

NORGES BILBRANSJEFORBUND

Bilbransjen

BILBRANSJENS EGET FAGBLAD - 91. ÅRGANG

NR 04-2020



ELEKTRISKE YRKESBILER KOMMER NÅ FOR FULLT

SE SIDENE 24-30



NORDENS LEDENDE LEVERANDØR AV DEKK OG FELGER

Når du handler med NDI, er du garantert et bredt utvalg av dekk, felg og hjul til den pris og kvalitet du etterspør.

Strategisk plasserte lager sikrer hurtig distribusjon over hele landet.



**OBSERVE
ICE-FREEZER**

**OBSERVE
GSI-6 HP**

TOYO TIRES

OBSERVE ICE-FREEZER

Utformet for å gi optimal trekk- og bremsekraft på is og snø

OBSERVE GSI-6 HP

Optimalisert for å yte trygt og sikkert på varierende vinterføre

**KLIKK
HER!**

INNHold

04/20

- 6** Nyheter
- 10** En bredere og bedre organisasjon
- 11** Forutsigbare bilavgifter vil være avgjørende i årene som kommer
- 12** Jakten på tids-tyvene
- 16** Strengere vinterkrav for dekk til tunge kjøretøy
- 18** Sterkt servicemarked løftet Bilia-resultatet
- 22** VW ID.3: Ny teknologi kommer kundene til gode
- 24** Første kommersielle el-lastebilgenerasjon
- 26** Første el-varebil fra Toyota i salg
- 28** Volvo kundetester hel-elektriske lastebiler for anlegg
- 30** Verdens nordligste levering av elektriske busser

TEMA: BRUKTBIL

- 32** Omregistrering har aldri vært enklere og sikrere enn nå
- 34** Bruktbilsalget går på høygir
- 36** Det blåser friskt i riktig retning for Møller Medvind

HELSE, MILJØ OG SIKKERHET

- 40** Tiltak for å bekjempe viruset strammes inn
- 42** Slik gjør du jobbverdagen tryggere på verkstedet



JAKTER PÅ TIDS-TYVENE 12



SMITTEVERN: JOBB TRYGGERE PÅ VERKSTEDET 42



OMREGISTRERING HAR ALDRI VÆRT ENKLERE ENN NÅ 32



MØLLER MEDVIND: INKLUDERING GJENNOM BILPLEIE 36

Bilbransjen

UTGITT AV NORGES BILBRANSJEFORBUND

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

REDAKTØR

EGIL STEINSLAND

E-POST: EGIL.STEINSLAND@NBF.NO

JOURNALIST

FRANK WILLIKSEN

E-POST: FRANK@WILLIKSEN.NO

ADMINISTRERENDE DIREKTØR

STIG MORTEN NILSEN

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

LAY-OUT OG PRODUKSJON

JAN ALMÁS

E-POST: JAN@ALMAASDESIGN.NO

ANNONSER

ASBJØRG HARSTAD ANTONSEN

TLF: 982 23 813

E-POST:

ASBJORG.HARSTAD.ANTONSEN@NBF.NO

TRYKK: BK GRAFISK

FORSIDEFOTO

Produsentene

ABONNEMENT

INNENLANDS: KR. 495,-

UTENLANDS: KR. 580,-

NBF PÅ NETT

PÅ NBFS NETTIDER WWW.NBF.NO

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



**Norges
Bilbransjeforbund**



LEDER 0420

Forutsigbarhet og korona

Så var vi der igjen. Forslaget til statsbudsjett fra regjeringen inneholder til dels store justeringer. Det kommer helt ut av det blå. Nå venter forhandlinger, og ingen vet hvor vi havner. Dette gjør igjen at mange forhandlere ikke vet hvor mye bilen de skal levere på nyåret kommer til å koste. Manglende forutsigbarhet er krevende. I tillegg truer koronaviruset med å gjøre hverdagen ekstra krevende igjen.

Vi har etterlyst det før, og kommer til å fortsette å gjøre det: alle endringer må gjøres i små og forutsigbare skritt. Å øke de laveste satsene i CO₂-komponentene med 23 prosent, og øke krav om rekkevidde med 50 prosent for vektfradraget for ladbare hybrider er for store skritt.

Våre innspill til Stortinget mener at det er riktig at elbiler må dele på kostnadene og at derfor innføring av trafikksikringsavgift prinsipielt er greit, men at det burde skje mer gradvis. Økningen til kravene til rekkevidde for ladbare hybrider bør være 60 kilometer, i tråd med teknologisk utvikling.

Vi mener at det er greit at forurenser betaler, men at økningen i CO₂-komponenten er for stor og ikke ihht miljøavgiftene ellers, i 2021 bør det være maks 5 prosent.

Vi vet at FrP er kritisk til forslaget fra regjeringen, men først må det forhandles før vi kan se resultatene.

Lenge så det ut til at vi i Norge hadde klart å håndtere koronaviruset. Det så bedre ut i Europa også. Nå tyder mye på at smitten igjen sprer seg for fort, særlig ute i verden. Sist smitten spredde seg med stor fart ble samfunnet og bilfabrikkene stengt ned i Europa. 12. mars er en dato vi alle husker. Det var krevende måneder etter at de mest inngripende tiltakene siden krigen ble iverksatt i Norge.

Vi er bedre forberedt nå. Jeg benytter anledningen til å minne om hvor viktig smittevern er. For det første fordi du ikke vil ha smitte inn i din bedrift, det kan medføre at medarbeidere havner i karantene og blir syke. Dette kan gå ut over driften. I tillegg er alle tjent med at smitten ikke kommer helt ut av kontroll.

Stig Morten

Vil du tilby dine kunder billån uten pant?

Lånebeløp fra 50.000,- til 100.000,-

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

Meget enkel søknad

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

**KLIKK
HER!**

Fakta om Autokonto:

9,9 % nominell rente/år
Etabl.gebyr 990,-
Admin.gebyr/mnd. 49,-
Fleksibel nedbetaling inntil 5 år
Lånebeløp fra 50.000,- til 100.000,-

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

Dersom du ønsker mere informasjon om dette produktet er det bare å kontakte oss på tlf 21 31 01 51 eller resursbank.no

Nyhet!
AUTOKONTO
fra Resurs Bank



BERTEL O. STEEN: LADEAVTALE MED DEFA

■ Bertel O. Steen har valgt DEFA som leverandør av smart-løsninger for lading av ladbare biler til sitt forhandlernetzverk og hovedkontor i Norge. Avtalen gjelder komplette ladeløsninger for ansatte og besøkende, inkludert ladestasjoner, fulldynamisk lastbalansering, administrasjon og betaling.

Avtalen sikrer Bertel O. Steens forhandlere og verksteder god og lett tilgjengelig ladekapasitet i årene som kommer. På hovedkontoret på Lørenskog er det allerede installert over 100 ladepunkter til ansatte og besøkende. Avtalen innebærer dessuten at Bertel O. Steen kan gjøre sine anlegg tilgjengelig for offentlig lading også utenfor åpningstid, samt knytte dette til sine øvrige mobilitetstjenester.

NYE SORTIMO-LØSNINGER SKAL ØKE PRODUKTIVITETEN



■ Håndverkere leter alltid etter løsninger som effektiviserer arbeidsdagen, ikke minst når det kommer til varebilen. Derfor kreves det at bilen har en innredning som tilbyr gode organiseringsmuligheter, optimal utnyttelse av plassen og skreddersydd design.

Sortimo har nylig lansert en nettbasert konfigurator; mySortimo inlay som muliggjør individuelle verktøyinnsetser for ulike behov.

For håndverkere er ingen dag lik den forrige. Derfor krever sikker og effektiv transport en organisert og ryddig bilinnredning. Alt fra enkel oppbevaring og lastesikkerhet til orden i varebilen er viktig for å holde effektiviteten oppe.

– mySortimo Inlay gir mulighet til å konfigurere best mulige verktøyinnlegg etter egne behov, sier Ole-Andreas Pettersen, Country Manager i Sortimo Norge. – Denne løsningen skal gi bedre oversikt og gjøre verktøyet enda lettere tilgjengelig.

– Det er veldig enkelt å skape sine personlige verktøyinnlegg. Etter bare et par tasteklikk kan kunden opprette skreddersydde skuminnlegg inne i sin mySortimo-konto, foreller Ole-Andreas Pettersen.

NY SALGSDIREKTØR HOS MAN

■ Odd Romundstad (53) er ansatt som ny salgsdirektør for buss i MAN Truck & Bus Norge. Romundstad har vært salgsdirektør for buss i Mercedes-Benz Norge fra 2008. Tidligere har han jobbet både for Norgesbuss og i VY. Han etterfølger Svein Brakstad, som går av med pensjon ved årsskiftet. Odd Romundstad tiltrådte stillingen 1. oktober i år.



Motordeler

Sørlandets Sylinderservice ble etablert i 1947.

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

Du finner oss i Norsk Bildelkatalog.

**KLIKK
HER!**



Sørlandets Sylinderservice AS

Barstølveien 24A, 4636 Kristiansand

Tlf: 97555080

E-post: post@synderservice.no

Web: www.synderservice.no

Har du husket å melde på din bedrift som utstiller til

auto MESSSEN

10. - 13. februar 2021

Norges største bilbransjeutstilling

... hvis ikke, gjør det i dag!



Dette mente utstillerne i 2020

Totalt

Messen er flyttet til
12.-15. januar 2022

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

80%

Sannsynlig / veldig sannsynlig

Hvor fornøyd er du med antall besøkende på messen?

78%

Fornøyd / veldig fornøyd

- Effektiv og treffsikker markedsføring
- Den viktigste arenaen for nyheter, miljø og markedskommunikasjon i bilbransjen
- Lav kontaktpreis pr. besøkende
- Tilgjengelighet for pressen
- Bredt seminarprogram



Jon Emil Furuseth

Country Manager, Sønnak

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

Se mer informasjon og påmeldingsskjema på
www.automessen.no

For ytterligere spørsmål, kontakt
TROND ANDERSEN (Norges Varemesse)
Tlf: 907 61 674 | Mail: ta@messe.no

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

**KLIKK
HER!**



14 NYE VOLVO FH TIL GLACIO TRANSPORT

NYHETER

Glacio Transport i Sarpsborg har kjøpt 14 nye Volvo lastebiler av Volmax, Volvo-forhandleren i Østfold.

Firmaet har valgt å gå litt ned på motoreffekt og utstyr, for å holde kostnadene nede.

– Vi kjører en hel del lette lass og vi opererer stort sett på det flate Østlandet. Vi tror det blir en bra økonomi i dette, sier daglig leder i Glacio Transport, Stig Myrholm.

Bilene er kjøpt med gjenkjøpavtale og med Gull-serviceavtale i 5 år. Bilene er bemannet med to sjåfører, og produserer hver rundt 90.000 km pr år.

Selskapet har i dag flere av de største aktørene innen matindustrien som sine kunder, og leverer transport av partilast med semitrailere, transport av hengende slakt og distribusjon til storkjøkken og industrikunder.

SAMARBEIDSAVTALE OM FLÅTE- OPTIMALISERING

Mesta og Cognia har signert en samarbeidsavtale for forvaltning og bruk av kjøretøy og anleggsmaskiner med bruk av Linx flåtestyring og prosjektstøtte.

– Sentrale fokusområder vil være CO₂-utslipp/energiforbruk, og en dypere innsikt i kostnadene knyttet til virksomhetens utstyrflåte.

Gode utstyrdata og -forvaltning er viktig både i bærekraftsarbeidet i Mesta, og for å sikre konkurransekraft i et krevende marked», sier Runar Nilssen, IT-sjef i Mesta.

Mesta drifter for tiden mer enn tusen kjøretøy og anleggsmaskiner, i tillegg til noen tusen mindre enheter.



Runar Nilssen og Jan Aasekjær.

– Mesta er helt avhengig av en løsning som bidrar til god oversikt sentralt over den totale utstyrsparken. Dette innebærer at man får utnyttet materiellet optimalt med hensyn til blant annet serviceavtaler, alder, energiforbruk og utslipp, sier Jan Aasekjær, maskinsjef i Mesta.



DAF-APP SENKER FORBRUKET

DAF Trucks lanserer nå en app som kan hjelpe førere til å redusere drivstofforbruket og dermed redusere CO₂-utslipp. Med DAF Connect-appen kan planleggere, flåteeiere og førere dele informasjon om kjøretøyene sine og lagre denne informasjonen sentralt.

Den nye DAF Connect-appen er en utvidelse av DAFs flåtestyringsplattform. Den viser føreren hva han eller hun kan gjøre for å kjøre mer effektivt. For eksempel å akselerere jevnt og ikke la lastebilen stå på tomgang, eller forutse trafikkflyten bedre. Bruk av fartsholder og visning av hvor lenge motoren har stått på tomgang, er synlig på et display der føreren umiddelbart får tips om hvordan lastebilen kan kjøres mer effektivt.

– DAF Connect-appen lar førere analysere sin egen ytelse, ikke bare i løpet av de siste 24 timene, men også for den siste uken, måneden, kvartalet og til og med hele det siste året. Siden appen er koblet opp mot førerens kort, vil vedkommende alltid ha tilgang til egne ytelsesrapporter, uavhengig av hvilken DAF-lastebil de kjører og om de jobber for forskjellige arbeidsgivere, sier markedsføringssjef for DAF Connect, Jorg Wijnands.

KOED

BMW. MINI. ALPINA.

Topp kundeservice, stort lager av kvalitetsdeler, enorm merkekunnskap og rask levering. Vi hjelper deg å hjelpe dine kunder.

Kontakt oss i dag: info@koed.no / +47 63 87 47 00

Nye og brukte reservedeler
Spesialverktøy
Partnerverksteder
B2B-konto
HELIOS ERP-system



KLIKK
HER!

SAMME RENE LUFT, BARE LAVERE PRIS



DUSTSTOP
FILTE
GROV
FILTER
FIN
FILTER

HEPA

ANDREAFILTER
KASSETTFILTER
T A K
FILTER

FINFILTER
DUSTSTOP
FILTER
PAINTSTOP
GROV
POSEFILTER
FILTER

ANDREAFILTER
KASSETTFILTER
PAINTSTOP
FILTER
GROV
FILTER

ANDREAFILTER
KASSETTFILTER
PAINTSTOP
FILTER
DUSTSTOP
FILTER

**KLIKK
HER!**

Tyskprodusert høykvalitetsfilter
Stort filterlager i Norge
Standardmål eller spesialproduksjon
Spesialisert innenfor billakkering og industriformål
Leveres av ledende lakkforhandlere hele landet
PRISREDUKSJON 15%



www.holgers.no
post@holgers.no



Ønsker du flere lojale kunder?

Tilby faktura og rentefri delbetaling via et kjedeprofilert kort.

**KLIKK
HER!**



Bedre likviditet | Ingen risiko | Ingen kostnad for verkstedet

Dersom du ønsker mere informasjon om dette produktet er det bare å kontakte oss på tlf 21 31 01 51 eller resursbank.no

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
Hovedkontor Resurs Bank AB (publ) i Helsingborg, Sverige | SE org.nr. 516401-0208



EN BREDERE OG BEDRE ORGANISASJON

7. september ble endringer i vedtektene vedtatt på NBFs ekstraordinære generalforsamling. Dette er endringer som åpner NBF for hele bilbransjen, og samtidig gjør vårt engasjement for bilen og bilbransjens viktigste utfordringer tydeligere. Samtidig ble ny logo og visuell profil vedtatt.

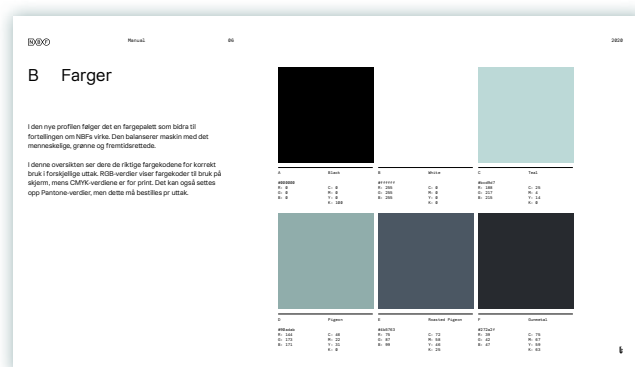
Det siste først: Logoen har utelukkende blitt godt mottatt. Enklere profil, mer moderne og enklere å bruke både digitalt og på trykte flater. Alle medlemmer skal ha fått tilsendt nytt medlemskort. Heng det opp! Hvis du ikke har mottatt det, ta kontakt med oss.

Det har vært en betydelig interesse fra nye medlemsgrupperinger. Flere søknader fra rene bruktbilforhandlere, billeiebedrifter og andre har kommet inn. For NBF er det gledelig at vi sees på som en attraktiv organisasjon, og det er tydelig at mange ser på NBF-skiltet som et kvalitetstegn.

Det er viktig at vi forblir en organisasjon for de seriøse og profesjonelle. Derfor har vi satt strenge kvalitetskrav. Et av seriøsitetskravene er knyttet til omsetning. Og noen vil oppleve at de ikke kvalifiserer, selv om de etter alle målestokker er seriøse.

Tiden etter endringene har i NBFs administrasjon blitt benyttet til å forberede Forbundsstyrets strategisamling som skal bidra til å stake ut veien videre. Vi har gjennomført intervjuer med medlemsbedrifter, hatt en egen medlemsundersøkelse, snakket med verkstedkjedene, vært i dialog med de andre bilbransjeorganisasjonene og med landsforeninger i NHO. Dette har gitt oss et bredt og godt grunnlag for å drøfte hvordan NBF skal gå videre.

I tillegg til endringene i medlemsgrunnlag, så er formålet spisset. Et av tilleggene er å arbeide for bilens posisjon i samfunnet. Vi vet det er motkrefter mot bilen, særlig i urbane strøk. Vi mener at det er viktig å få frem at bilen er løsningen på samfunnsutfordringer, ikke årsaken til dem. Derfor har vi sammen med Bilimportørenes Landsforening etablert et eget ambassadørprogram for å få



NBFs nye profil.

frem viktige budskap over hele landet. I tillegg arbeider vi for å posisjonere NBF i media.

Fremtiden er spennende i bilbransjen. NBF må holde følge med utviklingen, og til enhver tid jobbe til beste for bransjen. De nye vedtektene gir oss bedre muligheter til å gjøre nettopp det.

FORUTSIGBARE BILAVGIFTER VIL VÆRE AVGJØRENDE I ÅRENE SOM KOMMER

NBFs viktigste mål i arbeidet med både avgifter og andre rammebetingelser er forutsigbarhet. Det handler om at bilbransjen skal vite hva de skal forholde seg til fremover. Uten forutsigbarhet blir det krevende å drive.

Bilavgiftene har de siste årene vært noenlunde forutsigbare. Men i regjeringens forslag til statsbudsjett for 2021 kom det til dels store og uventende endringer: Innføring av trafikksikringsavgift for elbiler vektet opp mot en økning av CO₂-komponenten med 23 prosent (!) på de laveste satsene, og krav om økt rekkevidde (opp 50 prosent (!), fra 50 km elektrisk rekkevidde til 75 kilometer) på plug-in hybrider for vektfradrag. Dette er endringer som vil ha store konsekvenser for mange forhandlere. Og vi er ennå ikke i mål; nå skal det forhandles.

Regjeringspartiene har ikke flertall på Stortinget og må derfor forhandle for å få flertall. De kommer ikke til å være i mål før godt ute i desember. Da er det kort tid til årsskiftet og nye avgifter er på plass. I tillegg har vi sett mange uforutsigbare og rare utfall av slike forhandlinger, vi trenger bare nevne plastposeavgiften som kom ut av det blå.

Dette er et problem for bilbransjen.

Trolig er det FrP regjeringen må bli enige med. Det er ingen hemmelighet at FrP er skeptiske til økte bilavgifter og vil ha dette på listen over krav til endringer i budsjettet. Men samtidig er det bare ett av mange krav, og som i alle andre forhandlinger så må det gis og tas skal det bli enighet.

Det er derfor vanskelig å forutsi utfall av forhandlinger.

Ytterligere komplisert blir det av at eventuelle avgiftskutt må inndekkes andre steder. Forhandlingene vil bli kompliserte.

Når vi ser forslagene til partiprogram før valget neste år så er det lite som tyder på at vi med det første får en bred og langsiktig politisk enighet om avgiftene. Innføringen av mva på elbil kompliserer temaet ytterligere. Der er enkelte partier delt i spørsmålet, og samtidig har man sterke krefter som mener mva må komme på plass – men gradvis.

Staten trenger penger. Men ethvert kompromiss der mva på elbil innføres vil kreve en (minst) tilsvarende økning av avgiftene (trolig engangsavgift) på de fossildrevne bilene.

Hvilke partier som danner regjering etter neste valg er vanskelig å si. Men det parlamentariske grunnlaget (støtten i Stortinget) vil helt sikkert bestå av flere partier, partier som vil ha svært ulik bilpolitikk, og forskjellig tilnærming til både mva på elbil og engangsavgift.

NBF jobber hardt for å få forutsigbarhet. Men det kommer ikke til å bli enklere i årene som kommer. Det vil bli forhandlinger. Staten vil trenge mer penger. Det kan bli et krevende landskap å manøvrere i.



JAKTEN PÅ TIDS-TYVENE



Eivind og Dennis Borgersen er meget fornøyd med resultatet av tidstyvjakten.

Tid er den viktigste ressursen i et skade- og lakkverksted. Billakkspesialisten AS har sett dette, og utviklet et program for å luke ut unødvendig tidsbruk i verksteder. Programmet har bidratt til øket effektivitet i mange verksteder.

AV **BJØRN G. LARSEN**

Et skade- og lakkverksted selger vi tid. Vi kjøper arbeidstid av de ansatte, og selger tid (perioder) når vi fakturerer kunden. Jo flere perioder vi kan fakturere med de ansatte vi har, jo større blir verkstedets driftsmargin.

Tid er derfor en verdifull ressurs som det gjelder å utnytte best mulig. Det finnes flere verktøy som kan hjelpe oss med dette.

Planlegging av produksjonen

Det finnes for eksempel flere produksjonsplanleggings-systemer som kan hjelpe med å planlegge produksjonen helt fra en jobb kommer inn, og til objektet er utlevert til kunden.

Eksempler på dette er CabPlan, Synkarion og Process-Manager. Felles for disse systemene er at de følger objektet gjennom verkstedet. Systemene sikrer kortest mulig ledetid gjennom hele produksjonsprosessen. Man kan sette av ressurser til hver av arbeidsoperasjonene, samtidig som man kan se hvor hvert av objektene befinner seg i produksjonsprosessen. En bilskadereparasjon er imidlertid ikke en sammenhengende prosess. Den består av en rekke delprosesser.

Tidstyv-programmet

– En skadereparasjon er sammensatt av en hel rekke delprosesser, slår Raymond Nikolaysen, markeds- og teknisk sjef hos Billakkspesialisten, fast.

– Vårt «tidstyv-program» er et effektiviseringsprogram som tar for seg disse delprosessene. Programmet tar fatt i hvordan man kan eliminere de ressurstap som oppstår. På den måten bidrar programmet til å utnytte verkstedsressursene bedre. Dette vil bidra direkte til økt lønnsomhet i verkstedet.

Første trinn i effektiviseringsprogrammet er en studie av måten arbeidet utføres på. Du kan gjerne kalle det en tidsstudie av de enkelte delprosesser. Med utgangspunkt i denne studien utarbeider vi en rapport med forslag til forbedringer.

Deretter hjelper vi verkstedet med å implementere disse forbedringene. Forbedringene går i hovedsak ut å på andre arbeidsmetoder og arbeidsrutiner. Noen ganger kan nok dette møte litt motstand hos de ansatte, men når de ser at endringene medfører både større effektivitet og bedre lønnsomhet får vi som regel alle med oss. Det går vanligvis ikke lang tid før man ser at produktiviteten øker.

Våre selgere og teknikere følger naturligvis opp verkstedet kontinuerlig. I første rekke for å se at alt går som det skal, men noen ganger oppdager vi også nye forbedringsmuligheter.

Tidstyvprogrammet virker

Borgersen Billakkering er et middels stort billakkeringsverksted i Oslo. Det ble startet i 1980 av to personer. En av dem var Eivind Borgersen, og senere overtok han verkstedet alene. I 2015 tok sønnen Dennis over ansvaret for verkstedet, mens Eivind fremdeles deltar i det daglige arbeidet.

– Vi begynte samarbeidet med Billakkspesialisten ►



3. januar 2019. Overgangen til Cromax produkter gikk raskere og mer smertefritt enn jeg hadde trodd. En viktig grunn til dette var den gode hjelpen vi fikk fra Billakkspecialistens folk, sier Dennis Borgersen.

– Vi startet «tidstyv»-prosessen umiddelbart i begynnelsen av 2019. Nye produkter og nye rutiner ga raskt gode resultater. Jeg må si at de som jobber her har vært veldig flinke til å følge de nye rutineene, og måten å jobbe på.

Blant mange forbedringer fikk vi blant annet kortet ned ståtiden betydelig. Dette er noe forsikringselskapene setter stor pris på. Etter at vi hadde gjennomgått tidstyvprosessen og gjennomført endringene, så vi til vår forundring at vi fakturerte ut ca. 200.000 kroner mer pr. måned enn tidligere, det vil si ca. 2 millioner mer pr. år.

Dette er en betydelig forbedring som virkelig betyr noe for et verksted som vårt.

I disse dager kjører Billakkspecialisten en ny runde med tidstyvjakt her hos oss. Dels skal de sjekke at vi fremdeles følger de rutineene som ble lagt opp, dels skal de se om det er rom for ytterligere forbedringer. Kall det gjerne et oppfriskningskurs.

Grunnlaget for systemet

– Når vi starter analysen i et verksted ser vi på de forskjellige delprosessene, fortsetter Nikolaysen. Vi har faktisk identifisert mer enn 40 delprosesser. Det er der det er tid å spare.

En billakkering foretas i prinsippet på samme måte i alle billakkeringsverksteder. Tiden man bruker på de forskjellige

Sarpsborg Lakkering AS satte uoffisiell norgesrekord i lakkering med god hjelp av tidstyv-programmet.

Raymond Nikolaysen, markeds- og teknisk sjef hos Billakkspecialisten.

delprosessene kan imidlertid variere enormt fra verksted til verksted.

Et billakkeringsverksted selger i prinsippet tid til sine kunder. Det er ikke alle som har forstått dette. Slik er det også med de ansatte. De selger sin tid til arbeidsgiveren, i bytte mot lønn og eventuelle bonuser. En ting er viktig. Man må finne frem til best mulig praksis, og best mulig praksis består i at man opererer med standard prosesser og prosedyrer i hele verkstedet.

Alle skal jobbe på den samme måten med de samme produktene. Lakkoppbyggingen skal være standardisert, med bruk av færrest mulig produkter. Påførings- og tørkeegenskapene til produktene skal utnyttes optimalt. Jo raskere man kan få et nytt objekt inn i kabinen, jo flere perioder kan man selge. Her er det vanlig å kunne ta ut mange tidsgevinster. Det samme gjelder for slipeprosessene. Disse skal også standardiseres. Det skal kort sagt være standardiserte reparasjonsmetoder i alle ledd.

Dette er tidstyver

– Det er mange typer tidstyver, slår Nikolaysen fast.

– Vi skal se på noen eksempler i det følgende.

Mange vil nok tro at bruk av sosiale medier, private telefonsamtaler, sms etc. er de primære tidstyver. Slik er det imidlertid ikke.

Man skulle tro at en billakkerer stort sett befinner seg ved objektet han arbeider på. Slik er det åpenbart ikke. Vi klokket antall skritt en billakkerer gikk i løpet av en arbeidsdag. Resultatet er skremmende. Han gikk 11.114 skritt, tilsvarende 6,4 km i løpet av en arbeidsdag. Antar vi at det minst tar femten minutter å gå en km ser vi at han bruker nittiseks minutter pr. dag på å gå.

Kan vi legge opp driften mer rasjonelt, slik at det blir mindre gåing, kan vi f.eks. spare 45 minutter pr. dag. Ganger vi dette med antall ansatte, ser vi at det blir voldsomme tidsgevinster som kan brukes til inntektsbringende arbeid på objekter. I mange verksteder er arbeidet lagt opp slik at det blir mye unødvendig gange. Ofte er det mye tid å hente på bedre organisering av f.eks. løse deler.



Overprosessering og overproduksjon

– Noen er kanskje vant til å legge tre fyllerstrøk. Dette kan imidlertid være gammel vane. Mange moderne fyllere har mye bedre fyllevne enn de gamle. Kan man klare seg med to strøk, har man spart både sprøytetid og avluftingstid. Forarbeids-sonene blir dessuten fortere frigjort for ny jobb.

– Overproduksjon er også et problem. Alle verksteder har en begrensning på hvor mange objekter man kan ta inn i verkstedet for å jobbe rasjonelt. Tar man inn for mange biler vil det bli mye flytting av objekter rundt i verkstedet. Dette tar tid.

Tar man f.eks. inn ti store jobber samtidig, kan dette lett skape propper i arbeidsflyten. Et objekt med mye jobb kan lett stenge for de påfølgende. Dette vil forplante seg gjennom hele systemet. Det riktige for å få flyt i produksjonen, unngå venting og utnytte ressursene optimalt, vil være å ta inn små og store jobber om hverandre.

Som en konklusjon på det hele: Det er bedre å spare 10% tid, enn å få 10% ekstra rabatt på materiell! ■

«Det er bedre å spare 10% tid, enn å få 10% ekstra rabatt på materiell!»



Kaos på arbeidstralle koster verdifull tid.

Ønsker du flere lojale kunder?

Tilby faktura og rentefri delbetaling via et kjedeprofilert kort.

**KLIKK
HER!**



Bedre likviditet | Ingen risiko | Ingen kostnad for verkstedet

Dersom du ønsker mere informasjon om dette produktet er det bare å kontakte oss på tlf 21 31 01 51 eller resursbank.no

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
Hovedkontor Resurs Bank AB (publ) i Helsingborg, Sverige | SE org.nr. 516401-0208

**Resurs
Bank**



Strengere vinterkrav for dekk til tunge kjøretøy

Nye regler for vinterdekk til tungbiler ble innført fra 1. november.

– Vi håper dette vil bidra til enda tryggere vinterveier, sier leder for utekontroll i Statens vegvesen, Kjetil Wigdel. NLF-direktør Geir A. Mo uttrykker det enda sterkere:

– Dette er et viktig tiltak for bedre trafikksikkerhet!

– Kravet til godkjente vinterdekk for tunge kjøretøy er noe innskjerpet, men jeg

vil minne om at hovedregelen fortsatt er at fører til enhver tid må sørge for at kjøretøyet er riktig skodd for gjeldende føre, sier Kjetil Wigdel.

Konkret innebærer de nye reglene at dekk på styrende foraksel og drivhjul på tunge kjøretøy nå må være merket 3PMSE; bedre kjent som alpesymbolet. Løpehjul og tilhenger vil fortsatt ha et minstekrav om M+S-merking (mud and snow). Krav til mønsterdybde er det samme, minimum 5 millimeter på samtlige hjul.

HAR HATT TID TIL Å FORBEREDE SEG

Regelendringen ble annonsert i fjor høst, så transportbransjen har hatt ett år på å forberede seg.

– Alt som kan bidra til å gjøre det sikrere å kjøre på vinterveiene våre, er av det gode – selv om noen må tåle en ekstra kostnad, sier administrerende direktør i Norsk Lastebil-eier-Forbund (NLF), Geir A. Mo.

De som nettopp har investert i nye dekk, får en liten utsettelse. Dersom kjøretøyet benytter piggedekk merket «mud and snow»

LEDERTRENING FOR SERVICEMARKEDSLEDERE:

– Absolutt verdt å anbefale

– Dette var et veldig bra kursprogram, som var virkelig spot-on i forhold til det vi driver med til daglig. Ledertrening for servicemarkedsledere kan jeg absolutt anbefale til andre. Det sier Kjell Arve Torsvik i Solberg Bil i Notodden etter å ha gjennomført lederkurset for kort tid siden.

AV FRANK WILLIKSEN

Kurset omfatter tre moduler, hver med en varighet på en og en halv dag. Mellom samlingene må deltakerne løse oppgaver, og kurset avsluttes med en skriftlig eksamen.

– Vi nærmer oss nå hundre kandidater

som har fullført ledertreningen, og deltakerne gir gode tilbakemeldinger på både form og innhold, sier Knut Martin Breivik i NBF i en kommentar. – Kursene gjennomføres av interne krefter i NBF i samarbeid med Leif Ottesen i Scandinavian Technology Institute,



Kjell Arve Torsvik i Solberg Bil er godt fornøyd med utbyttet av kursdeltakelsen på ledertrening for servicemarkedsledere.

forteller han videre.

– Dagens teknologi utfordrer bilbransjen på alle fronter, og bransjens tradisjonelle forretningsmodeller vil sannsynligvis bli preget av endringer i tiden som kommer.

Dersom servicemarkedet også i fremtiden skal skape vekst, kundelojalitet og økonomiske resultater, er det nødvendig at ledere

i servicemarkedet tar ansvar for å tilegne seg den kunnskapen som skal til, sier Breivik.

Kjell Arve Torsvik mener at det var mange

produsert fra uke 40/2017 og til uke 40/2019, gjelder ikke kravet til «3 peak mountain snowflake» på drivaksler og fremre styre-aksler for vintersesongen 2020/21.

GODE DEKK ER INGEN GARANTI

Både Wigdel og Mo understreker at gode dekk ikke løser alle utfordringer på norske vinterveier.

– Gode vinterdekk er selvsagt viktig, men det er ingen garanti mot at vi også i år opplever at trafikken står på grunn av vogntog som ikke kommer seg verken frem eller tilbake. Sjåføren har til enhver tid ansvar for å avpasse farten etter forholdene. I ekstra utfordrende vær- og føreforhold, må hun eller han vurdere å vente med å kjøre til det blir bedre, sier Wigdel.

PÅBUDET Å HA MED KJETTING

– Nå må også kjettingen være tilpasset hjulene, slik at man ikke bare kan låne hva som helst. Dessuten må man vite når kjettingene bør på, og ikke minst hvordan man gjør det. Her spiller kunnskap og erfaring inn.

Vi har laget en egen kjettingveileder som vi deler ut. Øver man litt i forkant, tar det ikke så mye ekstra tid å legge på kjettingen når det er nødvendig. Og den dagen kommer, lover Mo.

NLF-direktøren understreker at det også er viktig å kontrollere gummikvaliteten på dekkene.

– Et hengerdekk med steinhard gummi, konstruert for å kjøre ekstremt mange mil på kontinentet, vil fortsatt være livsfarlig å bruke på norske vinterveger. Så også her er



Kjetil Wigdel



Geir A. Mo

det avgjørende med økt og bedre kontrollinnsats, sier Geir A. Mo.

LOVER MANGE KONTROLLER

Statens vegvesen vil også i år gjennomføre mange kontroller i hele landet for å sjekke vinterutrustningen på tunge kjøretøy.

– Det er et lite mindretall som slurver eller som bevisst forsøker å lure seg unna. Vi er avhengig av kontroller langs veien for å avsløre dette, og andre feil og mangler som er til fare for andre trafikanter, sier Wigdel.

Geir A. Mo ønsker kontrollene velkommen.

– Vi jobber mot samme mål. Vi ønsker sikre veier for alle trafikanter og like konkurransevilkår i transportbransjen. Kontrollene Vegvesenet gjennomfører, bidrar til å luke ut aktører som ikke følger regelverket, gjør arbeidsplassen tryggere for yrkessjåførene, og fører til bedre sikkerhet for alle som ferdes på veien.

Kjetil Wigdel understreker at de fleste tunge kjøretøy som går på norske veier er i god stand.

– Vi har godt samarbeid med tungbilbransjen, og jeg opplever at de aller fleste har alt i orden. Men, som på mange andre områder i samfunnet, er det et lite mindretall som ødelegger helhetsinntrykket, slutter Wigdel.

BEDRE TREKKRAFT

Bilbransjen spurte også en av de store dekkleverandørene om saken:

– Hva opplever dere som de viktigste forbedringene med de nye kravene?

– I praksis har vi nå et minstekrav til alle dekk som er likt for alle dekkprodusenter, svarer salgs- og markedsjef Christian Scheffold i Continental Dekk Norge.

– Bruk av 3PSMF/Alpesymbolet forutsetter en forbedring i trekkraften på 25 prosent i forhold til et referansedekk. Det var ingen standardisert prosess som var lik for å merke dekkene med M+S tidligere, men produsentene merket selv om dekkene var egnet for formålet Mud + Snow, sier han videre.

– Hva er de viktigste effektene av nye krav – sikkerhet, slitestyrke eller andre faktorer?

– Continentals Scandinavia-serie overgår med god margin kravene som stilles for den nye merkingen. Vi har senest i høst lansert nye spesialiserte vinterdekk i denne produktfamilien med ytterligere forbedrede egenskaper i forhold til trekkraft og grep for drivaksel, og et nytt styredekk som har bedre egenskaper til bruk på grovere underlag som skogsveier om vinteren.

Den viktigste effekten slik vi ser det, er en standardisert prosess rundt kravene til dekk utstyrt på tunge kjøretøy som er lik for alle produsenter. ■

sider ved gjennomføringen som gjorde kurset verdifullt: – Noe av det som var ekstra nyttig, var at vi var deltakere fra hele landet, og fra både små, mellomstore og større bedrifter. Mellom disse er det mange ting som er forskjellige, og det å kunne diskutere erfaringer med andre var verdifullt.

Det var også positivt at så mye av kurset var lagt opp til gruppearbeid der vi i fellesskap diskuterte oss frem til løsninger, sier Torsvik, som også berømmer kurslederne for god jobb.

– Bare jubel, altså?

– Ja, det var veldig bra. Det største minuset var korona, som førte til at det ble litt lange ventetider mellom samlingene.

Torsvik fikk tilbud om å delta av daglig leder i bedriften, og takket gjerne ja fordi han så kurset som en fin mulighet til å utvide kompetansen.

Det viste seg at kartet stemte med terrenget: – Ja, kurset var veldig nyttig – for meg har det rett og slett blitt en ny hverdag etterpå, fastslår han til slutt. ■

FAKTA OM KURSET

Lederutviklingsprogrammet er et kursprogram for ledere på ulike nivåer innenfor servicemarkedet, som både forbereder og oppgraderer lederne slik at de står bedre rustet til å møte morgendagens utfordringer.

Programmet består av tre moduler der hver modul har en varighet på 1,5 dag. Mellom kursmodulene får deltakerne egen tilgang til vår kompetanseportal hvor de både kan trene og videreføre sin lederutvikling i form av selvstudium. Lederutviklingsprogrammet avsluttes med en skriftlig eksamen.

MODUL 1 tar for seg økonomi og organisasjon:

- Hverdagsøkonomi for servicemarkedslederen
- Forståelse av verkstedets viktigste nøkkeltall.

- Innføring i lovverk (arbeidsmiljølov, lov om håndverkstjenester, kjøpslov, forbrukerkjøpslov, reklamasjonsrett, arbeidsrett, Biloverenskomsten, mm)
- HMS

MODUL 2 handler om kommunikasjon, kundeservice og serviceledelse, med blant annet disse punktene:

- God kommunikasjon i alle ledd (kunder, forhandlere og ansatte)
- Kunnskap om reklamasjonshåndtering
- Bruken av nye digitale verktøy

MODUL 3 har markedsføring og salg som tema:

- Kundetilfredshetsundersøkelser
- Hva skaper fornøyde kunder?
- Digitale markedsføringskanaler og sosiale medier
- Mersalg og salg av tilleggstjenester
- Coaching



Sterkt service- marked løftet Bilia- resultatet

Trond Rokke og Jarle Oppedal er servicemarkedsdirektører for henholdsvis BMW og Volvo. Nå kan de melde om svært gode resultater de første kvartalene med koronapandemi.



Bilia leverte sterke resultater i andre kvartal, og dette har fortsatt inn i kvartalet etter. Mye av æren for dette kan tilskrives servicemarkedet, melder Bilia overfor Bilbransjen. Vi tok en prat med servicemarketsdirektørene for Volvo, Jarle Oppedal, og BMW, Trond Rokke for å få en nærmere forklaring på bakgrunnen for de gode resultatene.

AV FRANK WILLIKSEN

en krevende og uviss periode, med en pandemi som ingen i dag ser slutten på, leverer altså Bilia-forhandlerne svært gode resultater. Mot et bakteppe av smitteverntiltak, håndsprit, karantener og den berømte meteren, er dette imponerende.

Mens nybilsalget i perioden har hoppet en god del opp og ned, og bruktbilene har hatt medvind som knapt noen gang før, er det altså servicemarkedet som har stått for stabiliteten og levert meget sterke tall gjennom hele den perioden vi har bak oss siden korona rammet også Norge for fullt tidlig i mars.

– Her har alle anbefalte smitteverntiltak vært etterfulgt til punkt og prikke, både når det gjelder håndhygiene, avstand og renhold. Hos oss har vi vært nødt til å skjerpe kravene ytterligere, siden både Volvo med PST (Personlig Service Tekniker) og VPS (to PST-teknikere i par på én bukk) og BMW med BMW Tekniker har systemer som innebærer at alle kunder kan komme inn på verkstedet, forteller de to.

Både BMW og Volvo har hatt en sterk utvikling på det norske markedet de siste årene. Dette kommer også til syne på servicemarkets-siden. I 2019 økte BMW med 18 verkstedplasser fordelt på 9 forhandlere. Med en del utskiftninger i tillegg, ble det i alt 40 nye mekanikere som begynte i løpet av året. I samme periode økte Volvo med 18 nye.

Sterkt økende bilpark og god tilgang på jobber er mye av forklaringen på dette.

– *Hvordan har systemet med personlig tekniker og kundekontakten fungert i den siste perioden?*

– Det var nødvendig å ta noen ekstra grep fra starten av perioden. For eksempel ringte vi kundene to dager i forveien for å få bekreftet avtalt tid, og vi hadde i en periode også tilbudet om å hente og levere biler til og fra service. Det siste var det ikke veldig mange som benytte seg av utover de første par-tre ukene.

Vi gjorde det også mulig for folk å sette igjen bilen for service eller reparasjon uten at de fysisk behøvde å møte noen fra bedriften, forteller Oppedal og Rokke.

– *Hva er bakgrunnen for de meget gode resultatene vi ser nå på servicemarkedet hos Bilia?*

– Vi har i mange år jobbet målrettet med både prosesser og rutiner, og det er dette vi nå får betalt for gjennom økt produktivitet.

Vi jobber også mer med det vi kaller behovssalg – mersalg, er et annet begrep for det samme.

Med behovssalg mener vi rett og slett at kunden alltid skal få tilbud fra oss når aktuelle behov oppstår i bilholdet. Dette kan være nye viskere, det kan være glass og det kan være dekk eller andre ting. Målet er jo å gjøre det enkelt for kundene. Samtidig betyr jo dette i praksis at vi tar tilbake mer av deler av verdikjeden som eksterne aktører har forsynt seg av. One Stop Shop er et begrep vi bruker i denne forbindelsen.

Vi må også nevne at vi har investert mye i nytt og viktig utstyr. Et eksempel på dette, er Quickcheck for hjulstilling. Her kjører bilen gjennom og får fasit med det samme. ▶

SERVICEMARKED



Volvo har også hatt storsalg av ladbare hybrider lenge, ikke minst av flaggskipet XC90 T8 (bildet) og XC60 T8.



Ladbar hybrid er et suksess-stikkord for BMW, her med den nye X1 Plug-in.



Samtidig blir det tatt bilder av hele bilen, slik at vi med en gang er om det er synlige skader noe sted, forteller de to, som understreker at mye av æren for gode resultater ligger hos dyktige medarbeidere.

– Ja, vi er så heldige å ha mye flinke folk, både for Volvo, BMW og Mini. Det er og blir jo mekanikerne som skaper resultatene. Vår jobb som ledere er å legge forholdene best mulig til rette for dem, og det er fortsatt slik at kompetanse skaper lønnsomhet, sier Oppedal og Rokke.

De to er også skjønt enige om at det er nettopp på servicemarkedet krigen står fremover.

– Ja, fornøyde kunder er i dag viktigere enn noen gang. Derfor er vi nøye med at alle følges opp av sin tekniker også etter verkstedbesøket.

Prosessene våre er svært detaljerte i rutine- og praksisbeskrivelse, og vi ser hele tiden at de avdelingene som er flinkest til å følge opp dette, også er de som gjør det best alt i alt.

– *Hvordan holder dere styring på dette hele tiden?*

– Vi har målsamtaler med hver enkelt tekniker hver måned. I disse samtalene settes det mål for neste måned, og vi måler alt – også oppnådd behovssalg. Til det siste er video som hjelpemiddel for visualisering av behov veldig viktig, og har vært en suksessfaktor.

– *Med omleggingen til en personlig tek-*

«Vi er nøye med at alle følges opp av sin tekniker også etter verkstedbesøket.»

niker for den enkelte kunden har dere gått utradisjonelle veier i bransjen. Hvordan har dette fungert totalt så langt?

– Vi kan svare så enkelt som at ingen som kjenner fortiden ville ha gått tilbake igjen.

Men det nye systemet betyr også at Bilja er helt avhengig av mye lærlinger, som vi på en måte kan «føde inn i» konseptet. Det viser også over tid at det er disse som blir de aller beste.

– *Driftsformen er spesiell – passer den for alle?*

– Nei, det gjør den nok ikke. Men vi ser noen ganger at de vi kanskje ikke hadde særlig tro på utviklet seg til å bli veldig bra – og kanskje også motsatt; andre vi hadde store forventninger til har noen ganger skuffet.

Den store forskjellen fra tidligere, er at de enkelte teknikerne nå tar ansvar på en helt annen måte enn før. Vi ser også at behovssalg har vist klar økning med personlig tekniker-systemet.

– *Har det vært mange permitteringer under den tøffeste korona-perioden?*

– Nei, det har vi heldigvis hatt svært lite av, og det som har vært, ble kortvarig, både for Volvo og BMW, forteller de to.

Hittil i år har avdelingsbidraget fra servicemarkedet hos BMW økt med 10 prosent. Tilsvarende tall for Volvo er 7 prosent, målt ut august måned, så det er absolutt gode grunner for tilfredshet med utviklingen på servicemarkedet, både for Volvo og BMW:

– Ja, vi er veldig godt fornøyde. Samtidig ser vi nat det fortsatt er masse å jobbe med – og mye mer å hente, fastslår Jarle Oppedal og Trond Rokke til slutt. ■



**KLIKK
HER!**

„Denne bilen er kvalitetstestet og leveres med garanti“

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

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

Etter nærmere 20 år som ledende nordisk garantileverandør i bilbransjen, vet vi hva som skaper fornøyde forhandlere og 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

Med ID.3 starter et nytt spennende kapittel for Volkswagens importør og forhandlere i Norge. Ikke minst er forskjellene fra tidligere store på servicesiden.



ID.3 serviceløp uavhengig av kjørelengde:

- Ny teknologi kommer kundene til gode

VW ID.3 er første steg i Volkswagens storsatsing på elektrifisering, og bilen – som har fått en jublende mottakelse – står for noe helt nytt fra markedslederen. Dette gjelder i høy grad også på servicemarkedet, der mange års erfaring med e-up! og e-Golf har gitt verdifull kunnskap som underlag for å utvikle et serviceopplegg for bilen som er svært lite tradisjonelt.

SERVICEMARKED

AV FRANK WILLIKSEN

Den storsatsingen som nå er innledet med ID.3, er første fase for Volkswagen på veien mot å bli også verdens største elbilprodusent. Med SUV-utgaven ID.4 lurende like om hjørnet, er det liten tvil om at giganten mener alvor.

En klar bekreftelse kom også med registreringsstatistikken for september måned fra Opplysningsrådet for Veitrafikken (OFV). Den viste at ID.3 i sin aller første måned på markedet suste rett til topps, med nærmere 2.000 nye biler – og klar toppplassering. Bilen, som det var bygget opp veldig store forventninger til, traff markedet med et smell, og er allerede et vanlig syn på veiene.

Størrelse som rekker for de fleste, god rekkevidde og fine veiegenskaper gjør at stadig flere faller for den nye elbilmodellen. Samtidig som ID.3-eierne kan nyte godt av elbilens lave driftsutgifter, vil de også kunne glede seg over reduserte vedlikeholdsutgifter. Lange serviceintervaller som er helt uavhengig av kjørelengde står for noe helt nytt for de fleste.

– Serviceopplegget for nye ID.3 sier annet hvert år med ubegrenset mellomliggende kjørelengde. Hva er grunnen til at man ser helt bort fra kjørelengde?

– For ID.3 er det riktig at det er fri kjørelengde – man kan kjøre så mange kilometer man vil – og at det er tidsbestemte intervaller som gjelder.

Dette er med på å redusere livsløpskostnadene kundene får ved å eie en ID.3.

Drivlinjen som ID.3 er bygget på, den helt nye modulære plattformen MEB, gjør at det er andre vedlikeholdsbehov for ID.3, og her kan vi si at ny teknologi kommer kundene til gode, også gjennom lavere kostnader knyttet til serviceløp for bilen,



Kommunikasjonssjef Anita Suanes.



**Eivind Fosseli er servicemarkeds-
sjef for Volkswagen.**

svarer Eivind Fosseli, servicemarkedssjef Volkswagen og Anita Svanes, kommunikasjons- og salgssjef Volkswagen.

– Dette er veldig annerledes enn vi tradisjonelt har vært vant til. Hvordan tilpasser organisasjonen seg dette på forhandlernivå?

– Vi har lang erfaring med elbiler i vår organisasjon. Det ble tatt en strategisk beslutning før vi startet med Volkswagen e-up! i 2013 at

vi ønsket at alle forhandlere skulle selge og vedlikeholde både e-up! og kommende elektriske og ladbare biler fra merket.

Gjennom et høyt salg av e-up! og e-Golf, har vi hatt mange elbiler innom vårt servicemarked; fra 2013 for e-up! og 2014 for e-Golf. Derfor har vi opparbeidet oss mye erfaring på servicemarkedet, og hatt tid til å tilpasse oss kontinuerlig.

Skiftet til en stadig høyere andel elbiler er en del av den omstillingsprosessen som vi og de andre aktørene i bilbransjen må tilpasse oss.

Vi har både tilpasset oss på kapasitet, sett på nye muligheter, og innført nye tjenester på servicemarkedet. Eksempler på dette er å satse mer på tjenester som dekkhotell og rute-skift.

Vi har styrket servicemarkedet mye hos oss i importør-funksjonen, med et solid apparat av regionssjefer. Disse bistår forhandlerne med å optimalisere verkstedsdriften med mer effektive driftskonsepser, for å imøtekomme den endringsreisen som bransjen har på servicemarkedet, sier Fosseli og Svanes.

– Dette vil bli et mye mindre omfattende serviceprogram enn for en konvensjonell fossil bil. Hvilke konsekvenser vil eller kan dette få for ettermarkedsaktiviteter og bemanning?

– Som nevnt har vi lang erfaring med elbiler i vår organisasjon, helt fra 2013, og vi har derfor planlagt for de kommende endringene over tid. Vi jobber kontinuerlig med å tilpasse oss i samarbeid med våre forhandlere.

Vi har høyt fokus på kompetanseheving, og har via vårt kompetansesenter utdannet et betydelig antall HV-e og HV-t eksperter som kan håndtere elbiler. Kompetansehevingen har vært en del av den strategiske beslutningen om at Harald A. Møller AS skal være ledende på elektriske biler.

Vi har et godt og tett samarbeid med både våre forhandlere og fabrikken, og vi har i mange år delt erfaringer rundt elbiler og servicemarkedet for elbiler med fabrikken.

Med det store antallet elbiler vi har solgt i Norge, er vi også et ledende marked for elbiler for VAG, og vi har nyttig kompetanse å dele med produsenten og andre markeder.

Ikke minst er det viktig å presisere at i tillegg til investering i teknisk personell og teknisk materiell, så jobber vi kontinuerlig med å ha gode tjenester for hele bredden av vår bilpark. Vi har en svært stor bilpark i Norge for våre merker, og det er vårt mål

Bilbransjens MARKEDS- TORG

Easy-on
Hurtig-nøkkel-system

**Vi kan
nøkkelmeking!**

TLF: 4000 3442

Bilsalg
MATERIELL

AHB
www.ahb.no
post@ahb.no

**KLIKK
HER!**

BRUKTE BILDELER

EIN AV VESTLANDETS STØRSTE LEVERANDØRER AV BRUKTE BILDELER

**Stadig nye
biler inne til
demontering**

Sjå vår hjemmeside:
www.kaldheimsbildeler.no

**Kaldheims
Bildeler A/S**

5585 Sandeid
Tlf. 52 76 66 50

**KLIKK
HER!**

å tilby tjenester for alle våre kunder, sier de to.

– Hva med bemanningsmessige konsekvenser? Med en stigende elbilpark med lavere servicebehov må jo også dette få en innvirkning på verkstedbemanningen?

– Det er ikke enkelt å knytte elektrifisering opp mot en teoretisk bemanningssituasjon. Vår endringsagenda handler først og fremst om å handle på alle mulighetene i lys av elektrifiseringen, og derigjennom posisjonere oss for et fortsatt høyt aktivitetsnivå på servicemarkedet, slutter servicemarkedssjef Volkswagen, Eivind Fosseli. ■

Første kommersielle el-lastebilgenerasjon

Scania lanserer nå en generasjon elektrifiserte lastebiler, en milepæl for produsenten på vei mot målet om å være ledende i skiftet mot et bærekraftig transportsystem.



Det handler om høy-ytelse plug-in hybrid og hel-elektriske lastebiler med fokus på urbane applikasjoner, inkludert distribusjon og renovasjon.

Med Scantias rykte for å levere premium diesel- og fornybart-drevne lastebiler er denne lanseringen et stort steg for videre utvikling. De neste årene vil Scania utvikle elektrifiserte

kjøretøy for alle applikasjoner, inkludert langtransport og anlegg.

El over hele linjen

– Det er med stolthet vi annonserer starten på Scantias langtidts-forpliktelse for elektrifisering, sier Scantias CEO Henrik Henriksson. – Vi vil over de neste årene årlig lansere elektriske kjøretøy for hele produktutvalget, og omorganisere vår produksjon mot dette. Merk at vi om noen år også introduserer langtransportlastebiler tilpasset for hurtiglading ved sjåførens pålagte 45 minutters hvileperiode, legger han til.

– Elektrifisering av tungtransportflåten er vesentlig for å nå Parisavtalens mål om å begrense den globale oppvarmingen til under 1,5°C. Elektriske kjøretøy vil derfor bli attraktive valg for progressive kunder. Scania vil i begynnelsen utvikle og ta i bruk hybrid- og hel-elektriske lastebiler i samarbeid med foroverlente kunder, sier Henriksson.

Plug-in for lengre turer

Den helelektriske lastebilen – tilgjengelig med L- og P-serie hytte – er utstyrt med en 165 - 300 kWt-batteripakke for den elektriske motoren på 230 kW (omtrent 310 hk). Kunder kan velge enten fem eller ni batterier. Sistnevnte alternativ gir rekkevidde på opptil 250 km på én lading.

Scantias plug-in hybridlastebil, også tilgjengelig med L- og P-serie hytte, gir muligheter for lange ruter med forbrenningsmotoren, og i tillegg opptil 60 km rekkevidde på ren elektrisk drift når dette er nødvendig. Kombinert med fornybart drivstoff kan eier redusere deres klimapåvirkning vesentlig.

Begge teknologiene er utviklet med Scantias modulære system, og med velprøvde komponenter i hele Scantias lastebilutvalg.

Stor bruksbredde

– Til tross for at elektrifiserte kjøretøy representerer ny teknologi, har vi tatt alle mulige grep for å forsikre oss om samme oppetid på lik linje med alle våre kjøretøy, sier Anders Lampinen, direktør for nye teknologier.

– Scania står for premium kvalitet og våre elektrifiserte lastebiler er intet unntak, legger han til.

I tillegg til generell gods- og temperaturkontrollert transport kan elektriske lastebiler med fordel utstyres med påbygg som krockløft, tipp, sementblandere og renovasjon, samt til bruk innen brann- og redningstjenester.

– Vi er overbevist om at progressive kunder vil være ivrige på og lede veien mot elektrifisering ved å fremtidssikre flåten, sier Lampinen. – Store transportfirmaer med store flåter har en mulighet for tidlig å implementere teknologien og tilegne seg verdifulle erfaringer. Vi vet at store transportkjøpere er interessert i å redusere sine miljøfotavtrykk, sier han.

Utvidet driftstid

Både plug-in og helelektrisk lastebil vil være essensielt for å drive i voksende urbane områder over hele verden, med lav-utslippssoner i bykjerner. Dette gir mulighet for flere bruksområder av kjøretøyet. Ved stille leveringer kan transporten utvides langt ut på natten og tidlige morgener, og unngå tidsrom med høy trafikk og parkeringsproblemer. Studier viser at leveringer utenfor rushtid kan gjennomføres mer enn 30 prosent raskere enn ruter på dagtid. Dette takket være enklere parkering på leveringssted, mindre kø og høyere gjennomsnittshastighet ved flere grønne lys i kryss.

Ladetid under timen

Den helelektriske lastebilen kommer med fem batterier og 165 kWt eller ni batterier og 300 kWt installert kapasitet. Forbrenningsmotoren fjernes, og et batteri plasseres i den tidligere motortunnelen, mens de gjenværende fire eller åtte batteriene monteres langs siden av rammen.

Batteriene kan lades med 130 kW DC ved å bruke Combined Charging System (CCS) kontakt. Ladetiden fra null til 80 % er i underkant av 55 minutter for løsningen med fem batterier. For den med ni batterier tar det samme under 100 minutter. Batteriene lades kontinuerlig i fart ved bruk av regenerativ bremseenergi.

El-rekkevidde 60 km

Plug-in hybridlastebilen har mindre plass til batterier på grunn av forbrenningsmotoren. Den er utstyrt med tre batterier, og kapasitet på 90 kWt med 115 kW elektrisk motor.

Ladetiden fra null til 80 % er omtrent 35 minutter. Regenerativ bremseenergi lader batteriene, og den kan lades under av- og pålossing. Den elektriske drivlinjen er kombinert med en 280 - 360 hk forbrenningsmotor. Rekkevidde på ren elektrisk drift er 60 km.

Begge alternativer byr på stille kjøring. Den helelektriske lastebilens 2200 Nm gir bemerkelsesverdig akselerasjon, og kan by på en ny og annerledes kjøreeopplevelse.

– Vi vet at disse løsningene vil være ettertraktet blant både unge og erfarne sjåfører, ikke bare ved håndfaste bidrag mot bærekraftig transport, men også ved å være blant de første å kjøre fremtidens lastebiler, slutter Anders Lampinen. ■

Bilbransjens stillingsmarked

BilJobb.no

AUTORINGEN AS: Operativ driftssjef	AARSBY BIL AS: Diagnosetekniker Mercedes-Benz
NDS GROUP: Business Analyst	ERIK ARNESEN BRYN AS: Garantisaksbehandler
BERTEL O. STEEN TRONDHEIM: Kundeansvarlig	IVECO NORGE: Key Account Manager
Møller Bil Grorud: Leder servicemarkedet	IVECO NORGE: Ny- og bruktbilselger
ALBJERK BIL DRAMMEN: Nybilselger	TOYOTA DRAMMEN: Salgskonsulent
BERTEL O. STEEN ASKER & BÆRUM: Teamleder Proff	TOYOTA OSLO AS: Bilskadereparatør
NAF Senter Lillehammer: Bilmekaniker	RSA BIL TROMSØ: Varebilansvarlig - Selger
NDS GROUP DRAMMEN: Regnskaps- og administrasjons- medarbeider	RSA BIL ROMERIKE: Varebilansvarlig - Selger
BIRGER N. HAUG AVD. LILLESTRØM: Nybilselger	TOYOTA DRAMMEN: Salgskonsulent Næringskjøretøy
MØLLER BIL TØNSBERG: Bilselger	MOBILE ASKER AS: Tekniker med fagbrev
SULLAND SARPSBORG/ SULLAND FREDRIKSTAD: Resultatorientert og operativ daglig leder	RODIN & CO AS: Servicesjef

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

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

autofil Bilfag

**KLIKK
HER!**

Første **el-varebil** fra Toyota i salg



Nå har også Toyota sin første batterielektriske varebil i salg. Toyota Proace Electric kommer i tre karosserilengder og to ulike batteristørrelser, med inntil 330 kilometer rekkevidde.

Ustyrspakken inneholder blant annet smart inngang- og startsystem, navigasjon med veiledning til lade stasjoner, ryggekamera, xenon hovedlys og vareroms- pakke med antiskibelegg og takpanel.

– Modellen vil ha samme varerom som dagens Proace med en nyttelast på ett tonn, og samtidig like mye som maksimal tilhengervekt. Vi har stor tro på at Proace Electric vil dekke behovet til svært mange kunder når det gjelder rekkevidde, nyttelast og tilhengervekt, sier ansvarlig for næringssalg/ varebil Hans Petter Bakken i Toyota Norge.

Proace Electric vil bli tilgjengelig i to utstyrsnivåer, Basic og Comfort. Prisene for medium lengde (L1) starter på 364.300 kroner for Basic, og fra 449.900 kroner for den lengste varian- ten (L2). Prisene på den kompakte lengden (L0), som er klar for levering våren 2021, starter på 354.300 kroner.

Enkel og praktisk lading

Toyota-forhandlerne tilbyr kundene en ladeboks med kapa- sitet på inntil 22 kW inkludert montering.

Ved å benytte en 100 kW offentlig ladestasjon vil 50 kWt batteriet kunne lades til 80% på omtrent 30 minutter, og 75 kWt batteriet på 45 minutter. Bilene utstyres med en

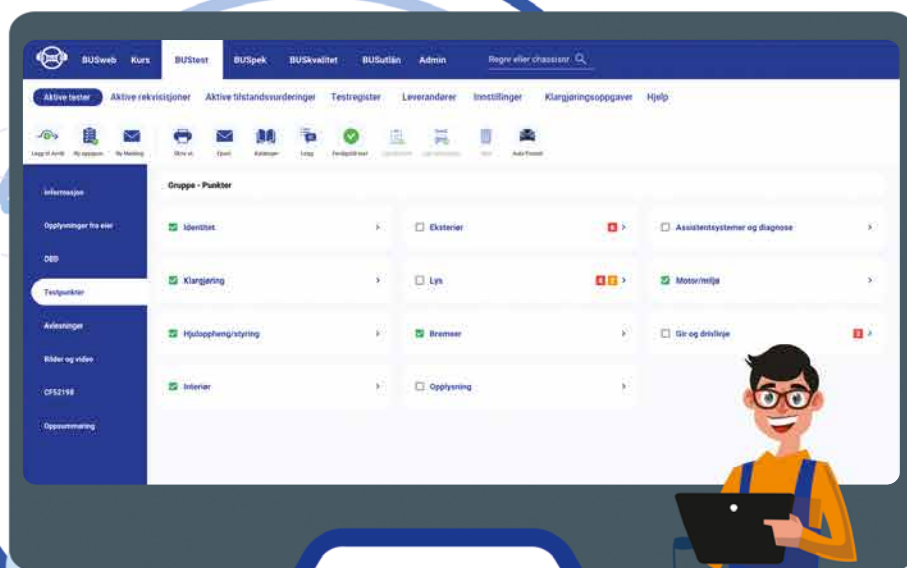
ombordlader som yter opptil 11 kW, optimalisert for å sikre riktig ladefart fra en ladeboks eller stikkontakt, og hjelper til med å bevare batteriets levetid.

– Toyota har funnet at kundene gjennomsnittlig kjører 45 kilometer på en arbeidsdag, noe som betyr at de fleste Proace Electric-kundene ikke vil ha behov for å lade daglig, sier Bakken.

Batteriet er plassert under gulvet i varerommet, slik at plassforholdene er de samme som i vanlig Proace. Samtidig senkes tyngdepunktet, noe som forbedrer kjøreegenskapene og stabiliteten. Lastevolumet strekker seg fra 4.6 m³ for kom- pakt, til 5.3 m³ for medium og 6.1 m³ for den lange versjonen. Plassforholdene for personbil-versjonene er også uendret.

I grunnutgaven Basic har Proace Electric bl.a. utstyr som Cruise kontroll, regnsensor, speiling av Android Auto og Apple CarPlay, elektrisk håndbrems, skillevegg med luke, fleksible seter med mobilt kontor, varmeseter og varme i speil.

Velger man Comfort-utgaven kommer også Xenon hoved- lys med LED kjørellys, 2-sone automatisk klimaanlegg og ryggekamera med 360 grader Visio Park med blindsonesvars- ling og parkeringssensorer foran og bak med på listen. ■



BUStakst2 blir BUStest !



Ett komplett system for testing av innbyttekjøretøy



Alle eksisterende kunder blir oppgradert automatisk, uten tillegg i pris



Mange nye funksjoner som video, flere testtyper og helt ny testrapport



OBD avlesing kan være en integrert del av testen



www.bus.no

**KLIKK
HER!**

Volvo kundetester hel-elektriske lastebiler for anlegg

FAKTA:

VOLVOS FØRSTE ELEKTRISKE KUNDE- TEST FOR TUNGBIL

- Samarbeidet inkluderer testing av to elektriske kjøretøy: En Volvo FM med en betongblander og en Volvo FMX med krokkløfter.
- Prosjektet drives i fellesskap av Volvo Trucks og Swerock, med støtte fra JOAB og Saraka.
- Den elektriske Volvo FM skal levere betong til Swerocks kunder i bynære områder.
- Den elektriske Volvo FMX med krokkløft vil primært bli brukt i større infrastrukturprosjekter og anleggsarbeid i byområder.



I samarbeidet mellom Volvo Trucks og Swerock blir det brukt to helelektriske lastebiler: En Volvo FM og en Volvo FMX.

FAKTA:

SWEROCK

er en av de største skandinaviske leverandørene til anleggsbransjen, med over 360 steinbrudd og 60 betongfabrikker. Swerock jobber også med gjenvinning for å ta ansvar for klima og miljø og redusere utvinning av nytt materiale. Swerock er en del av Peab-gruppen som har rundt 17 000 ansatte og en nettoomsättning på 56 milliarder SEK.

Forrige måned startet Volvo Trucks testingen av en helelektrisk transportløsning for anleggsbransjen. To tunge lastebiler ble levert til Swerock for å oppfylle skjerpede krav til mindre støy og utslipp – spesielt i utsatte bynære områder.

Etter vellykket introduksjon av serieproduserte elektriske lastebiler for bytransport og renovasjon, distribuerer Volvo nå to helelektriske lastebiler, sammen med ladeløsninger som skal testes i reell kundedrift.

– Lastebiler i anleggssegmentet krever vanligvis mer kraft og robusthet enn i mange andre segmenter, og elektriske lastebiler er ikke noe unntak, sier Jonas Odermalm, Vice President Electromobility hos Volvo Trucks.

Kundesamarbeid viktig

– Våre kommersielle løsninger må oppfylle kravene til høy produktivitet og driftstid, samtidig som de gir fordelene med reduserte utslipp og mindre støy som følger med en helelektrisk drivlinje. Felttester og kundesamarbeid er viktig for utviklingsprosessen, understreker han.

– Som en del av testingen utstyres vi en elektrisk Volvo FM-lastebil med en betongblander for leveranser til kunder. I tillegg utstyres vi en elektrisk Volvo FMX-lastebil med en krokkløfter for bruk i større infrastrukturprosjekter.

Prosjektet evaluerer hvordan elektriske lastebiler kan brukes til å øke effektiviteten og samtidig redusere klimapåvirkningen. I tillegg til å analysere ytelsen til selve kjøretøyet, tar testene også for seg det generelle økosystemet for elektromobilitet for å finne lademuligheter i tråd med kravene til produktivitet.

By-fordeler

Fordelene med elektriske kjøretøy for byområder måles med hensyn til mindre støy, sikkerhet på arbeidsstedet og sjåførkomfort.

– Denne typen tester er verdifulle for å hjelpe oss med å forstå kundenes virksomheter bedre, og høste erfaringer for hvordan elektrifisering vil påvirke dem på daglig basis når det gjelder kjøresykluser, lastekapasitet, driftstid, rekkevidde og andre parametere – samt med alle fordelene ved å bruke mer stillegående og renere transport, sier Ebba Bergbom Wallin, Electromobility Business Manager hos Volvo Trucks.

– Testingen av de to elektriske lastebilene i reell drift gir oss mulighet til å evaluere hvordan de blir brukt, og fremheve de potensielle forbedringene som må utføres før det er mulig med utvidet drift, fastslår hun.

Bare strøm

– Sammen med Volvo Trucks tar vi et stort skritt mot klimasmart transport. Dette vil bringe oss betydelig nærmere morgendagens lastebiler som vil redusere fossile utslipp.

Vi har allerede 15 hybrid-betongblandebiler, og gjennom dette prosjektet tester vi nå kjøretøy som bare går på strøm, sier Hans Orest, Division Manager hos Swerock, som er en del av PEAB-gruppen. ■

NYHET- ONLINE MIKROKURS Trygg kjemikaliehåndtering på 1-2-3



Dette er kurspakken for deg som omgås eller bruker kjemikalier og ønsker en grunnleggende forståelse, økt kunnskap og praktisk opplæring i kjemikaliehåndtering. Pakken består av 3 kurs som kan tas samlet eller hver for seg.

- Kjemikalier og iverende farer (CLP-forskriften i praksis)
- Sikkerhetsdatablad og stoffkartotek
- Innføring i trygg kjemikaliehåndtering

**KLIKK
HER!**

PRIS OG PÅMELDING:

2100,- per kurs.

Bestill alle kursene samlet
og spar 1000,-

www.kiwa.no/kjemi
kurs@kiwa.com



Alltid oppdatert på regelverket!

**KLIKK
HER!**

Forlaget Last og Buss gjør det enklere og mer effektivt å finne frem i regelverk for kjøretøy. Våre produkter fås som trykte håndbøker, e-bøker og databaser, og oppfyller Statens Vegvesens krav om tilgang til forskrifter og lovverk.

Les mer eller bestill på
www.lastogbuss.no



forlaget
Last & Buss
etablert 1968

Verdens nordligste levering av elektriske busser



Europeiske byer fortsetter å fremtidssikre offentlig transport. Sist ute er Bodø i Nord-Norge, som nå har bestilt 31 elektriske Volvo-busser med ladeinfrastruktur og service.

Når bussene blir operative i juli 2021, vil de være de nordligste elektriske bussene i verden, og de første som kommer i drift nord for Polarsirkelen.

– Dette er det største bærekraftige prosjektet for veitransport i Nord-Norge, og det er av stor betydning både for regionen og for oss, sier Anders Mjaaland, administrerende direktør i Saltens Group, eier av Nordlandsbuss som håndterer driften av de elektriske bussene.

«Rene» bybusser innen 2025

Overgangen til stille og eksosutslippsfrie elektriske busser forbedrer bymiljøet, og reduserer klimapåvirkningen fra offentlig transport i Bodø dramatisk. Det er også et viktig skritt for å bidra til Norges ambisiøse klimamål, som blant annet fastslår at alle bybusser i landet skal kunne kjøre utslippsfritt innen 2025.

– Hver by er unik, og for å skape en optimal løsning, er det viktig at alt er nøyaktig designet for å dekke lokale forhold og behov. Av den grunn spiller vår første analyse en avgjørende rolle, inkludert rutesimulering i forretningsmodellen vår.

Topografi, rutefrekvens og nærhet til forhandler og verksted er andre viktige hensyn i tilbudet vårt, sier Svenn Åge Løkken, salgsdirektør i Volvo Buses i Norge.

Holdeplasser også innendørs

Miljøfordelene med elektriske busser gir også nye muligheter for fremtidig byplanlegging. Når utslipp og støy forsvinner, kan tilgjengeligheten forbedres. Bussene kan operere i sensitive områder i sentrum, og bussholdeplasser kan bygges der dette ikke tidligere var mulig, inkludert innendørs.

Av de 31 elektriske bussene i bestillingen, er 17 av 12 meters Volvo 7900 Electric-modellen, mens de resterende 14 er Volvo 7900 Electric leddbuss med høy kapasitet. Disse kan ta opptil 120 passasjerer. Ladeinfrastrukturen vil bli levert av ABB.

Andre norske byer som i likhet med Bodø har valgt elektriske løsninger fra Volvo Buss er Drammen og Ålesund. Til sammen i Norge er det nå mottatt bestillinger på 63 elektrifiserte busser i 2020. ■



Alle foto: Werner Juvik



Det mobile kontoret

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



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



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

Dräger

alkolås | alkotestere



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

Calix Seat Covers
by pebe



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

SMARTVAN



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

Zirkona
www.zirkona.com

**KLIKK
HER!**

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

POWERED
by **KGK**

Siden 2017 har Statens vegvesen jobbet frem nye digitale selvbetjeningsløsninger i Autosys Kjøretøy. Eierskifter og omregistrering av brukte kjøretøy har derfor aldri vært enklere enn det er nå. I videreutviklet utgave som Autosys Kjøretøy har håndteringen av eierskifter blitt både forenklet og effektivisert. De nye løsningene bidrar også til å hindre svart omsetning av brukte kjøretøy.

OMREGISTRERING HAR ALDRI VÆRT ENKLERE OG SIKRERE ENN NÅ

TEMA // BRUKTBIL

AV **FRANK WILLIKSEN**

– Noe av det viktigste med endringene er at det nå er mulig å jobbe på tvers av ulike plattformer. Det er blitt vanskeligere å bruke papir på trafikkstasjonen, men selv om en kunde gjør dette, kan en forhandler plukke opp saken digitalt, og den blir enklere og raskere å slutføre.

Tidligere var det slik at dersom en kunde som skulle bytte inn bilen sin hos forhandler fylte ut melding om eierskifte digitalt på nettsidene til Statens vegvesen før man kom til forhandleren, så måtte forhandleren reise fysisk til trafikkstasjonen for å gjennomføre omregistreringen. I dag kan forhandler hente opp denne i Autosys kjøretøy, og slutføre registreringen på sitt eget kontor, sier Tore Rylander i NBF.

Han understreker spesielt at det nye systemet gjør eierskifteprosedyrene tryg- gere, og at det samtidig blir mye vanskeligere med svart omsetning.

– Før var det ikke uvanlig at folk solgte til oppkjøper, og lot ham ta med salgsmeldin- gen for å levere denne til trafikkstasjonen. Dette går ikke nå, fordi man nå må møte opp på trafikkstasjonen og legitimere seg ved bruk av papirsalgsmeldinger. Det er blitt langt enklere å sikre seg mot at en bil skifter eier uten at dette blir registrert, fastslår han.

– Hvilket råd har du til bransjen i forbindelse med disse forandringene?

– Vi vet at Statens vegvesen stadig jobber aktivt med flere nye digitale løsninger. Alt bygger opp mot forenklinger, effektivisering og sikkerhet. Derfor er mitt beste råd at bransjen gjør en innsats for å henge med på den digitaliseringen som skjer.

Livet blir mye enklere når man ikke lenger er avhengig av den gamle vanen med å dra til trafikkstasjonen. I stedet kan man bruke frigjort tid til å forberede seg på å nyttiggjøre seg flere digitale løsninger etter hvert som de kommer.

Har man ikke allerede gjort det, så er i hvert fall tiden mer enn moden for å ta i bruk digitale løsninger NÅ, sier Rylander.

– Har det ikke skjedd en forenkling med prøveskilt også?

– Statens vegvesen lanserte i mars en ny løsning for forhandlerne når det gjelder årsprøvekjennermerker. Også her er det nå digital utfylling av kjøreseddel. Denne sendes til kundens mobiltelefon, og arkiveres hos Statens vegvesen i nødvendig tids- periode. Dermed er det heller ikke lenger nødvendig å passe på papirkopier. Denne nye løsningen er både praktisk og nyttig for kunden – og den betyr en effektivisering for forhandleren, fastslår Tore Rylander. Han gir gjerne ros til Statens vegvesen for det som har skjedd her.

– Ja, de har vært veldig flinke. Og så har også vi vært med på å påvirke prosessene fra bransjens side. Sluttsummen er altså meget praktiske og tidsbesparende løsninger, sier han.

– Verden går heldigvis fremover, og med de videreutviklede systemene vi nå har, går alle typer vanlige registreringer lettere enn før.

Og det stopper ikke her. Snart kommer det også enklere håndtering av mer spesielle registreringer, som for eksempel ved dødsbo. Også her vil endringene bli svært merkbare. Før måtte man møte opp på trafikkstasjonen med skifteattest og annen dokumentasjon – nå vil det holde med bare å skanne nødvendige papirer.

Alle disse forbedringene gir forhandlerne både effektivitetsgevinst og kostnadsutt, men da er det altså viktig at bransjen tar løsningene i bruk.

– Er forhandlerne flinke til å ta fatt på dette?

– Mange er godt i gang, men fra vår side er det svært viktig at alle får dette med seg og bruker det. Ikke minst vil dette være veldig viktig der trafikkstasjoner reduserer sine tilbud og tjenester som ledd i vegvesenets rasjonaliseringstiltak, slutter Tore Rylander. ■



«**Mye godt nytt fra vegvesenet de siste par årene, men veldig viktig at forhandlerne tar systemene i bruk.**»

TORE RYLANDER, NBF.

HER ER VEGVESENETS BESKRIVELSE:

FORHANDLERREGISTRERING AV NYE OG BRUKTE KJØRETØY

Autosys kjøretøy bransjeløsning og Autoreg er digitale tjenester for forhandlere, og brukes for registrering av nye og brukte kjøretøy.

Autosys kjøretøy bransjeløsning benyttes både ved førstegangsregistrering av kjøretøy, for å sende salgsmelding (melding om eierskifte), samt fullføre omregistrering av brukte kjøretøy. Via Autosys kjøretøy bransjeløsning er det mulig å betale engangs- og omregistreringsavgift (via integrasjon med Skatteetatens betalingsløsning).

AUTOREG

Autoreg, som tidligere ble benyttet til førstegangsregistrering, eierskifte og omregistrering, er nå erstattet av Autosys kjøretøy bransjeløsning. Autoreg benyttes nå kun til å bestille og håndtere kjennermerker (bilskilt) som forhandler må ha på lager for å kunne gjennomføre en førstegangsregistrering. Dersom en forhandler har tilgang til å førstegangsregistrere kjøretøy i Autosys kjøretøy bransjeløsning vil vedkommende forhandler også automatisk få tilgang til Autoreg.

FORHANDLER – ELLER TRAFIKKSTASJON

Ved førstegangsregistrering av kjøretøy starter forhandler prosessen i Autosys kjøretøy bransjeløsning. Kunden (den eller de som skal være eier av kjøretøyet) må godkjenne eierskapet, enten digitalt via Din side på vegvesen.no eller ved fysisk oppmøte på en trafikkstasjon. Registreringen kan i de fleste tilfeller fullføres av forhandler, men den kan også fullføres på en trafikkstasjon.

Ved kjøp fra eller salg av brukt kjøretøy til kunde, starter forhandler prosessen i Autosys kjøretøy bransjeløsning, men selger kan også starte prosessen fra Din side på vegvesen.no.

Har forhandler startet prosessen, bekrefter kunden salgsmeldingen digitalt ved å logge inn på Din side. Dersom det er

kunden som har startet prosessen fra Din side, godkjenner forhandler salgsmeldingen i Autosys kjøretøy bransjeløsning.

Ved å ta i bruk Autosys kjøretøy bransjeløsning kan du:

- registrere kjøretøyet når du selv vil
- få et eget lager av nye kjennemerker og selv oppbevare kjennemerker til brukte kjøretøy
- betale avgifter ved førstegangs- og omregistrering av kjøretøy ved at løsningen har direkte integrasjon med Skatteetatens betalingsløsning.

Det er mulig å levere salgsmelding på papir ved oppmøte på en trafikkstasjon. Du må da vise legitimasjon. Vi anbefaler likevel forhandlerne å ta i bruk Autosys bransjeløsning, for en enklere og raskere prosess.

HVA MÅ TIL FOR Å BRUKE AUTOSYS KJØRETØY BRANSJELØSNING?

Dette kreves:

For å ta i bruk Autosys kjøretøy bransjeløsning må

- firma være registrert i Brønnøysundregisteret
- det inngås avtale med Statens vegvesen
- COC meldes elektronisk til Statens vegvesen, elektronisk samsvarsertifikat (COC) må være lagt inn manuelt ved en trafikkstasjon eller kjøretøyet må være enkeltgodkjent ved en trafikkstasjon
- forhandler ha brukthandelbevilling for å kjøpe, selge og omregistrere brukte kjøretøy.

Forhandlere som har inngått kredittavtale med Skatteetaten kan førstegangsregistrere avgiftspliktige kjøretøy som tidligere, uten å måtte betale kontant i Skatteetatens betalingsløsning via Autosys kjøretøy bransjeløsning.

For informasjon om mulige betalingsmåter, se skatteetaten.no

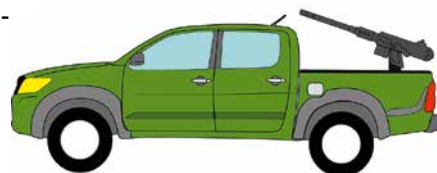


PICKUP
-PRO.NO

- SPESIALISTEN -

www.pickup-pro.no

Norges bredeste utvalg av utstyr til pickup!



**KLIKK
HER!**

BRUKTBILSALGET GÅR PÅ HØYGIR

Er det noe unntaksåret 2020 også har gitt, så er det et skyhøyt bruktbilsalg. Stabilt gode priser har dessuten gitt god inntjening på brukte biler, og der nybilsalget bremset kraftig opp i den første koronaperioden, ble økt bruktbilsalg en økonomisk livbøye for ganske mange.

AV FRANK WILLIKSEN

Tidligere i år var det også slik at mange så for seg problemer når et stort volum leasingbiler med restverdigarantier kom tilbake i løpet av andre halvår i år. Slik ser det ikke lenger ut – nå tyder mye på at det som kunne blitt en stor utfordring heller blir en ny mulighet.

Det tyder svarene vi fikk på da vi tok en telefonrunde til noen bransje-aktører med følgende spørsmål:

- 1. Er du overrasket over den kraftige økningen av bruktbilsalget?**
- 2. Hvor viktig var denne salgsutviklingen for dere?**
- 3. Mange leasingbiler ventet tilbake i 2. halvår i år var fryktet å bli en utfordring – er det nå blitt en mulighet i stedet?**
- 4. Noen spesiell tendens ved bruktbileterspørselen som har overrasket ekstra?**
- 5. Dominerer fortsatt fossile biler bruktmarkedet?**

TOYOTA OSLO, DAGLIG LEDER GLENN HAUGERUD:

- Ja, den reisen vi fikk gjennom sommeren var det nok ikke mange som så for seg. Men så dukket det opp elementer som ga en del forklaringer på dette, for eksempel at så mange valgte å feriere i Norge. Så svaret er egentlig litt både ja og nei.
- Det har selvsagt hatt stor betydning, også fordi vi har hatt godt med biler og godt utvalg. For oss som lever av bilsalg, er det så klart svært betydningsfullt å få god sirkulering i et godt marked.

3. – Her er det bare å si takk og pris for at det kommer inn mange nyere biler i retur. Uten denne tilførselen hadde vi ikke hatt muligheten for å betjene markedet effektivt, men nå får vi de bilene vi trenger. Heldigvis har vi også godt nybilsalg, og det produserer bruktbiler gjennom innbytte.

4. – Nei, ikke noe spesielt. Vi konstaterer at det er god etterspørsel etter Toyotas hybridteknologi, som er det vi har å tilby, og som vi har godt utvalg av. Ellers ser vi at det verste presset fra sommerperioden har dempet seg til mer håndterbare nivåer, men jeg tror markedet vil holde seg godt i alle fall til vårtiden 2021.

5. – For vår del handler det jo langt på vei om fossile biler, som ikke kan tilføres energi via ladekabel, selv om dette forandrer seg noe nå.

SCHEELE & JENSEN BIL, DAGLIG LEDER KJELL ÅGE HOLTER:

1. – Vi skjønnte tidlig at bilsalget kunne bli styrt mer over fra nybil til bruktbil, men at økningen skulle bli så stor var uventet, og spesielt at økningen kom allerede i mai.

2. – Sett i sammenheng med at det ble forsinkelser i levering av nybil ble dette en viktig faktor for å opprettholde omsetningen.

3. – Vi har alltid sett på gjenkjøpsporteføljen som en mulighet, og ikke som en utfordring. Det er nok flere som opplever det slik nå. Vi skulle gjerne hatt ytterligere flere biler inn i 2. halvår.

4. – Det er en jevn etterspørsel i alle prisklasser, men vi er kanskje litt overrasket over at de nesten nye og dyre bilene også omsettes raskere nå, på tross av gode privatleietilbud på tilsvarende nye biler.

5. – Fossile biler dominerer, og har høyest omløpshastighet. Vi merker større etterspørsel etter nyere dieslbiler, men merker også nå en økning i etterspørselen etter brukte ladbare hybrider. Rene bensinbiler er nok de som har lavest omløpshastighet.

BILIA, REGIONSDIREKTØR BJØRNAR HASLE:

1. – Egentlig er det litt begge deler. Sommeren har alltid vært god på bruktbilsalg, men i år ble det enda mer full fart på grunn av korona. Sen også på hytte-markedet, innenlands feriering har satt mye ekstra fart på både dette og bilsalget. Folk bruker rett og slett mer penger på slike investeringer nå.

2. – At salget vårt har økt er naturligvis viktig for oss. Minst like viktig er det at salgsknningen har gitt oss flere kunderelasjoner, flere biler ut betyr flere kunder inn, så økt salg er helt klart en vinn-vinn situasjon for oss.

3. – Ja, det blir absolutt en mulighet, og den muligheten er her allerede nå, med flere brukte biler inn. Men det har vært et veldig spesielt år, både på godt og på vondt. Ingen tvil om at 2020 er et år alle vil huske litt ekstra – spør bare dagligvarebransjen hva de mener om dette!

4. – SUV-eterspørselen fortsetter jo å være høy. Vi ser også at det også er en økning i markedet for brukte elbiler. Generelt har både dyre og billigere biler gått veldig bra, men vi ser jo tydelig at kundene helst skal ha firehjulsdrift, automatgir og SUV med høy bakkeklaring.

5. – Typisk i dagens marked er at nyere brukte dieslbiler – gjerne SUV – går rett ut så fort de kommer til salgs. I hvert fall for Volvos del er dette de klart mest lettsolgte bilene. Dette er biler folk ønsker seg, og utfordringen her er mest at tilgangen på biler er liten i forhold til den store etterspørselen. Akkurat det er det nok også mange andre som merker.

BERTEL O. STEEN DETALJ, VEGARD BENTZEN, DIREKTØR BRUKTBIL

- 1.** – Jeg tror få hadde sett for seg det bruktbilmarkedet vi har hatt i Norge siden april. Markedet har sjelden vært så godt som vi opplever det nå.
- 2.** – Vi gikk inn i perioden med et sunt varelager og en sunn portefølje, slik at dette ikke var kritisk for oss. Samtidig øker lønnsomheten betydelig i dagens marked, slik at det uten tvil er noe vi får god effekt av.
- 3.** – Definitivt. Det tror jeg alle aktører opplever.
- 4.** – Nei, vi opplever fremdeles at alle drivlinjer etterspørres og går godt i markedet.
- 5.** – De fossile bilene utgjør naturlig nok fremdeles den klart største delen av bilparken, og dermed også tilbudet av brukte biler. Men etterspørsel opplever vi etter alle drivlinjer.

TEXA

Ruteskift og karosseriskader
påvirker ofte ADAS systemer

CAR RCCS 2

gjør jobben helt ferdig



Mulighet for kalibrering og justering av:
Kamera - Radar - 360° - Night vision - Hjulvinkel

TRUCK KIT

gjør jobben helt ferdig



Mulighet for kalibrering og justering av:
Kamera - Radar

**KLIKK
HER!**



www.elektropartner.com - Tlf. 33 46 73 70



 **Folkeuniversitetet**
Mesterutdanningen



**KLIKK
HER!**

Få større oppdrag og mer ansvar som Mester!

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

BLI MESTER DU OGSÅ!
<https://www.folkeuniversitetet.no/>



Alle bruktbiler ettergås nøye, og ingen detalj blir oversett.
(Foto: Møller Medvind)



I Møller Medvind har medarbeiderne et stort, lyst og rommelig produksjonslokale å boltre seg i. Men plassen trengs! (Foto: Møller Medvind)



Polering er en viktig del av klargjøringsjobben. (Foto: Møller Medvind)

Møller Medvind:

Det blåser friskt - i riktig retning

Blant Møller Bils forhandlere i Stor-Oslo har Møller Medvind i løpet av bare et par års tid etablert seg som et begrep innen inkludering, kanalisert gjennom bilpleie og klargjøring.


- Vi skal levere den beste kvaliteten med det beste arbeidsmiljøet, og slik utkonkurere useriøse aktører i en bransje som hittil har vært kraftig preget av svart arbeid, sier Bjørn Erik Tangen og daglig leder Mari Førde til Bilbransjen.

AV FRANK WILLIKSEN

Bakkeppet for etableringen av Møller Medvind tidlig i 2018 var flerdelt. For initiativtaker Mari Førde handlet det først og fremst om inkludering, ut fra et sterkt ønske om å skape et godt og troverdig alternativ for mennesker som aldri før har fått tilbud om en fast jobb. Dessuten handlet det om å rydde opp i en svart bilpleiebransje.

- For oss var det nærliggende å skape arbeidsplasser for mennesker som av forskjellige årsaker hadde falt utenfor det ordinære arbeidslivet, men uten at dette nødvendigvis skulle skje gjennom pålegg for Møller-forhandlerne.

Møller medvind har blitt til gjennom å trekke på all den kompetansen vi har internt, og det har vært sterkt fokus på å gjennomføre uten nødvendigvis å ha strategien klar. Dette har ingen gjort før oss i dette formatet, så det har vært helt avgjørende å kaste seg ut i det. Det ble også tidlig klart at etablering



«Fast ansettelse i heltidsstilling er en viktig nøkkel i inkluderingsarbeidet.»

MARI FØRDE OG BJØRN ERIK TANGEN

Foto: Frank Williksen

av et nytt selskap var løsningen, organisert slik at det står på egne ben som en del av eierselskapet Aarrs.

3 000 brukte biler årlig

– Det var i denne tidlige fasen jeg hørte om Bjørn Erik Tangen, som var daglig leder av Møllers forhandlerbedrift på Billingstad. Han delte mye av mitt syn på disse sakene, så vi tok en prat. Da jeg litt senere fikk vite at han skulle si opp lederstillingen, ble det et nytt møte – og nå sitter vi altså her på Alnabru. Her har vi fått veldig frie tøyler til å gjøre noe som virkelig setter spor, sier hun.

I det store industribygget på Alnabru har Møller Medvind produksjonslokaler i underetasjen. Det som startet med fire ansatte i januar 2018, har i dag passert 50, og virksomheten har en årsproduksjon på rundt 3.000 brukte biler.

Bare kvalitet holder

– Vår nøkkel til suksess ligger i den kvaliteten vi leverer. Forhandlerne som er kundene våre melder om at de får bedre betalt for biler som kommer fra oss, og er kjempefornøyde med samarbeidet. Dette gir igjen gode opplevelser og skaper yrkesstolthet hos folkene våre, forteller Bjørn Erik.

– For oss var det bare en vei å gå, og det var ved å produsere brukte biler av hittil ukjent kvalitet, fastslår han.

Det som startet med at Møller Medvind solgte seg inn med klarføringstjenester til noen få forhandlere like etter starten, har i dag bredt seg til alle Møllers forhandlere i Stor-Oslo. Produktet er bilpleie – og litt til. Lakkforsegling har utviklet seg til å bli et etterspurt produkt, og i tillegg er det Møller Medvinds fotograf som fotograferer alle brukte biler for disse forhandlerne.

Svart bransje

– Det var naturlig å se på bilpleiebransjen fra dag én. I denne bransjen er behovet for å rydde opp virkelig påtrengende – her er bokstavelig ►



**KLIKK
HER!**

Hjulsift på BMW/MINI med originale låsebolter:

Defekt hjulbolt? Låseboltadapteren mangler? Vi har løsningen til McGard låsebolter, som leveres originalt på alle nyere BMW og MINI.



**AGA Tools
hjulboltverktøy
kr 4.190,-
ekskl. mva**

KOED
SERVING BMW PEOPLE

tommy.fornes@koedbmw.com
+47 63 87 47 00
www.koed.no

talt alt svart. Dette kunne vi ta fatt på med å ta inn mennesker fra utenforskap til opplæring, og gi dem muligheter som aldri før hadde vært oppnåelig gjennom for eksempel attførings-tiltak eller ren arbeidstrening, sier Mari, som minnes at det ikke var fritt for at enkelte forhandlere følte det ubehagelig å ha benyttet useriøse aktører til klargjøring av brukte biler.

– Forhandlerne ble fort enige om at dette vil ikke vi drive med lenger, og det formelle startskuddet for hvitvasking av en svart bransje gikk nå 12. september.

Fagbrev kommer i 2022!

– I denne oppryddingen skal vi delta, både med klargjøring av brukte biler for salg, inkludert fotografering, og med lakkforsegling, forteller hun.

– Et veldig viktig steg kommer i 2022. Da får vi endelig fagbrev for bilpleiere, noe som vil gjøre underverker for seriositeten i bransjen. Møller Medvind har hatt en representant i utvalget som har definert faget, og mye av praksisen her vil falle inn i fagbrevet, sier hun videre.

Møller Medvind har et nært samarbeid med NAV, som står for rekruttering av nye ansatte.

Få livet på rett kjøll igjen

– NAV kommer med folkene, vi har jobbene, fastslår Bjørn Erik Tangen.

– Vi skal tilby faste hele stillinger, og har en sentral kontaktperson som kanal til alle bydelene. Det vi rekrutterer, er ikke bare unge, men også mer voksne mennesker med det til felles at de har hull i CV'en.

Dette kan skyldes utfordringer på så mange områder. Ikke fullført skolegang er ett eksempel, men det er mange flere årsaker til at en tilværelse kan spore av. Noen er asylsøkere, noen har hatt krevende hjemmesituasjoner, og noen har vært gjennom den offentlige kverna med arbeidstrening noen måneder her, og noen måneder der.

Mange av våre medarbeidere har vært utrolig utnyttet og misbrukt, slik at det kan være vanskelig for dem å motivere seg til nye forsøk.

Til felles har alle at de trenger en fast, full stilling for å kunne starte livene sine videre.

Fast heltidsjobb

– Hva gjør Møller Medvind så annerledes?

– Først og fremst at vi sier at vårt mål for dem er fast ansettelse i full fast stilling. Dette er noe helt nytt for våre, som står uten backing og stort sett bare kan vise til midlertidige stillinger. En slik tilværelse er en fattigdoms-felle. Den som sitter fast i den, får aldri fred, men må hele tiden jage etter neste krone.

Vi kan bare legge til rette for at folk kan motivere seg selv, men med full, fast stilling følger en forutsigbarhet som gjør at det blir motiverende å stå opp om morgenen, og det blir motiverende å lære, mener Mari og Bjørn Erik.

Det trengs mer enn penger

– Hvilke utfordringer ser dere i det daglige?

SAMLE KOMPETANSE PÅ ETT STED

Et prosjekt det jobbes hardt for å realisere i Møller Medvind i tiden som kommer, er kongstanken om å samle all relevant kompetanse på ett sted, og jobbe effektivt tverrfaglig med inkludering. Arbeidstittelen er Medvind Arena, og tenkt lokalisering er etasjen over Møller Medvind i det samme bygget på Alnabru. Her er det tenkt at både helsevesen, skoleverk, kommune og NAV skal være representert i et fellesløft for å løse de utfordringene bedrifter vil få for å lykkes – og for å redusere risikoen for arbeidsgiver ved å rekruttere fra NAV. Et viktig mål er også å sørge for at NAV ikke får medarbeideren tilbake.

– Både for oss og for NAV er det viktig å se at det ikke er nok bare å pøse ut penger – noe mer må også til.

Når personen er fast ansatt, opphører formelt NAVs ansvar, bedriften tar over. Men selv etter at fast ansettelse er et faktum, trenger vi rask tilgang til helsetjenester, som for eksempel psykolog. Her jobber vi nå sammen med NAV for å få til et relevant behandlingstilbud. Det er jo alltid en grunn til at ungdommer ikke lykkes, forteller de to.

Alt er brukt

Møller Medvind har ikke tunge profittkrav hengende over skuldrene, men virksomheten må gå i pluss. Dette betyr kostnadsbevissthet på alle nivåer. Alt som finnes innenfor firmaets vegger på Alnabru, er brukte møbler som er hentet fra lager hos forskjellige forhandlere. Stolene på møterommet er for eksempel av 1968/1969-produksjon. Bordet kommer fra Møller-Gruppens styrerom på Frysja, og herfra kommer også resepsjonsskranken.

– Alt er brukt, men vi er også i en gründerfase og må husholdere fornuftig. Vi skal tjene penger, og vi skal ikke være noen vernet bedrift.

Norges fineste biler fra Norges beste kolleger

– Gjennom en summering av stolte medarbeidere, høy kvalitet og godt omdømme skal vi løse vårt samfunnsoppdrag fremover, og for alle som kommer hit til oss gjelder at de skal være med og lage Norges fineste brukte biler og bli Norges beste kolleger, understreker de.

Det forteller en del om klimaet i virksomheten at det nettopp er de ansatte som har satt opp firmaets verdier – og rangert «Happy Family» som den aller viktigste verdien.

– I vårt DNA ligger respekt som et sentralt begrep. Vi spør ikke nye som kommer hit om CV; vi spør om hvor motivert vedkommende er for en fast, full stilling. Og vi spør aldri om livet han eller hun har levd før.

Så spør vi gjerne alle hva de har satt mest pris på hos Møller Medvind. Svaret er unisont det samme fra alle: – Her kan vi gå inn med rak rygg uten å være forhåndsdømt av noen!

Nye Medvind-etableringer

At konseptet til Møller Medvind fungerer, kommer i disse dager til syne ved at det etableres Møller Medvind også i Trondheim. Det er ingen tanker om at det skal stoppe der.

– Tanken er etablering av dette konseptet der Møller ellers er til stede med forhandlerbedrifter. Men Møller Medvind-etablering skal drives frem av engasjement i saken, ikke gjennom pålegg – og det kan godt tenkes Medvind-etableringer også for andre bilmerker og -konsern, sier Bjørn Erik.

– Har korona satt preg på hverdagen også for Møller Medvind?

– Ja, med korona har vi fått et skikkelig skudd for baugen. Det ene er sosial distanse, det andre er økt sykefravær, og vi måtte slutte med et effektivt system med to ansatte som utfylte hverandre på hver bil, slutter Tangen. ■

Ledende verksteder velger PRO-TEC!

Dokumentert effekt - overlegen virkning

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

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

Lütken & Co.



**KLIKK
HER!**

www.lutken.no / www.bedre-bil-motor.no

VIKING
KONTROLL

Trenger dere hjelp til innlevering av leasingbiler?

Viking Kontroll hjelper dere med en nøytral vurdering
av unormal slitasje.

Hvor?
Oslo, Stavanger, Bergen, Hamar, Råde, Kristiansand og
Trondheim

Ta kontakt for inhouse løsninger!

Bestill tjenesten gjennom Carweb eller på vikingkontroll.no

**KLIKK
HER!**

TILTAK FOR Å BEKJEMPE VIRUSET STRAMMES INN

En ny smittebølge kommer, og vi må fortsette dugnaden for å få kontroll og begrense smitte, men også for å holde næringslivet i gang. Smittevern 24/7 er viktig for å verne om ansatte og kunder. NBF har laget flere plakater, blant annet en som beskriver at det er trygt å komme på besøk til NBFs medlemmer. Disse finner dere i digital verktøykasse på nbf.no.

AV HEIDI CHR. LUND

Regjeringen og mange kommuner har strammet inn tiltakene siste uken i oktober. Dette er tiltak som påvirker hverdagen til hver og en av oss. Her er noen av tiltakene.

Utenlandske arbeidstakere fra røde land vil ikke lenger få unntak fra karanteneplikten. De kan dermed ikke begynne å arbeide før karanteneperioden på 10 døgn er gjennomført. Denne endringen trer først i kraft ved midnatt natt til lørdag 31. oktober.

Endringen har ikke tilbakevirkende kraft.

Øvrige arbeidstakere kan fortsatt få karantenefritak. Men her skjerpes også reglene inn: Arbeidstakere som har fritidskarantene skal testes hver tredje dag, og være innkvartert på enerom de ti første

! God hygiene og distanse er våre viktigste midler til å prøve og bryte kjeden av smitte.

Vask hendene med såpe og varmt vann, evt. bruk desinfeksjonsmiddel. Minimer antall sosiale kontaktpunkter, ta vare på hverandre, men med distanse. Husk å holde avstand. Vi har alle noen vi kjenner som er i risikogruppen.

dagene i landet. Det tydeliggjøres også at arbeidsgiver skal legge til rette for avstand til andre når en er i fritidskarantene. Denne endringen trer i kraft ved midnatt natt til onsdag 28. oktober. Endringene har ikke tilbakevirkende kraft.



OSLO KOMMUNE

Regjeringen anbefaler alle kommuner med høy smitte og vurdere ulike tiltak for å kunne opprettholde distanse og redusere kontaktpunkter. Alle må følge med på retningslinjer i sin kommune.

I Oslo kommune er det påbud om hjemmekontor, og krav om at alle arbeidsgivere skal dokumentere at de ansatte har fått beskjed at de skal ha hjemmekontor så langt praktisk mulig. For bilbransjen vil dette gjelde de færreste. Det er derfor ekstra viktig å være nøye med smittevern.

Oslo Kommune strammer også inn på budet om bruk av munnbind til alle offentlige steder hvor det ikke er mulig å holde 1 meter avstand – kollektivtrafikk, kjøpesentre og butikker.

På serveringssteder blir det krav om munnbind for ansatte og gjester, med unntak når en sitter ned. Oslo kommunes nye tiltak gjelder fra 29.10.2020 kl.12.

Flere kommuner innfører ekstra tiltak som reduserer sosialkontakt. Og ber alle tenke over hvem og hvor mange de møter, slik at smittesporing vil bli enklere å gjennomføre.

INFORMASJON

Se NBFs råd til bedriftene om Hvordan begrense spredning av koronasmitte som finnes på nbf.no. NBF oppdaterer hele tiden informasjonen på www.NBF.no. Tiltakene endres ofte slik at en alltid må sjekke siste oppdatering. ■

Hold hjulene i gang:



Ta EU-kontroll
- viktig at bilen er trafiksikker



Ta service
- ikke risiker å miste garanti



Skift dekk - det gjør luften bedre og reduserer bremselengde



Reparer bilen
- ikke risiker at bilen står nå

ALT ER TRYGT OG DU ER VELKOMMEN

Vi har innført strenge smitteverntiltak. Bilen og nøklene desinfiseres, mekanikeren bruker hansker eller ratt-trekk og vi holder avstand. Du trenger egentlig ikke møte oss. Dialogen tar vi på telefon og vi har rutiner for nøkkeloverlevering.



DET ER TRYGT Å BESØKE OSS!



VI TAR KORONAVIRUSET PÅ ALVOR OG TAR VÅRE FORHOLDSREGLER:



Demobilier, kundebiler og kontaktklaffer vaskes hyppig og desinfiseres med sprit.



Mekanikeren bruker engangshansker eller ratttrekk som skiftes etter hver bil.



Vi ber deg informere om bilen har vært utsatt for smitterisiko siste tiden.



Vask hendene ofte og bruk tilgjengelig desinfiseringsmiddel.



Hold god avstand til andre. Host i papir eller i albuen.



Våre ansatte ønsker deg velkommen med et smil.

NBFs informasjonsmateriell for smittevern finner du på www.nbf.no.

Takk for at du bidrar:

SMITTEVERN 24/7

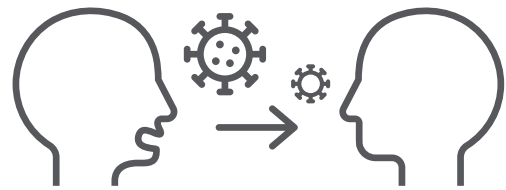


Gjør deg kjent med og overhold smitteverntiltakene på jobb

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



Begrens flest mulig sosiale
kontaktpunkter også privat



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

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



Alle må bidra **24/7**
og sammen skal
vi bekjempe
korona-
viruset





FARLIG AVFALL OG SMITTEVERN:

SLIK GJØR DU JOBBHVERDAGEN TRYGGERE PÅ VERKSTEDET

Å jobbe med bil forutsetter godt kjennskap til farlig avfall og kjemikalier, både av hensyn til egen og andres sikkerhet, og miljøet, ikke minst. En del mangler likevel rutiner for å håndtere dette, og problemet har ikke blitt mindre etter at koronaen kom over oss. For hvordan skal egentlig avfallet som oppstår som følge av alle smitteverntiltakene håndteres? Og hvor skal det kastes?

Her er noen råd til deg for å gjøre din og kollegenes jobbhverdag tryggere.

AV **RENATE HEDER** NORSK GJENVINNING
OG **HEIDI CHR. LUND** NBF

Visste du at de som jobber i bilbransjen har mer enn 40 lover og forskrifter å forholde seg til? Det sier seg selv at det er krevende å kjenne til alt, og for de fleste av oss er det ikke spesielt spennende lesestoff heller. Men kunnskapen – og lovverket – er faktisk nødvendig for å gjøre norske arbeidsplasser til et trygt sted å være.

I tillegg til avfallsforskriftens kapittel 11, som du sikkert kjenner til, er det et par andre forskrifter som er mer relevante enn andre akkurat nå, med koronautfordringene hengende over oss:

Forskrift om utførelse av arbeid, bruk av arbeidsutstyr og tilhørende tekniske krav, § 3-1

Formålet med denne forskriften er å sikre at arbeid blir utført slik at du som arbeidstaker blir vernet mot skader på liv eller helse.

Forskriften omfatter også bruk av arbeidsutstyr. I din jobb slipper du jo alt utstyret smitteutsatte sykepleiere må kle på seg, men du må likevel være bevisst på om arbeidsutstyret du har er tilstrekkelig for at du skal kunne utføre en sikker jobb.

Internkontrollforskriften

HMS står heldigvis i høysetet hos mange i bransjen. Internkontrollforskriften krever blant annet at alle arbeidstakere skal ha kunnskap og ferdigheter som gjør dem i stand til å utføre arbeidet på en sikker og helse- og miljømessig forsvarlig måte. Her gjelder det altså å få gode tiltak for å hindre smittespredning av korona inn i øvrige og kjente rutiner.

GODE RÅD OM AVFALLSHÅNDTERING PÅ BILVERKSTED

Å ha kjennskap til lovverk, og å følge det i praksis, er en forutsetning for en trygg arbeidsdag. Når det gjelder farlig avfall, er du godt sikret på verkstedet hvis du i tillegg:

- Har oversikt over hvilke avfallstyper dere produserer
- Sørger for at alle brukere får nødvendig opplæring og informasjon
- Oppbevarer farlig avfall trygt og adskilt fra andre avfallstyper
- Har en oljeutskiller med tilhørende tillatelse og tømmeavtale med godkjent aktør
- Deklarerer farlig avfall og lever det til godkjent mottak.

Tydlig merking og skilting gjør det lettere å holde oversikt over avfallstypene. Det gjør det dessuten enklere å finne rett produkt-datablad, og informasjon om hva som må gjøres, hvis et uhell skulle oppstå.

Når det gjelder trygg oppbevaring, betyr det at det skal oppbevares utilgjengelig for uvedkommende, aller helst låst inn i for eksempel et miljøskap, og i tett emballasje for å unngå lekkasjer og søl.

EMBALLASJE FRA DESINFEKSJONSMIDLER KAN VÆRE FARLIG AVFALL

Korona har gjort oss til storforbrukere av desinfeksjonsmidler. Det mange imidlertid ikke tenker på, er at både emballasjen og eventuelt papir som har vært brukt sammen med et desinfeksjonsmiddel, kan være brannfarlig. Dette bør en være oppmerksom på, spesielt på verksted hvor selv små gnister faktisk kan antenne avfallet hvis det bare kastes i vanlige, åpne avfallsbeholdere. Det beste er derfor å benytte beholdere for brannfarlig avfall, eller spesielle UN-beholdere for risikoavfall.

Sjekk merkingen på emballasjen nøye. Er den merket med en av disse symbolene, skal den kastes som farlig avfall uansett om den er tom eller ikke:



Utklipp fra sortere.no

Har emballasjen et av disse symbolene, kan den kastes som vanlig avfall, så sant den er tom og tørr.



Utklipp fra sortere.no

Men her er det lov å bruke hodet. Kaster du halvfull emballasje som er merket med noen av disse symbolene, bør du tenke på de som skal håndtere avfallet på mottaket. Ikke utsett dem for unødig fare. I Norsk Gjenvinning behandler vi eksempelvis antibac-servietter som farlig avfall. Det sier kanskje litt om hvor lista ligger?

Tenk også på egen arbeidsplass. Sjekk symboler på flasker og beholdere før det blir tatt i bruk. Kontroller eventuelle produkt-datablad hvis du er usikker. Og ikke vær redd for å spørre andre om råd, enten kolleger eller avfallsleverandøren dere benytter. Vi vil jo ha trygge jobbverdager alle sammen, ikke sant? ■



HVA GJØR DU NÅR DU FÅR INN EN BIL SOM DU HAR MISTANKE OM, ELLER VET HAR SMITTE?

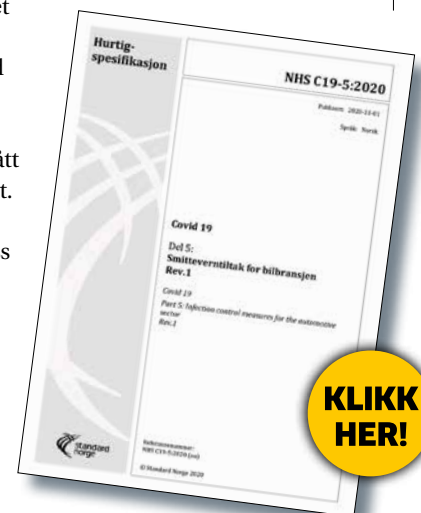
NBF har fått flere spørsmål fra medlemmer som lurer på hvordan de skal håndtere biler som kommer inn, og de har blitt fortalt at det har vært smittede personer i bilen.

Hva gjør en da?

Jo, en skal gjøre det samme som en skal gjøre med alle biler som kommer inn, rengjøre dem på alle flater en må berøre. Dette fordi en vet jo ikke om det har vært en smittet person i bilen - og kanskje vet de det ikke selv heller.

Nå har NBF i samarbeid med Standard Norge utarbeidet en smittevernveileder som er gjennomgått av FHI og Helsedirektoratet. Vi er veldig glade for dette samarbeidet, som sikrer oss en høyere kvalitet på veilederen. Denne er å finne på nbfn.no og på Standard Norge sine sider.

NBF har hatt fokus på Smittevern siden mars, og dette har blitt den nye hverdagen.



NY MEDLEMSFORDEL!

Maske tilbyr NBFs medlemmer gode priser på smittevernartikler

KLIKK HER!

NBF har inngått samarbeid med Maske som sikrer NBF-medlemmer gunstig pris på utvalgte smittevernartikler.

NBF Smittevernsprodukter fra Maske

Maske tilbyr NBFs medlemmer gode priser på smittevernartikler. Registrer deg som kunde på vår nettside www.maske.no, eller ta kontakt med vårt Kundesenter på tlf: 64 97 62 00



579,-

3367507 Pr bølge
Overflatedesinfeksjon wiper 80%
Overflatedesinfeksjon wiper - enkel måte å desinfisere overflater, som bord, tastatur, benker etc. 300 wiper pr bølge.



698,-

3364071 Pr eske
Overflatedesinfeksjon flaske 1 liter
Selges i eske à 12 flasker



300,-

3367711 Pr pakke
Munnbind Type II med strikk
pakning a 50 stk

Alle priser er eks. mva. Vi tar forbehold om prisendringer, trykfeil, og om enkelte produkter kan bli utsolgt på grunn av den pågående koronavirusen som det være restriksjoner i salg av enkelte produkter. Andre produkter kan være midlertidig utsolgt eller ha langre leveringstid. For avgjørelse om hvilke varer som selges, og leveringsbetingelser.

MASKE AS - ORDRETELEFON 64 97 62 00 - E-POST kundeservice@maske.no - WWW.MASKE.NO
VI LEVERER TIL HELE LANDET FRA VÅRE TO SENTRALLAGRE PÅ VINTERBRØ OG TILLER

NBF Smittevernsprodukter fra Maske

Maske tilbyr NBFs medlemmer gode priser på smittevernartikler. Registrer deg som kunde på vår nettside www.maske.no, eller ta kontakt med vårt Kundesenter på tlf: 64 97 62 00



1990,-

3367695 Pr stk
Gulvstativ til hånddesinfeksjon



790,-

3367693 Pr stk
Berøringsfri dispenser til hånddesinfeksjon
Trenger 8 stk AA batterier



29⁸¹

3351289 8 stk
Batteri Panasonic AA



1790,-

3366567 Pr eske
Hånddesinfeksjon 85%
til å fylle på dispenseren, 5 liters kanne, selges i eske med 3 kanner

Alle priser er eks. mva. Vi tar forbehold om prisendringer, trykfeil, og om enkelte produkter kan bli utsolgt på grunn av den pågående koronavirusen som det være restriksjoner i salg av enkelte produkter. Andre produkter kan være midlertidig utsolgt eller ha langre leveringstid. For avgjørelse om hvilke varer som selges, og leveringsbetingelser.

MASKE AS - ORDRETELEFON 64 97 62 00 - E-POST kundeservice@maske.no - WWW.MASKE.NO
VI LEVERER TIL HELE LANDET FRA VÅRE TO SENTRALLAGRE PÅ VINTERBRØ OG TILLER



MASKE
Disinfeksjonsmiddel - smarte løsninger

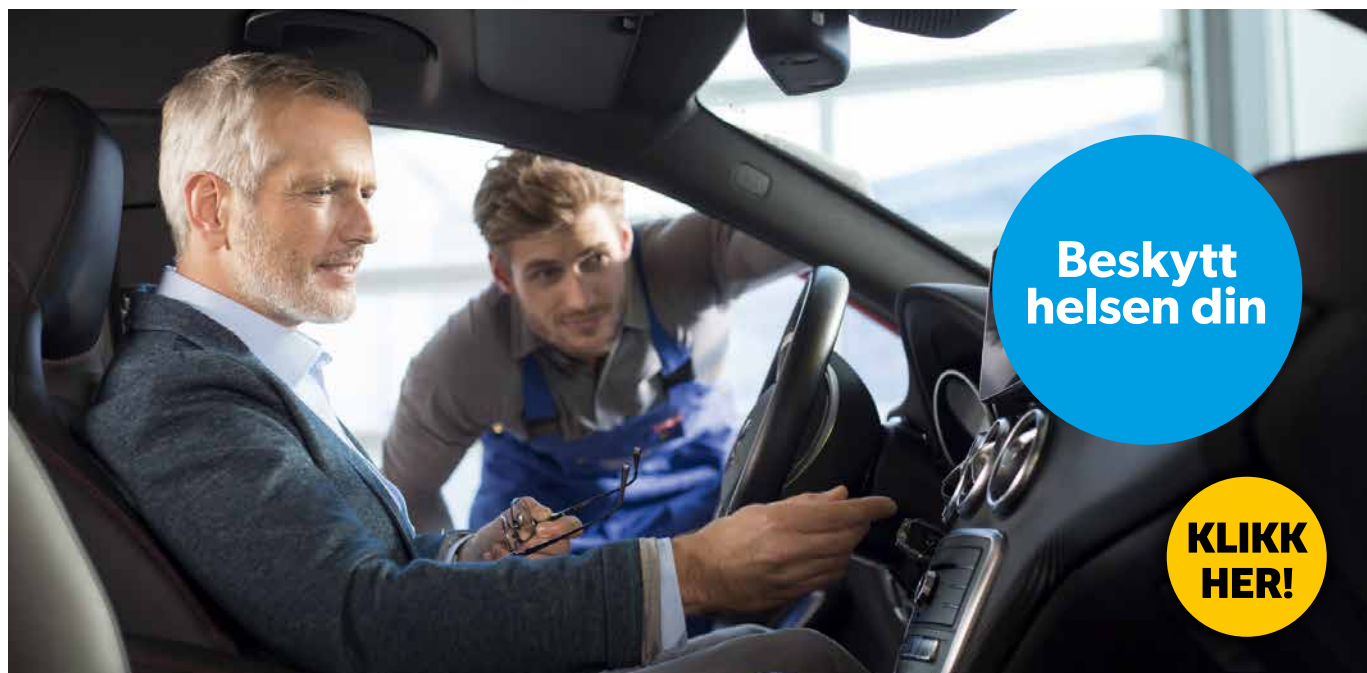


Norges Bilbransjeforbund

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

MASKE
Dyktige fagfolk - smarte løsninger

BLI KVITT VIRUS, BAKTERIER OG LUKT UTEN Å BRUKE KJEMIKALIER



DESINFIKASJON AV TAXI / KJØRETØY MED OZONGENERATOR



KOMMER SOM
KAMPANJEPRODUKT
HOS MEKONOMEN
BILVERKSTEDER I
NOVEMBER

Kraftig ozongenerator // Ref. nr. 8885300140

Eliminerer ubehagelig lukt på en effektiv måte ved oksidasjon med ozon. Strømforsyning 230 V AC, ytelse ca. 1000 mg/t
Leveringsomfang: Kraftig ozongenerator, 230 V tilkoblingskabel, utblåsningsrør



Den svært reaktive oksygenforbindelsen med trippelbånd har en evne til å oksidere organiske substanser. I denne prosessen nøytraliserer den bakterier, mugg, de vanligste virusene og andre mikroorganismer. Metoden er også effektiv mot soppsporer, bakterier og virusarter som har blitt resistente mot andre aktive substanser.

Vær oppmerksom på følgende: Den interne modulen for ozongenerering i den kraftige ozongeneratoren er 1000 mg/t med 100 % av tørket oksygen ved en omgivelsestemperatur på 25 °C. Med en omgivelsestemperatur på 20 – 30 °C og omtrent 40 – 50 % av luftfuktigheten, bør det kun produseres omkring 200 mg/t med ozon. Ifølge relevant litteratur, kan det trekkes en konklusjon om at for å behandle et areal på 10-15 m³ bør den kraftige ozongeneratoren kjøres i rundt 30 minutter for en rask rens (som en hjelp til rengjøring), 4–6 timer for en fullstendig rens, og 1 time mot de mest vanlige virusene.

DOMETIC NORWAY AS
Elveveien 30b
N-3262 Larvik
dometic.com

Tel +47 33428450
Fax +47 33428459
Mail firmapost@dometic.no

WAECO
AirCon Service



Bruktbilen er Norges mest solgte bil. Det vil den også være i årene fremover.

Bruktbilen – Norges mest solgte bil

For hver førstegangsregistrerte nye personbil i 2019 (142 381), ble det registrert 3,3 eierskifter (474 195). Dette gjør bruktbilen til Norges desidert mest solgte bil. Til tross for større tilbud av brukte hybrid og el-biler, står fremdeles bensin- og dieslbiler for 82% av dette markedet.

Førstegangsregistrerte nye personbiler og eierskifter av personbiler har vanligvis relativt like kurver. Hvis nybilsalget går opp, vil antall eierskifter utvikle seg i samme retning.

Korona-effekten

Korona-pandemien og de økonomiske ringvirkningene har satt sine tydelige spor i norsk bilbransje, og 2020 har så langt vært et spesielt år. Tallene for de første par månedene i 2020 er relativt normale,

men så endrer bildet seg dramatisk, og det er sannsynlig å koble denne utviklingen opp mot pandemien og nedlukkingen av landet.

Månedene mars og april var vanskelige for bilbransjen. Antall eierskifter gikk kraftig ned. Det samme gjorde antall registreringer av nye personbiler. I tillegg la flere av de store bilfabrikkene ned produksjonen midlertidig. Tilbudet av nye biler med rask leveringstid ble redusert, og kunder som kjøpte nye biler, fikk ikke sikre leveringsdatoer.

– Med den markante nedgangen i antall førstegangsregistrerte nye personbiler i flere måneder så langt i år, er det lett å anta at noe av etterspørselen etter nye biler har endret seg og dermed ført til en markant økning i etterspørsel etter brukte biler, altså biler man har hatt umiddelbar tilgang til, sier Jan Petter Røssevold, markedssjef i Opplysningsrådet for veitrafikken (OFV).

Oppsving i bruktbilmarkedet

Sommeren 2020 ble ikke en vanlig sommer, og utenlandsturer ble utsatt og avbestilt. Dette ble sommeren for å feriere i eget land, gjerne med bil som transportmiddel. På grunn av usikker levering fra pandemi-stengte bilfabrikker, var det mange som valgte å investere i en bruktbil som allerede var i landet og umiddelbart tilgjengelig. Dette ser ut til å være noe av årsaken til størrelsen på, og endringene i, eierskifter per måned fra januar til og med august 2020 for person- og varebiler som vist i tabellen.

Tabellen for varebiler viser at korona-pandemien også har hatt stor innvirkning

EIERSKIFTER PERSONBILER OG VAREBILER JANUAR - AUGUST

PERSONBILER	Januar	Februar	Mars	April	Mai	Juni	Juli	August	Akkumulert Jan. - Aug.
2020	38 058	36 127	31 245	33 974	45 879	54 746	54 044	47 807	341 991
2019	37 339	35 207	39 532	36 452	42 077	43 004	42 542	43 449	319 664
Endring % 2020 - 2019	1,9	2,6	-21,0	-6,8	9,0	27,3	27,0	10,0	7,0
VAREBILER	Januar	Februar	Mars	April	Mai	Juni	Juli	August	Akkumulert Jan. - Aug.
2020	8 619	7 847	7 321	7 583	10 151	10 654	9 971	8 921	71 086
2019	7 993	7 248	8 032	7 080	8 495	8 462	7 984	8 301	63 613
Endring % 2020 - 2019	7,8	8,3	-8,9	7,1	19,5	25,9	24,9	7,5	11,7



på eierskifter i denne klassen.

Antall eierskifter for person- og varebiler har i sommermånedene ligget rundt 27 prosent høyere enn på samme tid i fjor.

Bensin- og dieselbiler

Omsetningen av bruktbiler når en topp når bilene er 3-4 år gamle.

– Dette er trolig fordi det de siste årene har vært et høyt antall leasede biler, som etter endt leasingperiode får et eierskifte, sier Jan Petter Røssevold i OFV.

Det er fremdeles bensin- og dieselbiler som dominerer i bruktbilmarkedet. Samtidig har plug-in hybrid, hybrid og elektriske biler fått et oppsving, og dette kan skyldes at det er flere slike biler tilgjengelig i markedet.

– Interessen for brukte bensin- og dieselbiler er definitivt til stede i markedet, og disse bruktbilene står hittil i år for over 80% av antall eierskifter. Med hensyn til store reduksjoner i bestandstallene for bensin- og dieselbiler de senere årene, er den prosentvise økningen mindre enn tilfellet er for de øvrige drivlinjene. Størst prosentvise endring i antall eierskifter finner vi for plug-in hybrid, hybrid og elektriske biler, sier Røssevold.

– Mye av forklaringen på dette er at det er en økning av bestanden for personbiler med disse drivlinjene, sier Røssevold.

– Vi ser at det blir solgt stadig flere elektriske, hybrid og ladbare hybrider. Og en stadig større andel av nyere brukte biler som skifter eier, har disse drivlinjene.

EIERSKIFTER PERSONBILER ETTER DRIVSTOFF JANUAR - AUGUST

DRIVSTOFF	2020	2019	Endring %
Bensin	121 665	119 674	1,7
Diesel	157 168	152 469	3,1
Gass	22	7	214,3
Elektrisitet	30 192	25 179	19,9
Hydrogen	19	5	280,0
Hybrid	14 224	10 832	31,3
Plugin Hybrid	18 248	11 188	63,1
Annet	2	1	100,0

Ny OFV Statistikk:

Større effektivitet for bruktbilforhandlerne

Volvo Car Norway AS er en av aktørene som har vært med i pilotprosjektet til nye OFV Statistikk. – Gjennom verktøyet har man bedre beslutningsgrunnlag og mulighet til å kunne forutse hva som vil skje i bruktbilmarkedet, sier Naveed Liaquat i Volvo Car Norway AS.



For Volvo-forhandlerne er nye OFV Statistikk et meget viktig verktøy for å hente potensielle kunder inn til butikkene, sier Naveed Liaquat i Volvo Car Norge AS.

Da nye OFV Statistikk ble lansert i august, hadde allerede Volvo Car Norway AS brukt verktøyet en stund som en av deltagerne i pilotprosjektet. Det nye verktøyet er bygd på erfaringer fra Danmark, og har flere muligheter for fordypning, rapportering og analyse enn det gamle verktøyet.

– Det har vært en nyttig erfaring for oss å sette oss inn i verktøyet. Vi har fått lære hvordan det kan brukes i bruktbilmarkedet, sier Naveed Liaquat.

– Vi er alltid interessert i å kunne omsette flere bruktbiler gjennom våre forhandlere. Med OFV Statistikk ser vi uante muligheter. Vi får både en nasjonal og en lokal oversikt. For Volvo-forhandlerne er dette et meget viktig verktøy for å hente potensielle kunder inn til butikkene. Verktøyet kan benyttes av både ledelsen

og salgsteamet, og er nyttig uansett hvilken rolle man har hos forhandleren.

Liaquat mener at statistikkverktøyet vil hjelpe bruktbilforhandlerne til å være mer proaktive, og han ser muligheter for flere synergier.

– Vi gleder oss til å bruke verktøyet sammen med våre forhandlere. Her er det muligheter til å skape nye synergier. Med OFV Statistikk kan vi ta en proaktiv rolle og innhente leads i markedet og kombinere dette med andre interne systemer, slik at vi sammen kan skape bedre opplevelser for våre kunder. Vi er alltid ute etter å gi gode kundeopplevelser, og dette verktøyet gir muligheter til å gjøre dette.

Med nye OFV Statistikk kan du lage rapporter med mange ulike kriterier: Alt fra tradisjonelle spesifikasjoner som merker og modeller, drivstoff og eier/brukertype, til spesielle kriterier som påbygg, kjøringens art og motorytelse. Aldri før har man hatt tilgang til så mye data og statistikk.

Verktøyet gir deg mulighet til å lage og lagre egendefinerte fokuslister for å følge selskaper eller kjøretøy som er av interesse. Du kan også aktivere funksjonen «fokusmails» og få daglige, ukentlige eller månedlige oppdateringer når det er aktivitet hos selskapene eller kjøretøyene på fokuslisten.

OFV Statistikk gir deg mange muligheter til å avgrense rapportene i forhold til de områdene som er interessante for deg, og gjør at du kan sette sammen utvalgte salgsdistrikter.

– Selve verktøyet endrer tankesettet rundt bruktbilsalg. Vi ser et stort potensial her, og vi får mulighet til å hjelpe våre forhandlere til å arbeide mer strukturert med bruktbil som forretningsområde i en hektisk hverdag, sier Naveed Liaquat i Volvo Car Norge AS.

SAMARBEIDSPARTNERE

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



MILJØFOKUS BIL

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



BLOSTRUPMOEN

Blostrupmoen Norge er ledende innen leveranse av hjertestartere og 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 gir rabatt til medlemsbedrifter på telefonitjenester.



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



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



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



Skreddersydd.
Veldig gode betingelser.



Kreditorforeningen gir gratis medlemskap og gunstige vilkår for inkassotjenester.



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



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



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.



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



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.



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



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.



Maske tilbyr NBFs medlemmer gode priser på smittevernartikler



Norges Bilbransjeforbund

FORBUNDSSTYRET

STYRELEDER: PER HELGE GUMPEN

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

NESTLEDER: TORGEIR HALVORSEN

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

FRANK MARTINSEN

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

GEIR HOLUM

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

SVEIN ARILD JOHNSGÅRD

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

FRODE NETELAND

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

KARSTEIN AHLIN

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

STEN MAGNE ANDREASSEN

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

PETTER HELLMAN

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

FRODE HEBNES

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

LOKALFORENINGENES KONTAKTPERSONER

AUST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

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

BERGEN OG OMEGN

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

BUSKERUD BILBRANSJEFORENING:

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

FINNMARK BILBRANSJEFORENING:

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

GUDBRANDSDAL BILBRANSJEFORENING:

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

HEDMARK BILBRANSJEFORENING:

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

HELGELAND BILBRANSJEFORENING:

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

NORDMØRE OG ROMSDAL

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

NORD-ROGALAND

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

NORDRE NORDLAND

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

OSLO OG AKERSHUS

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

ROGALAND BILBRANSJEFORENING:

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

SOGN OG FJORDANE BILBRANSJEFORENING:

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

SUNNMØRE BILBRANSJEFORENING:

c/o NHO
Magne Skudal
Pb. 678, 6001 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: b.knut@online.no

VEST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

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

VESTFOLD BILBRANSJEFORENING:

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

VESTOPPLAND BILBRANSJEFORENING:

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

ØSTFOLD BILBRANSJEFORENING:

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



Norges
Bilbransjeforbund

VÅR EKSPERTISE - DIN RESSURS

Ta kontakt når du trenger det!

LEDER



**STIG
MORTEN
NILSEN**
Adm. dir.

☎ 911 77 890
✉ smn@nbf.no

KOMMUNIKASJON, POLITIKK OG REKRUTTERING



**EGIL
STEINSLAND**
Kommunikasjons-
sjef

☎ 994 85 268
✉ egil.steinsland@nbf.no

Media, myndighetskontakt,
medlemskommunikasjon,
bladet Bilbransjen, medlems-
bistand.



**CHRISTIAN
LAGAARD**
Kommunika-
sjonsrådgiver

☎ 974 74 755
✉ christian.lagaard@nbf.no

Kommunikasjon, media,
medlemsbistand.



**VIDAR
HALBY
STRANDE**
Fagsjef rekruttering
og kompetanse

☎ 908 39 383
✉ vidar.strande@nbf.no

Rekruttering, fagopplæring og
kompetanse, yrkesfag bil,
medlemsbistand.



**ASBJØRG
HARSTAD
ANTONSEN**
Annonse-
ansvarlig

☎ 982 23 813
✉ asbjorg.harstad.
antonsen@nbf.no

Annonsesalg for bladet
Bilbransjen.

JURIDISKE SPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**HANS TORE
HAGLAND**
Advokat,
forhandlingsjef

☎ 930 32 593
✉ hans.tore.hagland@nbf.no

Juridisk medlemsbistand, tariffspørsmål
(biloverenskomsten og bilselgeravtaler),
lønnsforhandlinger, personalsaker, HR,
ansettelse og opphør av arbeidsforhold,
nedbemanning, lønns- og arbeidsvilkår,
sykefravær samt feriespørsmål.
Kurs og foredrag.



**LINE
MARIE
DOLLES**
Advokat

☎ 951 08 878
✉ line.dolles@nbf.no

Juridisk medlemsbistand,
personalsaker, HR, ansettelse
og opphør av arbeidsforhold,
nedbemanning, lønns- og
arbeidsvilkår, sykefravær,
ferie samt tariffspørsmål.
Kurs og foredrag.



**ANNA
ELISABETH
NORDBØ**
Advokat

☎ 906 31 980
✉ anna.e.nordbo@nbf.no

Juridisk medlemsbistand, kurs
og foredrag, kundeklager
salg og verksted, kontrakter,
garantier, forretningsvilkår,
andre rettsspørsmål knyttet
til drift.



**HENRIK O.
MELSON**
Advokat

☎ 982 23 812
✉ henrik.melsom@nbf.no

Juridisk utredning, rådgivning,
bistand og støtte.

BRANSJESPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



TOR SIMONSEN
Fagsjef skade og lakk

☎ 982 23 823
✉ tor.simonsen@nbf.no

Hovedansvar for NBFs
ressursgruppe skade/lakk og for NBFs
arbeid med sikre bilskadereparasjoner,
medlemsbistand og rådgivning innen
områdene skade/lakk og verksteddrift,
samt tilhørende rammevilkår og forskrifter.



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

☎ 915 46 120
✉ knut.martin.breivik@nbf.no

Hovedansvar for NBFs nyttekjøretøy-
gruppe, medlemsbistand og rådgivning i
saker relatert til forhandler- og verksted-
drift, nyttekjøretøy samt bilombygg.



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

☎ 926 52 464
✉ heidi.lund@nbf.no

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



**TORE
RYLANDER**
Fagsjef bilsalg

☎ 918 68 830
✉ tore.rylander@nbf.no

Hovedansvar for NBFs
faggruppe bilsalg, medlems-
bistand og rådgivning i saker
relatert til bilsalg.

ØKONOMI, MARKED OG MEDLEMSHÅNDTERING



**ERIK
RAMELOW
LILLEJORD**
Direktør økonomi
og forretningsstøtte

☎ 958 42 632 ✉ erl@nbf.no

Administrasjons- og økonomi-
funksjon, medlemsbistand,
leder- og forretningsstøtte for
medlemmer, styresekretær.



**MARINA
MARCUSSEN**
Medlems-
konsulent

☎ 468 18 393
✉ marina.marcussen@nbf.no

Medlemsbistand, medlemskaps-
håndtering, kontingent, årsopp-
gaver, organisasjonsendringer,
innmelding, medlemshenvendelser.



**KITTY
STORSVEEN**
Medlems-
konsulent

☎ 982 23 817
✉ kitty.storsveen@nbf.no

Arrangementsansvarlig,
nettbutikk, fakturering,
medlemsbistand.



**INGRID
MEDLAND**
Salgs- og
markedsansvarlig

☎ 976 58 689
✉ ingrid.medland@nbf.no

Medlemsbistand, rekruttering av
medlemsbedrifter, web, sosiale
medier, markedsføring og
medlemskommunikasjon.

POSTADRESSE
Norges Bilbransjeforbund,
Pb. 5486 Majorstuen, 0305 Oslo

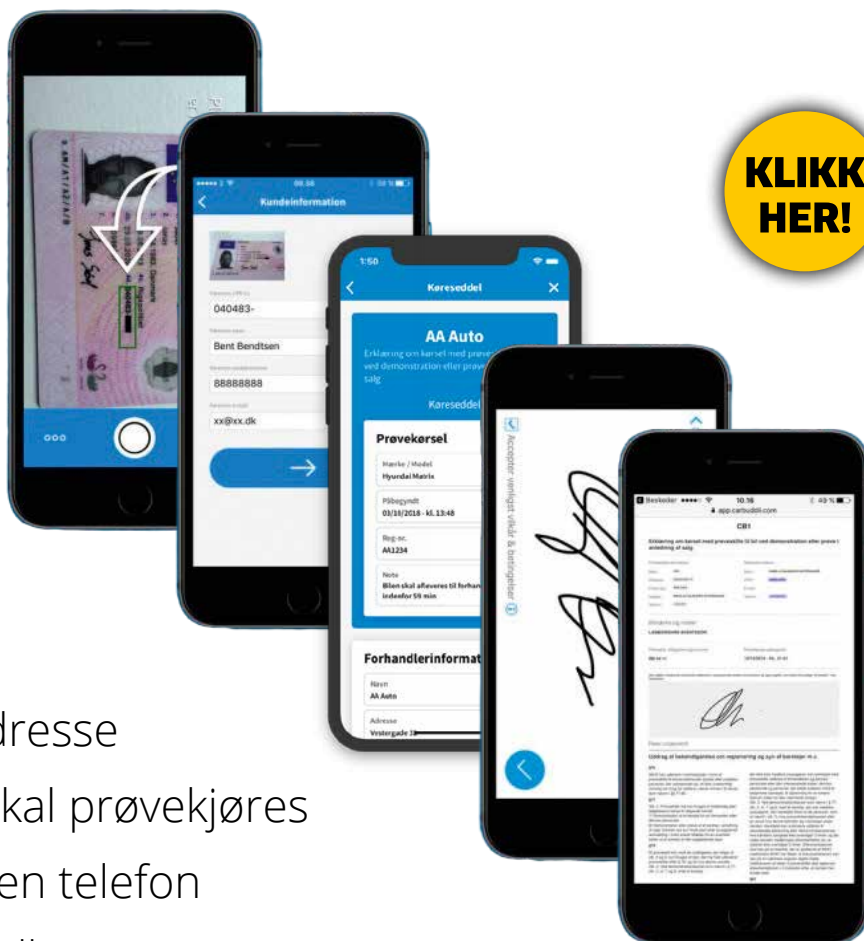
E-POST: firmapost@nbf.no
TELEFON: 22 54 21 00
NETT: www.nbf.no

BESØKSADRESSE
Norges Bilbransjeforbund,
Middelthunsgate 27, 0368 Oslo

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

PRØVEKJØRINGS APP

For demo kjøretøy og brukte kjøretøy med og uten skilt



**KLIKK
HER!**

Slik gjøres det:

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

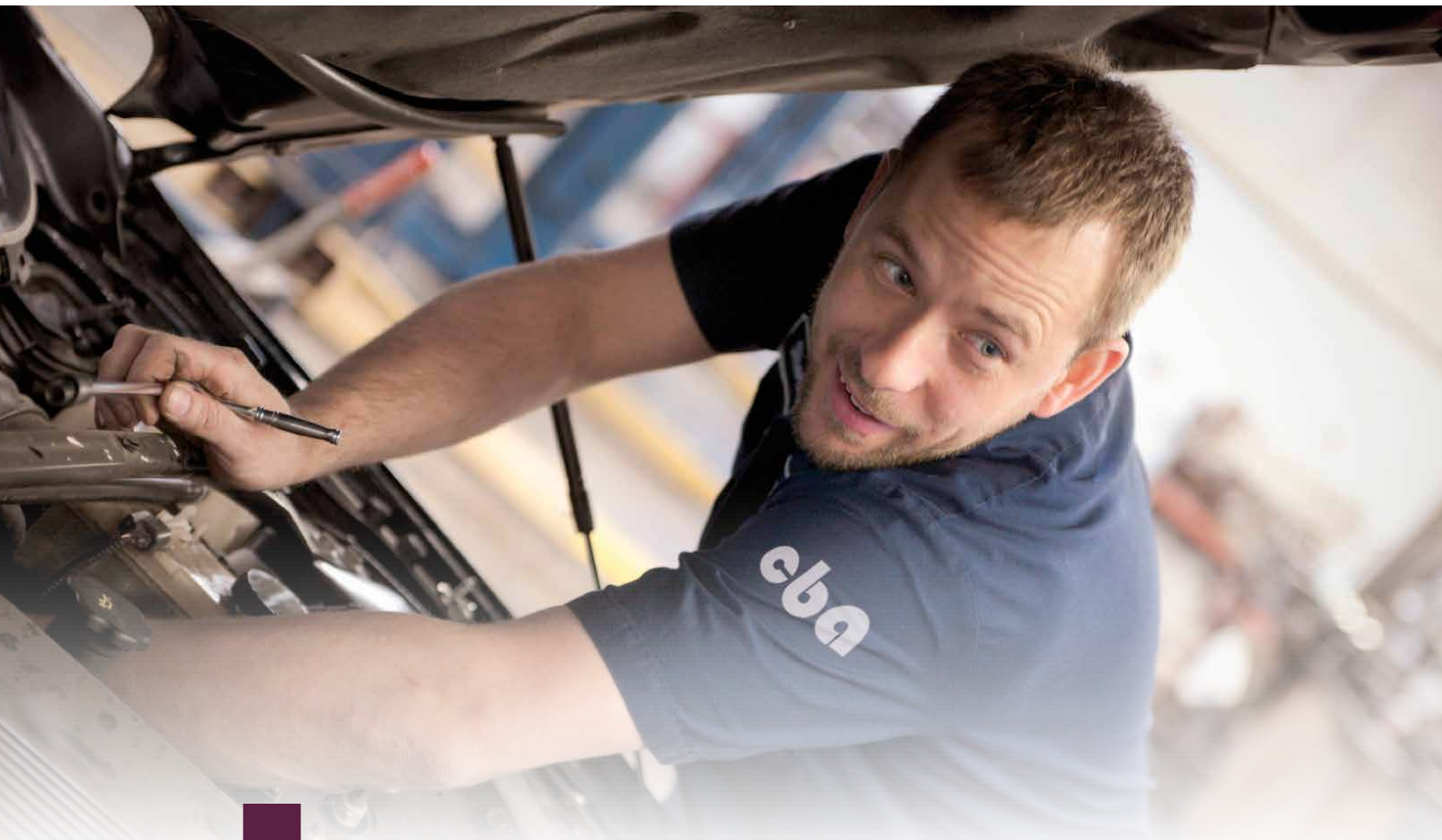
Kontakt

Magne Antonsen

Tlf: 970 04 801

magne@triolink.no

www.triolink.no



eba | Fagformidling AS

www.fagformidling.no

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.

**KLIKK
HER!**

Ta kontakt for en uforpliktende prat!



454 14 600