nå høyt om moms også på elbiler?

– Spørsmålet er nok ikke om, men bare når dette vil skje, og hvilke utslag en slik forandring vil gi på bruktbilmarkedet.

### EN RESSURS VERDT Å TA VARE PÅ

– Hvordan takler bilkundene de raske og store forandringene som skjer nå på bilmarkedet?

– Folk flest er både fornuftige og praktisk anlagt ved valg av bil. Man tar utgangspunkt i hva slags bil som møter egne behov best. Skal familien ha én bil, blir det den modellen som passer best til de fleste behovene familien har.

Og fortsatt er det slik at bensin- og dieselmotorer nyter godt av den klart beste infrastrukturen. Disse biltyperne utgjør fremdeles nærmere 90 prosent av den norske personbilparken, og dette er biler som ennå har mange år igjen. Og med høyere innblanding av biodrivstoff i bensin og diesel, vil de også være en del av den grønne løsningen. Disse bilene har en omsetningsverdi, og er en ressurs vi må ta godt vare på, slutter Øyvind Solberg Thorsen i OFV. ■





# XTREME EFFEKTIVITET.



© 2019 Axalta Coating Systems. All rights reserved.

## XTREME SYSTEM: EN NY VERDEN FOR PRODUKSJON I LAKKBOKSEN.

Nå med rask lakkering av nye deler.

Nye VOC-Xtreme Wet-On-Wet Filler U7650 reduserer bearbeidingsstiden med opptil 50 %. Takket være patentert Axalta-teknologi er Xtreme System den eneste reparasjonsløsningen som tillater tørking ved 40 °C, og til og med så lavt som 20 °C. Det betyr at du kan spare opptil 70 % energi. Xtreme System gir deg muligheten til å velge mellom svært hurtig tørking for å øke effektiviteten eller lavt energiforbruk. Uansett blir virksomheten din mer produktiv enn noensinne, samtidig som du leverer fremragende resultater.



**STANDOX**

Kunsten å lakkere.



## Få større oppdrag og mer ansvar som Mester!

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

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

# SANTANDER KLARE FOR SHFT-MARKEDSFØRING

- Nå har vi både forhandlere og biler nok til å starte markedsføring av SHFT-konseptet for alvor. Vi er allerede i gang på sosiale medier som for eksempel Facebook, og forbereder nå kampanjer for TV og andre tradisjonelle medier, sier Commercial Director Trond Brakken i Santander til Bilbransjen.

AV FRANK WILLIKSEN

**B**rakken medgir at prosjektet er litt forsinket, vesentlig fordi man på det opprinnelig planlagte tidspunktet for markedsføringsstart ennå ikke hadde tilstrekkelig mange forhandlere på plass.

– Nå har vi forhandlere fra Kverneland, Sulland, Sandegruppen, Birger N. Haug, RøhneSelmer og Gjermundsen på plass, mens Funnemark også er på vei inn, og dermed har vi partnere nok til å ta neste skritt, fastslår Brakken.

– Med noe over 30 lokasjoner er vi allerede nesten landsdekkende. Det som mangler nå, er hovedsakelig Kristiansands-området og nordvestlandet, sier Brakken, som er særlig fornøyd med samarbeidspotensialet blant forhandlerne:

–Veien vider blir meislet ut i fellesskap på advisory board-møter, der konkurrenter aktivt samarbeider om utvikling av felles aktiviteter. På slike møter får vi mye god input som i sum gjør konseptet enda bedre.

– *Litt forsinket er dere?*

– Ja, vi er noen måneder forsinket. Men her er vi i en læreprosess, der det overordnede målet er bærekraft over tid. Vi trenger å lære mer om hva kundene vil ha, om geografiske forskjeller og ellers data som er nyttige for videreutvikling, sier Trond Brakken videre.

## DETTE ER SHFT

Konseptet SHFT er i korte trekk dette:

- 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. Inkludert 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.

### STOR FLEKSIBILITET

– Målet er jo å gjøre bilhold enklere, mer forutsigbart og mer fleksibelt – uten at det derfor blir dyrere. Vår visjon er rett og slett å skape bilens svar på Spotify og Netflix, sier Brakken videre.

– Nå har vi rundt 150 biler tilgjengelig via appen vår. Konseptet vil gjelde både nye og brukte biler. En del forhandlere har heller ikke nyere brukte biler å legge inn, og da er nye biler et godt alternativ. Markedet preges nå av raske og store endringer, og i en slik fase gir SHFT stor fleksibilitet, og muligheter til å dekke mange forskjellige behov på en utradisjonell måte.

Det kan være mange grunner til at man bare har et tidsbegrenset behov for bil. Noen venter på levering av ny bil, noen har bare bruk for bilen under et kortere opphold, mens andre kanskje trenger en litt spesiell modell til ferieturen. Da tilbyr SHFT rett og slett en annen måte å ha bil på, sier han.

– *Hvilke erfaringer har dere høstet så langt?*

– Vi kan fastslå at opplevelsen hittil stemmer veldig godt med de forundersøkelsene vi gjorde. At det stadig dukker opp flere lignende konsepter, tyder på at vi er på rett spor. Og vi var der først – et forsprang vi har til hensikt å ta godt vare på, slutter Trond Brakken i Santander. ■

**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

**N3**  
**BILTEK**

Komplette biltekniske data:

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

Kontakt  
oss for gratis  
prøveperiode



**N3 BILTEK**  
i samarbeid med  
**HaynesPro**

www.norskbildelkatalog.no

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

# BRUKTBIL IKKE ET PROBLEM

**- Det viktigste gjennomgående trekket etter 12 år med Bruktbilundersøkelsen, er at merkeforhandlerne har tatt tilbake en stor andel av det som hittil har vært dominert av privat omsetning av brukte biler. Kanalen har vært en godt tilrettelagt markeds plass - Finn - som har fungert flott, sier Anders G. Hovde i Kantar TNS til Bilbransjen. På den kommende Bruktbilkonferansen stiller han, som vanlig, med en rykende fersk Bruktbilundersøkelse.**

Anders G. Hovde,  
Kantar TNS.



AV FRANK WILLIKSEN

- Det var en periode da forhandlerne så på bruktbilen mer som et problem enn som en potensiell verdi. Når folk kom med en innbyttebil ved nybilkjøp, var det ikke uvanlig at de fikk en opsjon på innbytte – så kunne de selv prøve å få en høyere pris i det private markedet først.

Hadde man et godt objekt å selge, kunne dette lykkes bra, hadde man det ikke endte det med innbytte.

På denne måten ble det ofte de mest tungsolgte bilene som ble byttet inn, slik at bransjen selv ble sittende med problemet med videresalg. Samtidig kunne de bare se på at godbitene suste unna i privat regi på Finn, sier Anders G. Hovde.

## TJUE ÅR MED ANALYSER

Han er et kjent ansikt i bransjen, og har jobbet med talldata og analyser om bil og bilbruk siden 1999. Bruktbilundersøkelsen har han hatt ansvaret for siden 2007. Den har kommet i ny utgave til hver eneste Bruktbilkonferanse foruten noen undersøkelser også mellom to konferanseår.

- Etter å ha holdt på med dette i tjuen år, kan vel enkelte lure på hvorfor, men sannheten er at jeg synes dette er minst like spennende og givende nå som det var helt fra starten av. Det er rett og slett en spennende bransje jeg jobber med. Det skjer noe nytt hele tiden, og det er ingen mangel på prosjekter å analysere data fra for å få et innsyn i hvordan personlig mobilitet vil bli i fremtiden, sier han.

## MERKEFORHANDLERNES STERKE SIDER

*- Renaissance for merkeforhandleren på bruktbil?*

- Ja, folk velger i alle fall stadig oftere merkeforhandleren når de vil ha en bra brukt bil. At noen ender med å handle privat likevel, kan ha ulike årsaker. Man fant kanskje ikke den bilen man ville ha, eller prisen var feil, sier Anders G. Hovde, og avslører at et viktig mål med den nye Bruktbilundersøkelsen er å synliggjøre styrkene ved å velge merkeforhandler også ved bruktbilkjøp.

- Vi jobber litt todelt her. For det første har vi intervjuer med personer som har kjøpt bruktbil fra 7-års sparken i løpet av de siste 12 månedene. Her får vi kunnskap om deres opplevelser, og vi ser på data og hva

# - MEN EN MULIGHET

merkeforhandlerne er spesielt gode på, noe som er en veldig viktig del av dette.

I tillegg har vi omnibus-intervjuer med et befolkningsutvalg som er i kjøpsprosess nå om hvordan de ser for seg sitt fremtidige bilhold.

De som vil kjøpe og eie bruktbil spør vi om tankene rundt kjøpet.

## INTERESSANTE FUNN

– Er Bruktbilundersøkelsen i rute?

– Det er den, og jeg tror sikkert vi kan love en del interessante funn også denne gang. De siste ukene før Bruktbilkonferansen bruker vi til å lete etter trender – både nye, og om eksisterende trender fortsetter.

I år er det spesielt interessant å få svar på om merkeforhandlerne fortsetter å styrke seg, og i tilfelle hvorfor?

Trolig får vi også interessante data om hvilke drivlinjer vi vil ha, kanskje også om det her er forskjeller på by og land.

– Med det voldsomme elbil-fokuset i Norge har salget av diesel- og bensinbiler sunket drastisk. Hva slags utslag kan dette gjøre i et fremtidig bruktbilmarked?

**«Det er mange som stiller spørsmålet om hva en brukt dieselbil vil være verdt etter 2025.»**

## ELBIL OFTERE VALGT SOM NR. 1-BIL

– Det er mange som stiller spørsmålet om hva en brukt dieselbil vil være verdt etter 2025. Jeg tror den vil ha svært god omsetningsverdi. Det vil fortsatt være mange som vil foretrekke slike biler. Forbrenningsmotoren vil leve lenge ennå, sier Anders G. Hovde.

I undersøkelsen spørres det også om antall biler i husstanden, og om andel med elbil eller forbrenningsmotor:

– Vi ser en stadig økende andel som velger elbil som familiens nr. 1-bil, selv om modellutvalget foreløpig er begrenset, og at teknologien ennå har sine begrensninger.

## VERDIFULL EKSPERTISE

– Norge er i utgangspunktet ikke det viktigste markedet for bilindustrien, men nå er vi unike. For elbilutviklingen blir vi et viktig testmarked, ikke minst fordi vi begynner å ha på plass en infrastruktur. Bransjen er også i ferd med å opparbeide god kompetanse på elbil, en ekspertise som er verdifull, slutter Anders G. Hovde, som er svært komfortabel med å jobbe med bilbransjen:

– Det er en bransje jeg trives veldig godt med å jobbe i, med en mengde dyktige og hyggelige mennesker. Det har jo sine grunner at jeg har blitt her i tjue år! ■

## Ønsker du flere lojale kunder?

Tilby faktura og rentefri delbetaling via et kjedeprofilert kort.



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

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

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

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

 **Resurs  
Bank**


 Autoringen
Bølerveien  
77
**AUTORINGEN  
VOKSER VIDERE:**

# NESTEN 50 PROSENT ØKNING HITTIL I ÅR

**Merkeforhandlernes eget auksjonshus, Autoringen, fortsetter den sterke veksten. Ved utgangen av september var antall biler øket med 48,5 prosent sammenlignet med samme periode i fjor, forteller daglig leder Finn G. Philipps til Bilbransjen innimellom forberedelsene til flytting til nytt anlegg på Skedsmokorset. Og nå er man i tillegg i gang også i Stavanger...**

AV FRANK WILLIKSEN

**D**et svinger absolutt rundt Autoringen for tiden, og et viktig skritt på veien videre blir tatt i løpet av fjerde kvartal i år. Da flytter virksomheten fra lokaler som

er blitt i trangeste laget på Økern i Oslo, til et nytt skreddersydd anlegg på Berger Industriområde på Skedsmokorset nord for Lillestrøm.

– Vi begynte å se etter nye lokaler på vårparten i år. På Økern begynte det å bli

trangt, og så visste vi at her skal det etter hvert bli boliger. I bygget vi nå flytter til, får vi rundt 6.000 kvm lagerlokale, og nærmere 15 mål utearealer. Så her får vi absolutt den plassen vi trenger, og et meget godt utgangspunkt for den videre driften, fastslår Finn G. Philipps.

– Kontrakten på Berger er langsiktig, og bygget er veldig riktig for oss. Det setter oss i stand til å møte de volumene vi ser komme i årene fremover, sier han.

For øyeblikket har Autoringen en lagerbeholdning på 130-40 biler – drøyt en ukes salg. Philipps er klar på at dette er i under-

# AUTORINGEN I GANG I ROGALAND

I midten av august var Autoringen i gang også lokalt i Rogaland. Bilfix på Forus tar imot, klargjør, fotograferer og får tatt takst på bilene, som går inn i Autoringens ordinære auksjonsvirksomhet, forteller daglig leder i Autoringen, Finn G. Philipps.

- Det startet med at vi fikk noen henvendelser vestfra om vi kunne etablere oss der. Vi kartla behov, utviklet en fornuftig modell og inviterte bransjen lokalt til å bli med. Resultatet ble at fire store aktører var villige til å gå med i prosjektet. Møller Sør-Rogaland, Bertel O. Steen Rogaland, Kværneland og Toyota Sørvest har en andel

på til sammen 50 prosent, og det samme har Autoringen, forteller Philipps.

- *Hva er målsettingen her?*
- Målet er å omsette 500 biler i året med den samme auksjonsmalen som vi har her.
- *Hvordan har oppstarten vært?*
- Det ser veldig bra ut i Rogaland – her stemmer kart og terreng godt overens.
- *Er det planer for etablering også i andre områder?*
- Ikke foreløpig, men dette er selvsagt et tema vi hele tiden har til vurdering, slutter Philipps.



*Finn G. Philipps i Autoringen kan melde om en vekst i antall biler på hele 48,5 prosent de første ni månedene av 2019.*

## «Jeg tror vi vil nærme oss 3 500 biler i løpet av 2019.»

kant av hva man burde ha, men slik er status etter en periode med relativt lite tilgang på biler og godt salg.

– Når en del av de store aktørene selger lite nye biler, påvirker selvsagt dette også oss, legger han til.

Tempoet er det absolutt lite å utsette

på. I løpet av årets første ni måneder solgte Autoringen 2 790 biler, mot 1 879 i samme periode i 2018.

– *Veksten er kraftig?*

– Det er flere grunner til dette. Det er for det første stadig flere som bruker oss. I tillegg bruker de store aktørene oss mer og mer, som Bertel O. Steen, Bauda og Bilja. For tiden er etterspørselen dessuten sterk fra bruktbilforhandlere og oppkjøpere. Når det blir vanskeligere å få tak i bil øker presset, og vi får flere brukere.

Så langt selger vi alt vi får til gode priser.

– *Er det noen gitt biltype som dominerer*

*etterspørselsbildet?*

– Nei, vi har en bred kundebase og spenner veldig bredt. Vi registrerer jo at mange snakker om diesel for tiden, men jeg kan fastslå at vi ikke ser noen tegn til prisfall her heller, sier Finn G. Philipps.

Autoringen har for tiden fem ansatte, så med det antallet biler som omsettes så tyder alt på høy effektivitet.

– Med det vi ser komme de siste tre månedene, tror jeg vi vil nærme oss 3 500 biler i løpet av 2019. Og jo – klarer vi å håndtere dette på en god måte fortsatt, så kan vi vel spandere på oss å si at vi er gode på dette, sier han videre, og legger til at dette også er grunnlaget for å oppnå gode resultater.

– Vi har ikke noe selvstendig mål om å oppnå høyest mulig resultat på bunnlinjen, men skal tjene penger til bilbransjen, under han.

– *Hvilket omsetningsmål har dere?*

– Målet er at det skal gå maksimalt en uke fra bilen kommer inn til oss og til den er ute herfra igjen. Dette inkluderer fotografering, klargjøring, takst og auksjon. Regnestykket er enkelt: Tar denne prosessen to uker i snitt, så trenger vi også dobbelt så mye plass. Jo raskere bilene går ut, jo mindre lagringsplass trengs.

– *Har Autoringen tanker om å tilby nye og andre tjenester enn dagens?*

– Absolutt ikke. Vi skal fortsette å gjøre det vi kan, og bli enda flinkere på dette – ikke spre oss på alt mulig rart. Det er nok av eksempler på virksomheter som har brent seg kraftig på å spre seg for mye.

For oss er det kjernevirksomheten som gjelder, ferdig snakket, slutter Finn G. Philipps i Autoringen. ■



Foto: Shutterstock

## VIKTIG Å TA PÅ ALVOR:

# MANGE MEKANIKERE BLIR ERTET ELLER MOBBET

**5,5 % blant mekanikere oppgir at de blir plaget og ertet på jobb. Datakilden er levekårsundersøkelsen med tema arbeidsmiljø innhentet av Statistisk sentralbyrå.**

Figuren viser andelen av mekanikere som oppgir at de har blitt plaget eller utsatt for ubehagelig erting på arbeidsplassen av arbeidskolleger eller av ledelsen. Tallene viser at ca. Halvparten av dem som utsettes for erting eller mobbing, oppgir at de blir ertet eller mobbet av arbeidskamerater og den andre halvparten av ledelsen.

– 5,5 % er vel ikke så mange, litt må en jo tåle og litt moro må en jo ha det, er ofte svarene jeg får når jeg tar opp temaet, sier Heidi Chr. Lund, HMS- og kvalitetssjef i NBE

– Men for en som føler seg utstøtt, usikker eller direkte mobbet er det en vond følelse. Vi vet at det er et relativt ungt arbeidsmiljø på verksteder rundt om, og det kan være stor gjennomtrekk.

Desto viktigere er det at ledelsen følger opp, og sikrer et godt arbeidsmiljø

som sikrer trivsel og effektivt arbeid. Da er det viktig å legge føringer på hva slags arbeidsmiljø en ønsker seg i bedriften. Dette gjør seg ikke av seg selv.

Hvordan kan organisering, planlegging og gjennomføring av arbeidet påvirke arbeidsmiljøet? Det organisatoriske må være på plass, og i tillegg må en snakke om hvordan en ønsker å ha det. Vi mennesker er så forskjellige, så en kan ikke ta det for gitt at vi har lik oppfatning av hvordan ting skal være.

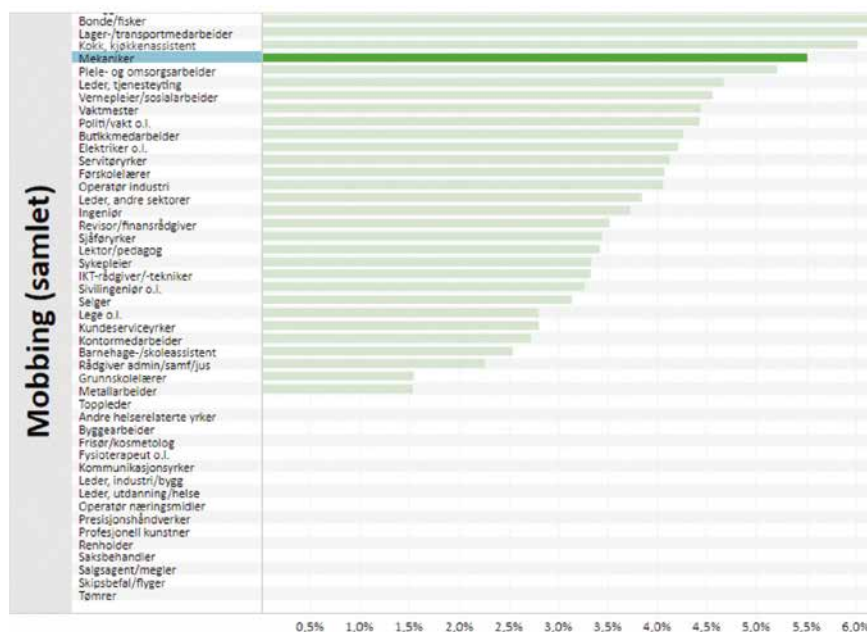
## TIPS

- Arbeidsmiljø er et ledelsesansvar. Ha arbeidsmiljø på agendaen. Vær synlig og et godt forbilde.
- Jo bedre bedriften er på det organisatoriske, jo mindre mobbing vil forekomme, da det vil være mer klarhet i roller og forventninger.
- Lag retningslinjer – som leder er det mye lettere å ta opp uønsket oppførsel hvis du kan vise til retningslinjer som bedriften har. Selv om det ofte bunner i sunn fornuft.
- Ta den vanskelige samtalen så tidlig som mulig.
- Gjør varslingsrutiner kjent for de ansatte.

## GEVINST

- Et godt arbeidsmiljø øker produktiviteten og kvaliteten på arbeidet.
- Det blir lavere sykefravær.
- Mindre gjennomtrekk av ansatte.

**Uansett om du tror det er noen som blir mobbet hos dere eller ikke, så er det lønnsomt å ha fokus på arbeidsmiljø.**



Figuren er hentet fra STAMI/NOA



# HEL AUTOMATISK LAKKBLANDING

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



Tlf. 33 43 02 00



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

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

## Ønsker du flere lojale kunder?

Tilby faktura og rentefri delbetaling via et kjedeprofilert kort.



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

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

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

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





Skjermdump fra e24.no



Skjermdump fra dn.no

# VI SNAKKER IKKE OM MANGEL PÅ LÆREPLASSER VI SNAKKER OM MANGEL PÅ LÆRLINGER

**I** DN 25. august uttaler leder i Snap Drive, Morten Harsem, at de kunne tatt inn nesten det dobbelte av antall lærlinger kjeden har i dag.

NBFs analyser viser at bilbransjen kunne tatt inn hundrevis av ekstra lærlinger.

I E24 sier leder og eier i Mjøsbil, Jens Petter Markestad, at de har måttet legge ned verksted fordi de ikke får tak i kvalifiserte mekanikere. Behovet er mange steder skrikende. Hovedutfordringen er som Snap Drive påpeker: Bransjen får ikke tak i lærlinger.

Noen vil si at så lenge det er et antall kvalifiserte elever som står uten læreplass så er det ikke mangel på lærlinger. Men man må huske på at det å være kvalifisert ut fra skole, ikke betyr at eleven er kvalifisert ut i arbeidslivet.

Det kan være mange grunner til dette, men modenhet og interesse er hovedfaktorer. Det stilles andre krav på et verksted enn på skolen, og dette sliter mange med å tilpasse seg.

Løsningen på dette er blant annet at fylkene må dimensjonere skoletilbudet etter arbeidslivets behov. Bransje og fylke, med opplæringskontor som naturlig bindeledd, må sette seg ned og sette opp skoletilbudet.

Dersom, eksempelvis, bilbransjen trenger 90 lærlinger og vi vet at det faller fra cirka 10 prosent, så må tilbudet være på 100 skoleplasser. I dag er det ofte slik at det er eksisterende skoletilbud og elevenes ønsker som avgjør tilbudet, og konsekvensen er at det utdannes for mange innen noen fag og for få innen andre.

Dette må vi gjøre noe med. Politikken må endres.

## NBF MENER AT FØLGENDE POLITISKE GREP MÅ GJØRES:

**Å få flere lærlinger handler om rett dimensjonering**  
Arbeidslivets behov må være styrende for utdanningstilbudet.

**Videregående skole må måles på andelen elever som får læreplass**

Andelen som får læreplass, må måles over tid, og være den førende indikatoren på kvaliteten innen yrkesfagene.

**Reell rett til videregående utdanning. Alle må ha en mulighet til å lykkes**

Samfunnet må sørge for at elevene får et utdanningsløp de er både motiverte for, og har faglig grunnlag for å gjennomføre.

**Utdanningsløpet må tilpasses elevenes behov**

For mange elever fullfører ikke videregående, og for mange bedrifter får ikke tak i kvalifisert arbeidskraft. Det er behov for bedre å kommunisere ut eksisterende ordninger som praksisbrev og lærekandidatordningen.

**Yrkesfaglærere må få etterutdanning og bransjepraksis**  
Fylkene må etablere systemer for obligatorisk etterutdanning av lærerne.

**Praktiske fag og ferdigheter inn i hele grunnskolen**

Praktiske ferdigheter må inn som en naturlig del av alle fag, helt fra begynnelsen av grunnskolen.

**Alle må få relevant og kunnskapsbasert karriereveiledning. Rådgivningstjenesten er ikke god nok.**

Det trengs en helhetlig, livslang karriereveiledningstjeneste som omfatter alle utdanningsnivåene.



„Denne bilen er kvalitetstestet og leveres med garanti“

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

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

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

### PROFESJONELL SKADEBEHANDLING

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



### TILBAKEMELDING INNEN 1 TIME

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



### I TRYGGE HENDER

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



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

# ER DET FRITT FREM Å SI OPP EN ANSATT I PRØVETIDEN?

Har du gyldig prøvetidsklausul i ansettelseskontrakten, og bruker du prøvetiden riktig? Er det forresten fritt frem å si opp en ansatt i prøvetiden? Vi ser at det foreligger flere misforståelser rundt prøvetid. Her skal jeg prøve å oppklare noen av dem.

AV ADVOKAT LINE MARIE DOLLES

**P**røvetidens formål er at arbeidsgiver i en begrenset periode vil kunne prøve hvorvidt arbeidstakeren er rette vedkommende i stillingen, og avklare hvorvidt vedkommende har de tilstrekkelige forutsetninger og kompetanse for å fungere i stillingen.

Tilsvarende kan arbeidstaker i denne perioden vurdere om dette er rett jobb for vedkommende, og en jobb han eller hun ønsker å være i.

## PRØVETID SKAL AVTALES SKRIFTLIG!

Dette uthever jeg til et eget punkt, da vi ser at enkelte arbeidsgivere tror det er greit å avtale prøvetid muntlig – eller blir overrasket over at ansettelseskontrakten de bruker ikke inneholder noen klausul om prøvetid.

Er ikke prøvetid avtalt skriftlig, så gjelder det ingen prøvetid. Da har arbeidstaker samme rettigheter som ansatte utenfor prøvetid, dvs. nyter samme stillingsvern, lengre oppsigelsesfrister iht. arbeidsmiljølovens regler, herunder rett til å stå i stilling ved rettslige prosesser i etterkant av en oppsigelse.

## HVOR LANG PRØVETID?

Prøvetid kan avtales i inntil 6 måneder. I denne perioden gjelder en gjensidig oppsigelsesfrist på 14 dager, med mindre noe annet er skriftlig avtalt eller fastsatt i tariffavtale.

Vi ser at arbeidsgivere innimellom bruker kortere prøvetid på f.eks 3 måneder. Dette er ikke forbudt, men etter min vurdering er det ingen god grunn for arbeidsgiver til å avtale kortere prøvetid enn loven og tariffavtaler gir adgang til. Det vil gi dere kortere tid til opplæring, og til å vurdere hvorvidt arbeidstaker er egnet til arbeidet.

## SYKDOM ELLER MYE FRAVÆR I PRØVETIDEN?

Dersom arbeidstaker er syk eller har mye fravær i prøvetiden, så kan arbeidsgiver forlenge prøvetiden med en lengde tilsvarende fraværet. Forutsetninger for dette er at denne adgangen er skriftlig avtalt med den ansatte, og at arbeidsgiver gir den ansatte skriftlig beskjed om forlengelse før utløpet av prøvetiden.

Har man ikke en slik klausul i avtalen, så kan arbeidsgiver heller ikke forlenge prøvetiden i fraværstilfellene. Det er ikke adgang til å gi forlengelse av prøvetid ved fravær som er forårsaket av arbeidsgiver, eksempelvis kurs som arbeidsgiver sender arbeidstaker på eller lignende.

## ER DET FRITT FREM Å SI OPP NOEN I PRØVETIDEN?

Det hender vi får dette spørsmålet, og enkelte blir overrasket når vi sier at prøvetidsansatte er fast ansatt fra dag 1. Det er ikke fritt frem å si opp en ansatt i prøvetid ut fra eget for godt-befinnende. Det må fremdeles være en berettiget grunn til oppsigelsen, selv om adgangen til å si opp i prøvetiden er noe romsligere enn utenfor prøvetiden.

Arbeidsmiljøloven oppgir følgende grunner til oppsigelse av arbeidstaker i prøvetiden: «Arbeidstakers tilpasning til arbeidet, faglig dyktighet eller pålitelighet». Både mangelfulle faglige og personlige egenskaper kan altså gi grunnlag for oppsigelse.

Men arbeidsgiver har også plikter i prøvetiden og det er viktig. Det forutsettes at arbeidstakeren gis særlig instruksjon, opplæring og tilbakemelding i prøvetiden. Gjøres ikke dette på en tilstrekkelig god måte, eller oppfølgingen er udokumentert, vil det ikke foreligge tilstrekkelig grunnlag for oppsigelse.

Den ansatte må følges opp jevnlig dersom han eller hun ikke møter de forventninger som stilles til arbeidet i prøvetiden. Kommer vedkommende hyppig for sent, utviser dårlige

holdninger og/eller slurver i arbeidet, så må dette tidlig tas opp med arbeidstakeren, slik at han eller hun har mulighet til å innrette seg og utføre jobben i henhold til arbeidsgivers forventninger. Det er viktig at oppfølgingsmøter avholdes jevnlig og dokumenteres med gode referater. Hensikten med disse møtene er jo at arbeidstaker skal fungere i arbeidet.

Nedbemanning kan også gi grunnlag for oppsigelse av prøvetidsansatt, men her som ellers må det foreligge saklig grunn. Dersom nedbemanning anføres, kan det stilles spørsmål ved om bedriften faktisk står overfor et reelt behov for nedbemanning, når de kort tid i forveien vurderte et behov for å ansette vedkommende.

Det er fremdeles arbeidsgiver, her som ellers, som har bevisbyrden for at det foreligger grunnlag for oppsigelse.

### HVILKE RETTIGHETER HAR ARBEIDSTAKEREN VED OPPSIGELSE I PRØVETIDEN?

Arbeidstaker som blir sagt opp i prøvetiden har samme rettigheter til å kreve forhandlinger i etterkant av oppsigelse og påberope seg at oppsigelsen ikke er gyldig, samt kreve erstatning.

Arbeidstaker har imidlertid ikke rett til å stå i stilling under forhandlinger, eller i en rettslig prosess, slik hovedregelen er for ansatte utenfor prøvetid. Etter krav fra arbeidstaker kan retten likevel bestemme at arbeidsforholdet skal fortsette inntil saken er rettskraftig avgjort, dersom søksmål reises innen fristen i aml § 17.4. Denne vurdering tilligger altså domstolene.

### KAN MAN AVTALE NY PRØVETID VED ENDRING AV STILLING I EKISTERENDE ARBEIDSFORHOLD?

I utgangspunktet vil arbeidsgiver allerede ha sett hva arbeidstaker er god for etter utløpet av prøvetiden og dette er hele formålet med prøvetiden. Dersom det er snakk om å ansette personen i en vesentlig forskjellig stilling enn vedkommende opprinnelig ble ansatt i, så kan det være grunnlag til å avtale ny prøvetid.

Dette gjelder særlig dersom vedkommende ved prøvetidsavtalen beholder rett til å gå tilbake til tidligere stilling.

Et eksempel hvor lagmannsretten har konkludert med adgang til ny prøvetid, er hvor en mekaniker får tilbud om stilling som verksmester. Det ble vurdert at verksmester-stillingen innebar vesentlig forskjellige oppgaver enn en mekaniker-stilling, og ga arbeidsgiver et reelt behov for å se om vedkommende var egnet i stillingen.

Ved vurdering av om det foreligger «vesentlig forskjellige oppgaver» er det ikke tilstrekkelig å endre tittel eller gjøre små endringer i arbeidsoppgaver.

Det er realiteten i innholdet i stillingen som avgjør hvorvidt stillingene skiller seg så vesentlig fra hverandre. Ved ansettelse av en vikar i fast stilling etter vikariatet, kan det ikke avtales ny prøvetid.

### VANLIG PRØVETIDSKLAUSUL I ANSETTELSESKONTRAKTER:

*Prøvetid: For stillingen gjelder en prøvetid på 6 måneder; jf. arbeidsmiljøloven §15-6. I prøveperioden gjelder en gjensidig oppsigelsesfrist på 14 dager; jf. arbeidsmiljøloven § 15-3 nr. 7.*

*Dersom arbeidstakeren har vært fraværende fra arbeidet i prøvetiden, kan prøvetiden forlenges med en periode som tilsvarende lengden av fraværet; jf. arbeidsmiljøloven § 15-6 (4). Arbeidsgiver skal skriftlig orientere arbeidstaker om en slik eventuell betingelse innen utløpet av prøvetiden.*

Dersom en medlemsbedrift har behov for rådgivning i tariff- eller personalsaker kan dere også kontakte advokatene i NBF. Dette er helt kostnadsfritt for alle NBFs medlemsbedrifter. Innenfor arbeidsrett står Line Dolles og Hans Tore Hagland klare til å bistå. ■

# Bilbransjens MARKEDS- TORG

**Easy-on**  
Hurtig-nøkkel-system

Vi kan  
**nøkkelmerking!**

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](http://www.kaldheimsbildeler.no)

**Kaldheims  
Bildeler A/S**

5585 Sandeid  
Tlf. 52 76 66 50



Foto: OFV

# Full oversikt over kjøretøyparken

Den som ønsker seg en enda bredere og bedre oversikt over sammensetningen og utviklingen av den norske kjøretøyparken, kan bare glede seg. Snart lanserer OFV sitt helt nye og svært fleksible statistikk-system, og dette er langt mer enn en facelift.

Opplysningsrådet for veitrafikkens (OFV) registreringsstatistikk og kjøretøy-data er godt kjent, og har lenge vært de kanskje aller beste verktøyene bilimportører og forhandlere har hatt for å kunne være kontinuerlig oppdatert på utviklingen av den norske bilparken. Både når det gjelder nybilregistreringer, import av nye og brukte kjøretøy samt omregistreringer – og ikke minst bilsalget fordelt på ulike drivlinjer med detaljert oversikt over hele landet.

Videre har OFV til enhver tid en komplett oversikt over priser og utstyrsnivå helt ned til den enkelte modellvariant.

Ved årsskiftet lanserer OFV en helt ny utgave av dagens statistikkverktøy. Dermed løftes systemet og verktøyet opp på et nytt nivå, med muligheter for å hente langt mer detaljert informasjon og oversikt enn dagens system.

## Entusiastiske testbrukere

– Nå ruster vi oss for fremtiden på en meget god måte. Våre typiske kunder er forhandlere og importører som har stort behov for å følge med på egne markedsandeler, trender innen drivstoff, og ikke minst følge med på konkurrentene. Med vårt nye og utvidede system kan man

hente ut enda mer informasjon enn i dag. Raskere, dypere og mer effektivt. Vi gleder oss stort til dette er på plass, sier Laila Mikalsen, markedsdirektør i OFV.

– Vi har testet systemet mot ulike kundegrupper. Entusiasmen er stor, og mange ønsket umiddelbar tilgang. Det tyder på at vi treffer riktig i forhold til å møte kundenes økende behov for data og oversikt.



Laila Mikalsen, markedsdirektør i OFV.  
(Foto: OFV)

## Et fremtidsrettet system

Hovedårsaken til at OFV lanserer et nytt system, er at det som brukes i dag ikke kan bygges ut videre. I tillegg har det en begrenset visning av tilgjengelige data. Med det nye systemet kan kundene få tilgang til et langt bedre og mer omfattende datasett.

– Nå kan vi tilby et moderne, effektivt

og fremtidsrettet system. Det byr på flere moduler og datafelt som mange har etterlyst. Systemet er mer fleksibelt, og i tillegg til datafelt om kjøretøyene, kan man også få informasjon om ulike bedrifter og selskapers kjøretøypark. Dette har mange ønsket seg, forteller Mikalsen.

En annen stor fordel – ved siden av en langt større datamengde – er at kundene blir mer selvhjulpne, og kan selv enkelt hente ut statistikker og tallmateriale uten å gå veien om OFV.

– Eksempelvis kan forhandlere få mye bedre oversikt over salget i sitt distrikt gjennom en ny modul for bestanden. Videre kan man få listet opp bedriftenes kjøretøypark i eget distrikt, eventuelt sammenligne med andre distrikter. Og importørene vil få et mye bedre analyseverktøy for å se på totalmarkedet, sier hun.

## Dansk-norsk samarbeid

OFV innledet for en stund siden et samarbeid med det danske selskapet DBI IT AS, den tidligere IT-avdelingen til De Danske Bilimportører. Det er de som har utviklet systemet, og som har resultert i et produkt tilpasset norske forhold.

Danskerne har svært god erfaring med sitt system, som i dag brukes av omtrent samtlige danske bilimportører, i tillegg til de fleste forhandlere og en lang rekke forsikrings- og leasingselskaper.

Samarbeidet mellom OFV og DBI IT innebærer i første omgang at OFV har kjøpt tilgang til selve systemet.

– Vi har mye til felles, og vi vil også se på hvordan vi eventuelt kan samarbeide om nye prosjekter i fremtiden, sier Mikalsen.

– Kan vi sammenligne vår virksomhet med danskernes, og kan danskernes behov sammenlignes med vårt behov og marked?

– Ja, det kan sammenlignes. Den største forskjellen pr. i dag, er at danskene får tilgang til forsikrings- og leasingdata.

Mikalsen tror at mange vil oppleve koblingen mellom et unikt kjøretøy og eier av kjøretøyet som en ny og viktig mulighet i systemet. Er for eksempel en bedrift eier av kjøretøyet, vil man få opp firmainformasjon om deres kjøretøypark, innkjøpsmønster, økonomiske nøkkeltall og annet.

– Dette er meget verdifullt for en forhandler som da får tilgang til informasjon om sitt distrikt på en helt ny måte. Selv om mange er tilfreds med dagens system, etterspør stadig flere data og ønsker flere kjøretøygrupper. Til forskjell fra vårt gamle system, kan det nye i stor grad bygges ut i takt med kundenes behov, sier Laila Mikalsen.

### Sees på Bruktbil2019!

OFV vil ha en egen stand på Bruktbilkonferansen 2019 der det nye systemet vil bli demonstrert. – Vi håper mange stikker innom oss for en prat og for å se på de mange nye mulighetene vi nå kan by på. Dette vil berike og forenkle hverdagen til alle som trenger en komplett oversikt over den norske kjøretøyparken, sier hun.



## Nytt – men som «hjemme»

Dagens brukere av OFVs registreringsstatistikk vil fort kjenne seg igjen i det nye systemet, men vil samtidig oppleve at det er langt flere valg man kan gjøre – i tillegg til nye og smarte snarveier.

– Brukeropplevelsen forenkles, blant annet kan man for eksempel ha et fast oppsett som er likt fra gang til gang. Videre kan man få automatisk beskjed via e-post om registreringsendringer hos kundene. I tillegg kan man enkelt få opp informasjon om beslutningstakere i kundens bedrift, samt finne ut hvilken bransje kundene er i, sier Laila Mikalsen i OFV, og vektlegger at kunder og brukere vil få tilgang til langt flere data enn tidligere.

### Møter kundens behov

– Veldig mye er bra med dagens løsning, men samtidig har brukerne nye ønsker. Stadig flere etterspør både bredere

datautvalg og flere kjøretøygrupper. Vi må tenke framover, og vi må ha et system som kan videreutvikles i tråd med nye behov. Det kan vi ikke med dagens system, sier hun. Prismessig vil basismodulen koste litt mer enn dagens utgave, men den inneholder samtidig atskillig mer data. Kundene kan bygge på med ekstra moduler etter behov, for eksempel tilgang til bedrifters vognpark, økonomiske data og annet.

### Daglige oppdateringer

En hyppigere oppdatering av data og statistikker ligger også i kortene, og OFV håper at det på sikt vil komme daglige oppdateringer.

Gratisstatistikk, blant annet hovedtallene fra månedsstatistikken over bilsalget, vil fortsatt være tilgjengelig på OFVs nettsider.

## Vet du hvilke krav det er til energimerking nå?

Opplysningsrådet for veitrafikken (OFV) får stadig spørsmål om hvilke data som skal fylles ut vedrørende energimerking nå i «mellomåret» 2019.

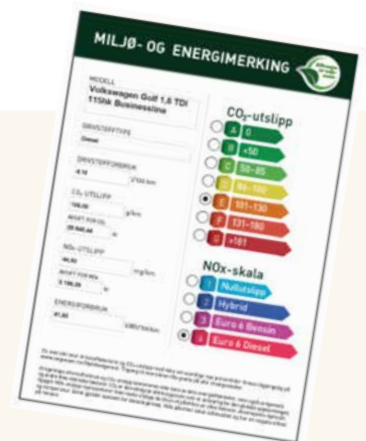
2019 er året hvor det brukes en blanding av WLTP-data og NEDC-data. I følge EU-kravene ble det bestemt at fra 1. januar 2019 skal det vises WLTP-data for forbruk og CO<sub>2</sub>-utslipp, samt i grafene for CO<sub>2</sub> og NO<sub>x</sub>.

For engangsvgiftkomponenten CO<sub>2</sub> skal det imidlertid vises utregning basert på NEDC2.

### Miljøplakat fiks ferdig til utskrift

OFV har til enhver tid en oppdatert Miljøplakat ferdig til utskrift for samtlige modellvarianter av personbiler. Det er et krav i henhold til «Forskrift om energimerking mv. av nye personbiler» at forhandler skal «anbringe et energimerke i henhold til §3 klart synlig på hver enkelt bil». §3 omhandler energimerke (miljøplakaten) og de krav som stilles til informasjon.

Høsten 2019 blir det avgjort hvordan engangsvgiftkomponenten skal utregnes



fra 1. januar 2020, og da vil dagens Miljøplakat endres til nye krav.

Det er i dag ca 1/3 av personbilene i databasen til OFV som har oppdaterte tall for WLTP forbruk og CO<sub>2</sub>-utslipp. Det er mulig for den enkelte forhandler å legge inn tallene manuelt i Miljøplakaten før utskrift.

Du kan enkelt skrive ut ferdig utfylte miljøplakater for dine modellvarianter i OFV Kjøretøydata.

## SAMARBEIDSPARTNERE

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



**MILJØFOKUS BIL**

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



**BLOSTRUPMOEN**

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



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

**phonero**

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

**CARWEB**

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

**OFV** ✓

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

**Kreditor**

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



**FORSIKRING**



**NORGES REBRANSSEFORBUND**

**Skreddersydd.  
Veldig gode betingelser.**



**KREDITOR  
FORENINGEN**

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

**STANLEY  
Security**

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



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

**AXACTOR**

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



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

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



i samarbeid med  
**storebrand**



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

**Haavind**

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

**ECC  
ONLINE**

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

**mobit**

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



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



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

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





**NORGES  
BILBRANSJEFOREBUND**  
www.nbf.no

## FORBUNDSSTYRET

### STYRELEDER: **BIRGER SKJELLVIK**

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

### NESTLEDER: **TORGEIR HALVORSEN**

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

### **FRANK MARTINSEN**

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

### **GEIR HOLUM**

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

### **SVEIN ARILD JOHNSGÅRD**

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

### **FRODE NETELAND**

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

### **WALDEMAR ANDRE CHRISTENSEN**

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

### **STEN MAGNE ANDREASSEN**

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

### **PETTER HELLMAN**

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

### **FRODE HEBNES**

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

## LOKALFORENINGENS KONTAKTPERSONER

### **AUST-AGDER BILBRANSJEFORENING:**

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

### **BERGEN OG OMEGN**

#### **BILBRANSJEFORENING:**

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

### **BUSKERUD BILBRANSJEFORENING:**

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

### **FINNMARK BILBRANSJEFORENING:**

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

### **GUDBRANDSDAL BILBRANSJEFORENING:**

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

### **HEDMARK BILBRANSJEFORENING:**

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

### **HELGELAND BILBRANSJEFORENING:**

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

### **NORDMØRE OG ROMSDAL BILBRANSJEFORENING:**

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

### **NORD-ROGALAND BILBRANSJEFORENING:**

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

### **NORDRE NORDLAND BILBRANSJEFORENING:**

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

### **OSLO OG AKERSHUS**

#### **BILBRANSJEFORENING:**

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

### **ROGALAND BILBRANSJEFORENING:**

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

### **SOGN OG FJORDANE BILBRANSJEFORENING:**

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

### **SUNNMØRE BILBRANSJEFORENING:**

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

### **TELEMARK BILBRANSJEFORENING:**

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

### **TROMS BILBRANSJEFORENING:**

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

### **TRØNDELAG BILBRANSJEFORENING:**

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

### **VEST-AGDER BILBRANSJEFORENING:**

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

### **VESTFOLD BILBRANSJEFORENING:**

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

### **VESTOPPLAND BILBRANSJEFORENING:**

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

### **ØSTFOLD BILBRANSJEFORENING:**

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

# VÅR EKSPERTISE – DIN RESSURS

## Ta kontakt når du trenger det!



### LEDER



**STIG  
MORTEN  
NILSEN**

Adm. direktør  
☎ 911 77 890

✉ stig.morten.nilsen@nbf.no

Generelle spørsmål, bransjesaker, næringspolitikk og samfunnskontakt

### KOMMUNIKASJON, POLITIKK OG REKRUTTERING



**EGIL  
STEINSLAND**

Avdelingsleder  
☎ 994 85 268

✉ egil.steinsland@nbf.no

Media, myndighetskontakt, bladet Bilbransjen og medlemsinfo



**VIDAR HALBY  
STRANDE**

Fagsjef rekruttering og kompetanse  
☎ 908 39 383

✉ vidar.strande@nbf.no

Rekruttering, fagopplæring og kompetanse



**OLA  
KVISGAARD**

Myndighetsrådgiver  
☎ 454 76 770

✉ ola.kvisgaard@nbf.no

Politikk, myndighetskontakt, kompetanse

### JURIDISKE SPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**HENRIK O.  
MELSON**

Advokat  
Leder jur. avd.  
☎ 982 23 812

✉ henrik.melsom@nbf.no

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



**HANS TORE  
HAGLAND**

Advokat  
Forhandlingsjef  
☎ 930 32 593

✉ hans.tore.hagland@nbf.no

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



**LINE  
MARIE  
DOLLES**

Advokat  
☎ 951 08 878

✉ line.dolles@nbf.no

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



**MARICA  
GILHUUS-  
MOE**

Advokat  
☎ 916 33 375

✉ marica.gilhuus-moe@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett, kundetvister salg og verksted, kurs forbrukerrett



**ANNA  
ELISABETH  
NORDBØ**

Advokat  
☎ 906 31 980

✉ anna.e.nordbo@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett, kundetvister salg og verksted, kurs forbrukerrett

### BRANSJESPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**TOR  
SIMONSEN**

Avdelingsleder  
☎ 982 23 823

✉ tor.simonsen@nbf.no

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



**HEIDI  
CHR. LUND**

HMS- og kvalitetsjef  
☎ 926 52 464

✉ heidi.lund@nbf.no

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



**KNUT MARTIN  
BREIVIK**

Fagsjef forhandler- og verksteddrift  
☎ 915 46 120

✉ knut.martin.breivik@nbf.no

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



**TORE  
RYLANDER**

Fagsjef bilsalg og digitale flater  
☎ 918 68 830

✉ tore.rylander@nbf.no

Alle oppgaver knyttet til bilsalg og digitale flater



**ASBJØRG  
HARSTAD  
ANTONSEN**

Annonseansvarlig  
☎ 982 23 813

✉ asbjorg.harstad.antonsen@nbf.no

Annonsealg bladet Bilbransjen

### ØKONOMI, MARKED OG MEDLEMSHÅNDTERING



**ERIK  
RAMELOW  
LILLEJORD**

Direktor økonomi og forretningsstøtte  
✉ erl@nbf.no

Økonomi og administrasjon, markedsføring og medlemsinformasjon



**INGRID  
MEDLAND**

Salg- og markedsansvarlig  
☎ 976 58 689

✉ ingrid.medland@nbf.no

Markedsføring, medlemskommunikasjon og salg, verving, web, nyhetsbrev



**MARINA  
MARCUSSEN**

Medlemskonsulent  
☎ 468 18 393

✉ marina.marcussen@nbf.no

Medlemskap, kontingent, medlemsinformasjon



**KITTY  
STORSVEEN**

Medlemskonsulent  
☎ 982 23 817

✉ kitty.storsveen@nbf.no

Medlemskap, arrangementer, servicemateriell



#### POSTADRESSE

Norges Bilbransjeforbund, Postboks 5486 Majorstuen, 0305 Oslo

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

www.nbf.no

#### BESØKSADRESSE

Norges Bilbransjeforbund, Middelthunsgate 27, 0368 Oslo

#### FAKTURAADRESSE

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

Vi får din  
forretning  
til å rulle!



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

Skandinavias største dekkleverandør  
Levering du kan stole på  
Best på fagkunnskap

**EN LEVERANDØR –  
KOMPLETT UTVALG!**

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



**SHOP ONLINE  
DØGNET RUNDT**

Bestill logg inn på [www.ndi.no](http://www.ndi.no)

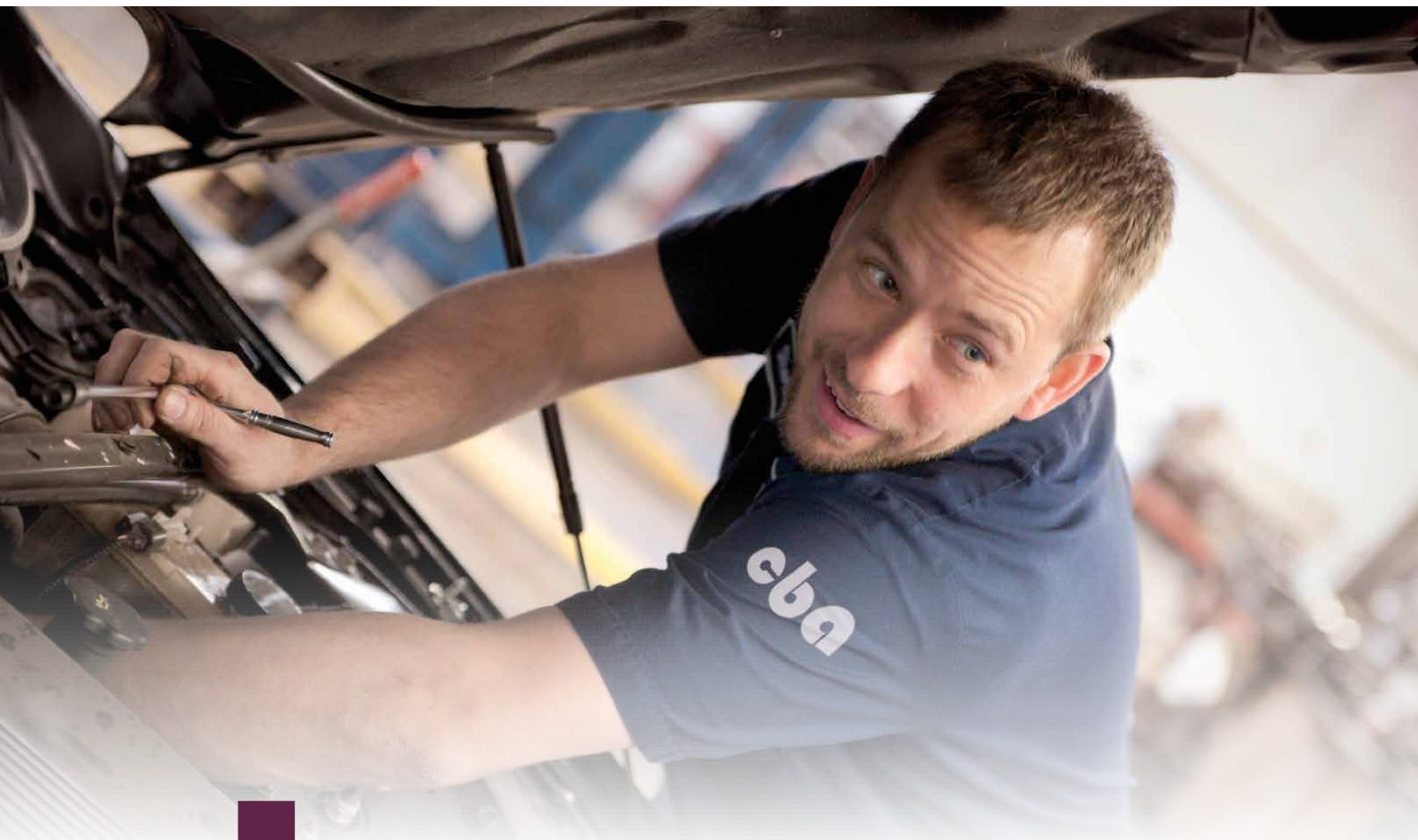
Ring vårt ordrekontor i dag!

Telefon: 69 83 34 10



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

**NDI**



# eba | Fagformidling AS

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

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

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

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

**Ta kontakt for en uforpliktende prat!**



**454 14 600**