

Bilbransjen

NORGES BILBRANSJEFORBUND

BILBRANSJENS EGET FAGBLAD - 90. ÅRGANG

NR 01-2019



Hva bringer 2019 for
**BILLAKKERINGS-
BRANSJEN?**

**DETTE HAR VI
OPPNÅDD I 2018**

LES MER PÅ SIDE 12

**FØRERLØSE
LASTEBILER**

LES MER PÅ SIDE 20





Opplev verdens raskeste mobilnett!

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

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



INNHOOLD

01/19

- 6 Nyheter
- 12 Å være medlem i NBF gjør verden litt enklere for hele bilbransjen
- 14 Medlemmer har spart store penger
- 16 Fremtidens showroom vil ikke være 2500 kvm
- 20 Autonom transportløsning til Brønnøy Kalk
- 24 Kjøper 40 Volvo lastebiler
- 26 Første DAF el-lastebil under praktisk testing

TEMA: **SKADE/LAKK**

- 28 Billakkleverandørenes syn på fremtiden
- 32 Bilhuset Forus: Bilens supermarked
- 36 Manglende DBS-integrasjon skaper kostbart merarbeid
- 38 R-M feirer 100 år

JUS:

- 40 Oppsigelse av ansatte i prøvetiden
- 40 Er du leder? Har du personalansvar?

HMS:

- 42 Strømskade eller elbilbrann: Hva gjør du?
- 44 Rekrutteringssuksessen Ringer i vannet utvides
- 46 Miljøfyrtårn på 1-2-3



42

STRØMSKADE ELLER ELBIL-BRANN: HVA GJØR DU?

I PRAKTISK TESTING: FØRSTE DAF EL-LASTEBIL

26



Bilbransjen

UTGITT AV NORGES BILBRANSJEFORBUND

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

REDAKTØR

Egil Steinsland

E-post: egil.steinsland@nbf.no

JOURNALIST

Frank Williksen

E-post: frank@williksen.no

ADMINISTRERENDE DIREKTØR

Stig Morten Nilsen

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

LAY-OUT OG PRODUKSJON

Jan Almås

E-post: jan@almaasdesign.no

ANNONSER

Asbjørg Harstad Antonsen

Tlf: 982 23 813

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

TRYKK: BK Grafisk

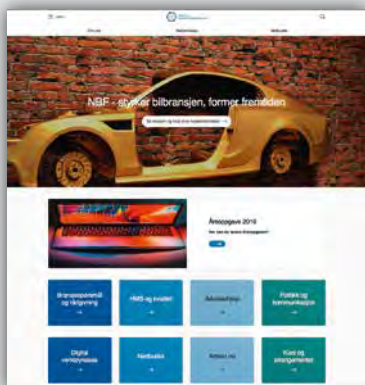
FORSIDEFOTO

Shutterstock

ABONNEMENT

Innenlands: kr. 495,-

Utenlands: kr. 580,-



NBF PÅ NETT

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



**NORGES
BILBRANSJEFORBUND**

KREVENDE

Skal vi oppsummere situasjonen bilbransjen er i med ett ord, tror jeg dette ordet vil være krevende. Vi står med hodet oppe i krevende digitale prosesser, krevende teknologiske prosesser, og krevende endringer i kundedferd.

Det er enkelt å liste opp alle problemene som må løses. Det er langt mer krevende å finne alle løsningene. Uansett er det sikkert at kompetanse vil være nøkkelen for å håndtere alle utfordringene. Fagfolkene i bransjen må få nødvendig kunnskap til å håndtere ny teknologi, og lederne må ha kompetanse til å styre nødvendige omstillingsprosesser.

Skade- og lakkbedriftene er ikke unntatt behovet for omstilling, men de er kanskje noe mer skjermet. Våre prognoser viser at mengden arbeid her vil være god også i fremtiden.

Jobbene vil kanskje endre karakter – bære mer preg av teknologien, sensorer/kameraer og så videre, som moderne biler har, men det vil fortsatt være et marked for skadereparasjoner og lakking.

En hovedutfordring for skade- og lakkbedriftene er kanskje kompetanse. Antall søkere til karosserifaget går nedover. Faget er allerede lite, så når søker-tallene går ned risikerer vi også at skoletilbudet blir lagt ned. Her må lokal bransje sammen med opplæringskontor sikre at det arbeides godt for å få flest mulig søkere.

En annen utfordring er sikre bilskadereparasjoner. En ting er at det fremdeles eksisterer useriøse aktører som ikke følger bilfabrikkenes anvisninger, og dermed risikerer å gjøre potensielt farlige feil. En annen er at bilenes kompleksitetsnivå er så høyt at det krever spesialistkompetanse og -verktøy. Samtidig gir elektrifiseringen nye utfordringer.

Inne i bladet oppsummerer vi litt hva NBF har fått til i 2018. Jeg håper du tar deg tid til å se igjennom listen – vi håper at den vil forklare hvorfor det er viktig å være medlem og støtte opp om arbeidet.

Lykke til med 2019. Det blir et krevende år, men fokusér på løsningene fremfor problemene så skal dette gå bra. NBF bidrar med det vi kan. Ta gjerne kontakt.

Stig Morten

LEDER
01/19



PDS[®]

Profesjonell DeleService

Din profesjonelle deleleverandør

Originale deler
**Spar tid
og penger**



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

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

→ **100% ORIGINAL KVALITET**

→ **GARANTI: 5 ÅR/100.000 KM**

→ **RIKTIG PASSFORM**

→ **ONLINE BESTILLING**

→ **DAGLIG LEVERING**

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

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

KONTAKT DIN LOKALE MERKEFORHANDLER FOR NÆRMERE INFORMASJON.

www.pds.no





Møller Bil Orkdal

Årets VW Nyttekjøretøyforhandler

– Å bli «Årets forhandler» er den aller gjeveste prisen våre forhandlere kan vinne. Det å bli nominert tilsier at man har prestert på et svært høyt nivå igjennom hele året, sa Håkon Wirak, direktør Volkswagen Nyttekjøretøy, da Møller Bil Orkdal forleden mottok prisen som beste Volkswagen Nyttekjøretøyforhandler 2018.

– Møller Bil Orkdal har meget entusias-

tiske medarbeidere med yrkesstolthet i alle ledd. Samtlige medarbeidere har et stort engasjement overfor kundene, og setter alltid kunden i fokus. Forhandleren preges av sterk faglig kompetanse på tvers av organisasjonen, og opprettholder en svært høy kontinuitet. I tillegg er de nytenkende og har alltid godt humør og et glimt i øyet, sa Håkon Wirak.

I 2018 ble 170 biler utlevert fra Møller Bil Orkdal og forhandleren oppnådde en markedsandel på hele 50,5 prosent.

– Vårt mål er at kundene skal trives hos oss og være svært fornøyd med den service vi yter, enten de besøker salgsavdelingen, verkstedet eller deleavdelingen, sier daglig leder i Møller Bil Orkdal, Olav Syrstad

Bertel O. Steen med egen bildelingstjeneste

Bertel O. Steen har lansert bildelingstjenesten Biliblant, som gjør det enkelt for de som bor i sameier og borettslag å dele biler. Biliblant gjør det mulig å ha tilgang på biler uten å eie egen bil, og er en av Bertel O. Steens nysatsinger for å posisjonere seg for fremtiden.

Biliblant er enkel å ta i bruk ved at all reservasjon og tilgang til den enkelte bilen foregår via en mobilapp.

I samarbeid med USBL har Bertel O. Steen gjennomført en pilotperiode i utvalgte borettslag og sameier med god tilbakemelding fra beboerne. Pilotprosjektet har vært gjennomført i Bjørvika i Oslo, og interessen har vært stor. Flere borettslag vil få tilgang til tjenesten fremover parallelt med at tjenesten videreutvikles.

Bilene, som kan være Mercedes-Benz, Peugeot, Citroën, Kia, DS eller Opel, står parkert på borettslagets parkeringsplasser. Tilgjengeligheten det gir at bilene står i egen garasje, er en klar fordel med tjenesten, ifølge beboere.

– Biliblant er et resultat av vår nye satsing



på kundetilpassede produkter og tjenester. Denne satsingen har som mål å styrke Bertel O. Steens posisjon i et marked som ønsker større fleksibilitet, sier Bjørn Maarud, konserndirektør i Bertel O. Steen.

Bertel O. Steen har siden 1907 formidlet bil-er og er i dag et av Norges største bilkonsern.

– Vi ønsker å tilby en rekke tjenester som møter nye kundebehov, og Biliblant gjør seg godt som et tilskudd i denne strategien, sier Maarud.

Tilbakemeldingen fra beboere som har prøvd tjenesten er klar: Det er både kostnads- og tidsbesparende å benytte en bil iblant, fremfor å eie egen bil.

– Bildeling er en ny form for bilhold. Med tjenesten som vi nå leverer vil vi kunne se starten på noe nytt og spennende, nemlig mulighet til å komme seg rundt på en lettvinnt måte selv om du ikke ønsker å eie bilen selv, sier Maarud.

LAUNCH X-431 EURO TAB

DET ER DENNE ALLE SNAKKER OM

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



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

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

Norsk teknisk support online med ett tastetrykk.

Daglig oppdatering av testeren med ett tastetrykk.

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

Norsk Verktøyteknikk AS

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

www.norskvtn.no

DEN MEST FLEKSIBLE MÅTEN



Å BEHANDLE FARGER PÅ



MER MOBILITET

FLERE TILKOBLINGS-MULIGHETER

MER PRODUKTIVITET

CHROMACONNECT DIGITAL FARGEBEHANDLING

Få nøyaktige fargekombinasjoner raskere enn noensinne med et banebrytende spektrofotometer koblet til en skydatabase med over 200 000 kontinuerlig oppdaterte fargeformler. Få fart på arbeidsflyten ved å sende resultater til vektene trådløst. En har kontroll hvor som helst ved hjelp av et vanlig nettbrett eller en smarttelefon. ChromaConnect er det første digitale fargebehandlingssystemet som ikke trenger en PC. Det gir også viktig innsikt i bedriftens KPI-er. ChromaConnect bruker

Axaltas digitale fargeteknologi for å gjøre fleksibilitet om til lønnsomhet.

Finn ut mer på www.cromax.com/no/chromacconnect



AN AXALTA COATING SYSTEMS BRAND

© 2018 Axalta Coating Systems. Med enerett.



All time high for Lexus i Europa

Etter flere års salgsvekst, leverte Lexus i fjor 76 188 biler i Europa. Dette er merkets beste resultat noen sinne. Selv-ladende hybrider sto for rundt 95 prosent av salget, og veksten ble først og fremst utløst av LS, LC og NX.

Med en vekst på 76 prosent i løpet av de siste fem årene er Lexus godt på vei mot målet om 100 000 solgte biler innen 2020. Lexus' mellomstore SUV, NX, fikk en oppgradering på slutten av 2017, og ble merkets bestselger også i 2018, med 29 508 biler.

Den store SUV-en RX ble nest mest solgt, med 18 847 biler.

Med lanseringen av de to nye nøkkelmodellene ES og UX er forventningene store også til 2019.

DEFA-ladestasjon best i test hos ADAC

Den store tyske bilinteresseorganisasjonen ADAC har gjennomført en omfattende test av ladestasjoner for elbil. Den store vinneren av testen ble en 11 kW ladestasjon utviklet av ABL, som i Norge distribueres av DEFA.

DEFA og ABL har i lang tid hatt et samarbeid om utvikling av ladestasjoner for det nordiske markedet. I Norge har ladestasjonen hittil vært solgt under navnet saltboksen. Nylig ble det lansert en ny og

versjon under navnet eRange.

ADAC testet funksjonalitet, sikkerhet og brukervennlighet, i tillegg til hvordan installatøren opplevde veiledning og installasjon.

ADAC beskriver ladestasjonen fra ABL som sikker, pålitelig og veldig brukervennlig.

– DEFA har allerede levert over 60 000 ladepunkter i Norden, og er markedsledende på prosjektering og salg av ladeanlegg både til private og offentlige kunder, opplyser Ståle Kvitle i DEFA.



Prøven Bil blir Bertel O. Steen Trøndelag

Prøven Bil skifter navn til Bertel O. Steen Trøndelag i løpet av 1. kvartal i år. Da samles Bertel O. Steens heleide virksomhet i Trøndelag, inklusive forhandleren Kia Trondheim, under det nye selskapet.

Bertel O. Steen Detalj opplyste i desember 2016 om en avtale om å kjøpe alle aksjene i Prøven Bil. Hensikten er å styrke konsernets egeneide distribusjon i Trøndelag. Avtalen omfatter selskapene Prøven Bil med bilforhandleraktivitet i Trondheim og Orkanger, Prøven Bil Verdal, Prøven Bil Oppdal og Prøven Biluteie.



Lars Hoff er daglig leder i det nye selskapet Bertel O. Steen Trøndelag.

Selskapsoverdragelsen ble gjennomført i februar 2017. Nå skifter altså virksomheten navn til Bertel O. Steen Trøndelag. Lars Hoff er daglig leder, slik han har vært det i Prøven Bil.

– Trøndelag er en viktig region for Bertel O. Steen Detalj, som Ambisjonen er å øke markedsandelen både for Peugeot og Kia ytterligere. Kia Trondheim flyttes ut av selskapet BilVenture og inn i det nye selskapet Bertel O. Steen Trøndelag, for å sikre stor-driftsfordeler og en sterkere samlet posisjon, sier regionsdirektør Eirik Lohne i Bertel O. Steen Detalj AS.

DIN LEVERANDØR - UANSETT



MODULBASERTE LØSNINGER



SKREDDERSYDDE LØSNINGER

Tlf. 33 43 02 00

 **Holgers**
— Holgersgruppen

www.holgers.no



Fra venstre Fabian Knappik, salgsdirektør Truck Norge & Sverige, Niels-Jørgen Toft Jensen, administrerende direktør Skandinavia og Annbjørn Vasdal, ettermarkedsdirektør Norge.

NYHETER

Godt år for MAN Truck & Bus Norge

MAN Truck & Bus Norge AS har lagt bak seg et godt 2018. I markedet for lastebiler over seks tonn økte MAN salgsvolumet med 25 prosent, og fikk høyere markedsandeler i alle segmenter.

MAN er «på pallen» i alle segmenter opp til 21,9 tonn og er på fjerde plass i den tunge klassen på 22 tonn og større. I den letteste klassen, fra 6,0 til 9,9 tonn, nådde MAN en markedsandel på 17,6 prosent, en liten oppgang fra 2017.

I segmentet mellom 10 og 15,9 tonn hadde markedet en tilbakegang på 16 prosent. MAN økte i et synkende marked markedsandelen fra 22,2 til 26,4 prosent. Særlig positiv var utviklingen i de to segmentene over 16 tonn. I klassen 16 til 21,9 tonn oppnådde MAN en markedsandel i 2018 på 19,9 prosent mot 15,1 prosent året før.

Det tyngste segmentet over 22 tonn er det største lastebilsegmentet. Dette segmentet økte i 2018 med 10,7 prosent fra året før. MAN nådde en markedsandel på 7,8 prosent, opp 1,1 prosentpoeng fra året før.

I januar i fjor åpnet MANs nye verksted i Trondheim, et av Midt-Norges mest moderne lastebil- og bussverksted. Bygget har en grunnflate på 2874 kvm med administrasjon og salgsområde, to verkstedhaller med 9 løp og lagerområde.

Også i Oslo har MANs tungbilanlegg fått et realløft siste år, med nyåpning i april. Verkstedet på Skårer er utvidet til 21 løp, og også lagerkapasiteten er blitt større. Det drøyt 30 år gamle anlegget fremstår nå som nytt. Det elektriske anlegget har fått kapasitet til å håndtere elektriske busser, vare- og lastebiler.

OLJE PÅ BAG-IN-BOX

Motoroljene Nio Lube HD-1 og HD-2 LA til tyngre kjøretøy og entreprenørmaskiner, samt hydraulikkoljen Nio Lube HLP i viskositeter ISO VG 32, 46 og 68, er nå tilgjengelig på 20 liters bag-in-box.

En tom 20 liters kanne består av 1,1 kg plast, mens posen i bag-in-box veier kun 116 gram.

Når bag-in-box er tom kan den flatpakkes, og det blir ifølge importøren 90 % mindre tomemballasje enn med 20 liters kanner. Det er også enkelt å separere papp og plast.

Transport- og lagringsmessig tar bag-in-box 40 % mindre plass enn tradisjonelle kanner. På grunn av kranen er det mye enklere og helle ut olje, og det blir en ren strøm uten skvalping.



OBLIGATORISK TRAFIKKOPPLÆRING BLIR NÅ GYLDIG FRAVÆRSGRUNN

Obligatorisk trafikkopplæring blir nå gyldig fraværsgrunn i den videregående skolen.

– Dette har hele organisasjonen jobbet for å få endret i lang tid, så dette var en gledens dag for bransjen, sier direktør Torgeir Abusdal i Autoriserte Trafikkskolers Landsforbund (ATL).

ÅRETS VW-FORHANDLER: MØLLER BIL STAVANGER

Møller Bil Stavanger er kåret til Årets VW-forhandler.

– Det som kjennetegner årets vinner er at de har mange flinke engasjerte medarbeidere i alle avdelinger som står på for bedriften, hverandre og kundene. Hele teamet er alltid positive, viser et brennende engasjement for Volkswagen og sammen skaper de utrolige resultater.

Forhandleren er fremoverlent, innovativ og har svært fornøyde kunder, sa Harald

Edvardsen-Eibak, direktør Volkswagen om årets vinner.

– Målet vårt er at våre kunder skal trives hos oss og være svært fornøyd med den service vi yter, enten de besøker verkstedet, deleavdelingen eller salgsavdelingen, sier Jan Olav Fikstvedt, daglig leder i Møller Bil Stavanger.

I 2018 ble 813 biler registrert fra Møller Bil Stavanger, som ga forhandleren en markedsandel på 16% i Stavanger.





EzCalibre^{Autorobot}3D MED MÅLEDATA PÅ BILENE

Det profesjonelle målesystemet som brukes for taksering, under retting og ved etterkontroll av store og små skader. Systemet måler avstander, bredde og høyde, og lagrer data på PCen.



Tracker

Med en Tracker, som festes på taket og er tilleggsutstyr, slipper du å kalibrere på nytt hver gang bilen flyttes.

Kalibreringen er rask og smidig. EzCalibre brukes sammen med en PC. All informasjon sendes fra måleenheten automatisk over til PC-en via WLAN. Du ser avstanden samt høyde direkte på skjermen. EzCalibre hjelper deg å få fram en skadekalkyle. Du kan måle og skrive ut rapporter før og etter reparasjonen.

EzCalibre 3D Ref: 13324
Veil. pris Kr 68900,-
TILBUD KR 59800,-
Gjelder til ut april måned.
Ekskl. merverdiavgift



Dataliner Norge AS, Løkkevegen 12, 2260 Kirkenær.
Mob: 90041047 www.dataliner.no
E-post: info@dataliner.no

Tracker Ref: 13326
Veil. pris Kr 17300,-
TILBUD KR 16000,-
Gjelder ut april måned.
Ekskl. merverdiavgift

SE VIDEOEN AV EzCalibre.
<https://www.autorobot.com/measuring-systems/ezcalibre/video>



Å være medlem i NBF = gjør verden litt enklere for hele bilbransjen

Det er bare NBF som jobber for alle forhandlere og verksteder i Norge.

Det er medlemmene som gjør det mulig. Takk for at du er medlem.

Under kan du lese om noen av resultatene i 2018:

Tilpasset løsning for ny typegodkjenning:

Regjeringen og Stortinget har vedtatt å bruke CO2MPASS også i 2019.

Ingen lavutslippssone i Oslo:

Bystyret i Oslo la innføring av lavutslippssoner på is.

Økt satsning på bransjeplattformen CarWEB:

etter lengre tids jobbing gjennom Faggruppe Bilsalg har vi fått gjennomslag for nødvendig satsing på bransjeplattformen CarWEB hos eierne i Sentinel Software, med økte ressurser for både å gjøre nødvendige oppgraderinger i eksisterende løsninger og å utvikle nye fremtidsrettede løsninger.

Bedre funksjonalitet i ny IT-plattform hos Statens vegvesen:

I samarbeidet med Statens vegvesen i Autosys-prosjektet, som er SVVs utviklingsprosjekt for helt ny IT-plattform for godkjenning og registrering av kjøretøy, har vi gjennom referansegruppen med representanter fra våre medlemsbedrifter fått gjennomslag for flere viktige løsninger og funksjoner i første leveranse i prosjektet. Prosjektet og samarbeidet fortsetter i 2019 og 2020.

Bransjetilpassede rutiner og systemløsninger ved innføring av trafikkforsikringsavgift:

Gjennom godt samarbeid med Finans Norge (FNO) og Trafikkforsikringsforeningen (TFF) har vi fått på plass gode rutiner og systemløsninger for håndtering av dagsgebyr for uforsikrede kjøretøy. Etter at ordningen trådte i kraft 1. mars 2018 har NBFs medlemsbedrifter i praksis ingen vesentlige avvik i ordningen.

Fjerne useriøse fra Finn.no:

Gjennom vår samarbeidsavtale med Schibsted / Finn.no bidrar vi i arbeidet med å fjerne useriøse aktører og bidra til konkurranse på like vilkår på portalen Finn.no. Innføring av krav til VIN-nummer ved annonsering på Finn.no, innføring av trygghetslementer i annonsene samt samarbeidet med politiet i tilknytning til håndheving av brukthandlebevilling er konkrete eksempler.

Balansert syn på privatleasing hos Forbrukerrådet:

I Forbrukerrådets arbeid med forbrukeropplysning i tilknytning til temaet privatleasing har NBF vært en betydelig bidragsyter til, noe som har medført at informasjonen som Forbrukerrådet har lagt ut på sine nettsider har et riktig bransjefaglig og mest mulig balansert utgangspunkt.

Fjernet planlagt gebyr:

Gjennomslag hos Skatteetaten for å fjerne planlagt gebyr ved innbetaling av omregistreringsavgift ved eierskifte i bransjeløsningen Autosys Kjøretøy.

Bransjetilpasset ny PKK-forskrift:

Blant annet fikk NBF medhold i redusert antall opplæringstimer i ny PKK-forskrift, samt bidro til at mye av den teoretiske opplæringen kan tilegnes gjennom e-læring.

Sertifisering av Miljøfyrtårn-bedrifter:

I 2018 har 40 medlemmer blitt resertifisert eller sertifisert for første gang. Totalt er det ca. 170 medlemmer som nå er Miljøfyrtårn sertifisert i tillegg til alle som er ISO-sertifisert.

Endringer i EFTA-landenes forslag til endringer ift. blant annet reklamasjon:

Flere av NBFs forslag ble tatt inn i EFTA-landenes forslag til endring av direktivforslaget, blant annet krav om reklamasjon innen rimelig tid og krav om at mangelen ikke må være uvesentlig for å gi rett til heving. Begge disse punktene er inntatt i kompromissforslaget til direktiv.

Enighet i tariff-forhandlingene mellom LO og NHO:

NBF var med til «the bitter end» i meklingen mellom LO og NHO i det samordnede oppgjøret.

Enighet om endringer i Biloverenskomsten:

En god dialog med Fellesforbundet ga også et godt oppgjør i den «forbundsvise sløyfen» (gode tekster).



Byåsen videregående skole tilbyr PKK-opplæring:

Sammen med BIL sørget vi for at Byåsen påtok seg oppgaven - og ble godkjent opplæringsinstitusjon for opplæring av PKK-kontrollører for lette kjøretøy.

Gjennomslag for revisjon av verkstedforskriften:

I januar 2018 skrev vi brev til Vegdirektoratet og påpekte behovet for en større revisjon av verkstedforskriften.

Påvirket Statens vegvesen til å utarbeide informasjonsfolder om reparasjon av omfattende skade:

Gjennom arbeidet i sikre bilskadereparasjoner påvirket vi Statens vegvesen/ Vegdirektoratet til at informasjonsfolder om reparasjon av omfattende skade ble utarbeidet i samarbeid med arbeidsgruppen (sikre bilskadereparasjoner).

Fått gjennomslag for brukergruppe DBS:

Etter gjentatte ganger å ha påpekt behovet for en brukergruppe i forbindelse med utvikling av DBS (takseringssystemet) fikk vi endelig gjennomslag for dette hos Finans Norge den 15. november 2018.

Regjeringen oppretter bransjeprogram for bil for å redusere useriøsitet og svart arbeid:

Etter lang tids arbeid fikk NBF og Fellesforbundet gjennomslag for at det skulle etableres et bransjeprogram for bil.

Norge tok medaljer i europamesterskapet for fagarbeidere:

Norge tok bronse i både lette og tunge kjøretøy under Euro-skills 2018.

Medlemmer har spart store penger



NBFs medlemmer har tilgang på gratis juridisk bistand. Under kan du lese om noen av sakene.

#1: Bilforhandler kontakter NBF-advokat omkring et ansvar for motorfeil etter et bruktbilsalg. NBF-advokaten gjorde oppmerksom på at det ville være grunnlag for å rette reklamasjon mot tidligere innbytte-selger som måtte ha kjent til motorfeilen uten å opplyse om dette. NBF-advokaten bisto i utformingen av reklamasjon mot innbytte-selger og videre i dialogen. NBFs juridiske rådgivning resulterte i at bilforhandler fikk dekket utbedringskostnadene.

#2: NBF-advokaten bisto med å avvise en faktura for utbedring hos annet verksted for feil som angivelig skulle ha årsak i tidligere mangelfullt arbeid utført hos NBFs medlem. NBFs juridiske rådgivning sparte dem for et krav på 50.000 kr, samt omfattende advokatutgifter.

#3: Bilforhandler mottok et hevingskrav på ca. 320.000 kr, og benyttet NBF-advokaten til å foreta mangelvurderingen. NBF-advokaten bistod med juridisk vurdering og avslag av hevingskravet. Saken gikk gjennom både Forbrukerrådet og Forbrukerklageutvalget (FKU). I FKU ble saken endelig avgjort, hvor kunden tapte saken. NBFs råd sparte medlemmet for flere hundre tusen kroner.

#4: Et verksted satt på en uavhentet kundebil. Kunde betalte ikke verkstedregningen, og bilen opptok plass. Verkstedet var i villrede i forhold til hvordan de skulle få inndrevet pengene, samt bli kvitt bilen. NBF-advokaten gjorde verkstedet oppmerksom på verkstedets salgsrett, og veiledet medlemmet trinnvis gjennom hele den rigide salgsprosessen. Verkstedet fikk inndrevet sitt utestående, og ble kvitt kundebilen.

#5: Bilforhandler mottok hevingskrav etter 3,5 år. Kunden hadde funnet ut at bilen var 2 år eldre enn opplyst ved salget. Heving ville kostet retur av kjøpesum på nærmere kr 450 000 i tillegg til forsinkelsesrente. NBF-advokaten skrev brev for forhandleren til kunden og viste til at det rettslig sett ikke er grunnlag for heving, men kun et relativt beskjedent prisavslag. Selv om forhandleren valgte å betale kunden noe mer enn kunden hadde krav på, sparte NBFs råd forhandleren for flere hundre tusen kroner.

#6: Bilforhandler mottok hevingskrav vedrørende en bil som hadde kostet rundt kr 520 000. NBF-advokat påpekte at hevingskravet kunne avverges fordi det var reklamert for sent.



ProcessManager



Hold Oversikten!

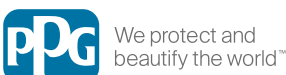
Vil du ha mer tid i hverdagen?

Med det digitale planleggingsverktøyet ProcessManager får du
mer tid til det viktigste på verkstedet.

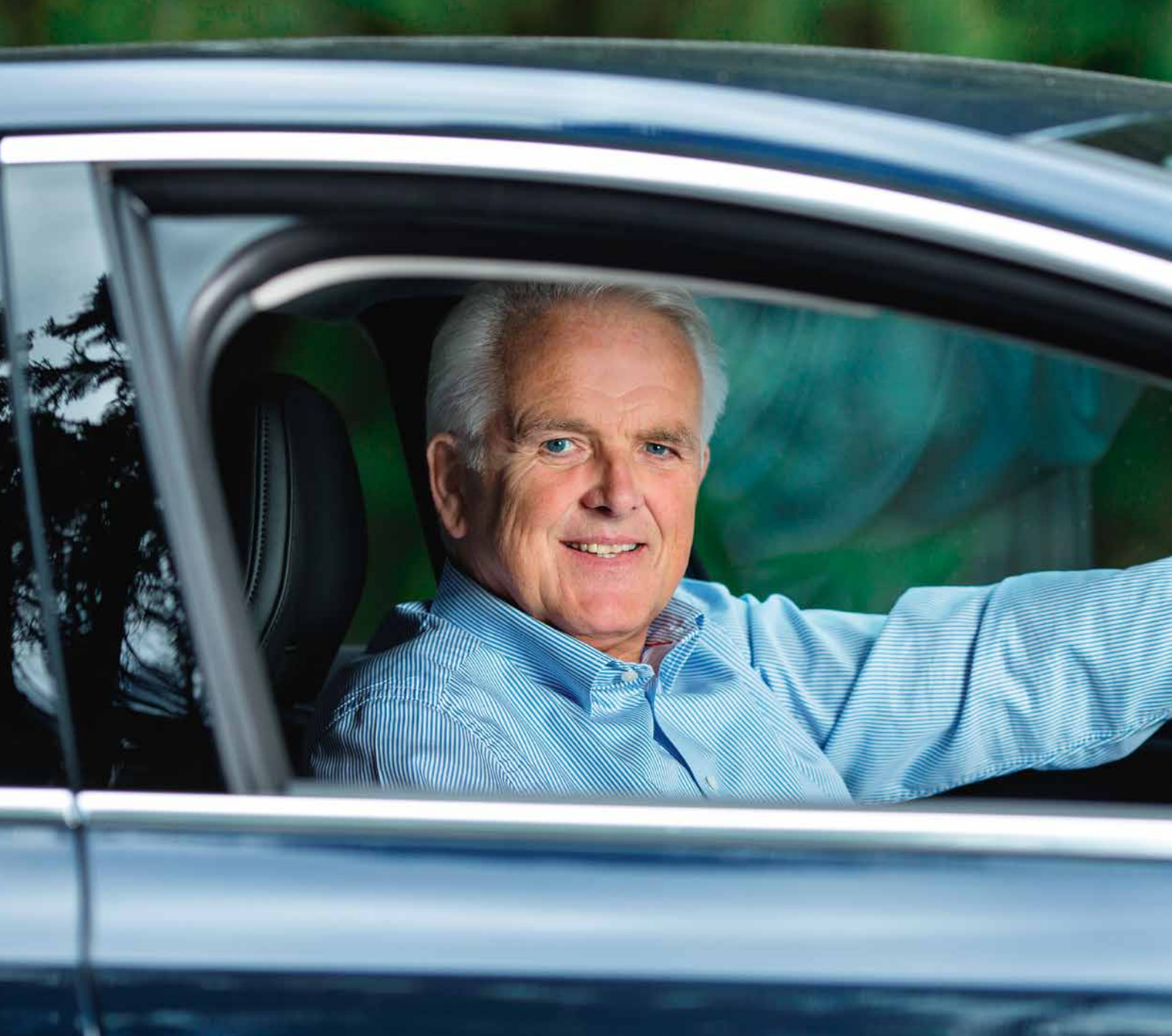
C. Christoffersen AS
www.cchristoffersen.no
kundeservice@cchristoffersen.no
Tel: 41 53 47 00

Lakkspesialisten AS
www.lakkspesialisten.no
Avd. Bergen Tel: 55 15 41 50
Adv. Trondheim Tel: 73 84 91 30
Avd. Sandnes Tel: 97 96 40 00

informasjon: Besøk www.ppg.no eller www.processmanager-info.com



The PPG Logo is a registered trademark and We protect and beautify the world is a trademark of PPG Industries Ohio, Inc. ©2018 PPG Industries, Inc. All rights reserved.



Fremtidens showroom vil ikke være 2500 kvm

- Jeg tror ikke fremtidens bilshowroom skal være på 2500 kvm. Vi er på vei mot en stadig mer digitalisert kundeopplevelse, der man kan oppleve varianter med VR-briller i stedet for rent fysisk, sier Øystein Herland, Volvo Cars Norway-sjefen, til Bilbransjen. Han tror forhandleren fortsatt vil eksistere i den samme verdikjeden som nå, men rollefordelingen blir annerledes.



Øystein Herland, Volvo Cars Norway.

AV FRANK WILLIKSEN

– Når det gjelder størrelsen på salgslokalene er det jo en morsom prosess vi er vitne til. Før kunne ikke bilprodusentene få showroom som var store nok, mens forhandlerne ville ha mer beskjedne mål. Nå er det motsatt.

Det er ingen tvil om at når salgsdelen av kundereisen blir digital, blir det også et helt annet kostnadsbilde enn da den var analog. Dette krever store omstillinger, og en følge av dette er at bilselgeren kanskje vil måtte gjøre andre oppgaver enn det som er vanlig i dag, sier Øystein Herland, som lenge har markert seg med en krystallkule som er blant de klareste i bransjen – ikke sjelden har Volvo-sjefen vist seg å få rett i sine spådommer.

Ny form for distribusjonskanal

– Om selgerrollen i fremtiden er det mange meninger?

– Ja, det er det. Vi diskuterer mye ut fra at dette ikke handler

om et kjapt skifte fra fredag til mandag. Samtidig som vi skal inn i en ny verden, må vi også ivareta den eksisterende i en omstillingsprosess som er ganske tung.

Det vi holder på med, er faktisk å utvikle både en ny form for distribusjonskanal – og en ny form for kundereise. Det er dette jeg tror vil bli den mest krevende øvelsen for bilbransjen fremover, sier han videre.

Følge trender

– For tre år siden sa jeg at bilbransjen i Norge ville være totalt forandret om fem år. Det er ennå to år igjen, og jeg tror fortsatt at jeg kanskje vil få rett. Det er et uomtvistelig faktum at tempoet i endringsprosessene er mye større nå enn for bare kort tid siden, sier Herland, som mener at egen krystallkule fortsatt fungerer stort sett bra:

– Hvorfor mener jeg så å kunne «se» hva som vil skje? Jo, over lang tid har vi jo lært at vi skal følge trender. Dette kan også være samfunnstrender, ikke bare industrielle, og derfor mener jeg det er viktig bruk av tid for folk i bilbransjen å holde øye med hvordan samfunnet vårt endrer seg, og hva slags trender som kommer utenfra – ikke minst fra USA.

Nye strømninger

Her kan vi se hva som har skjedd med privatleasing, noe som har fulgt den endringen i eierskapsmodeller som tidlig ble synlig der. Det som skjer i USA, viser seg ofte å komme hit også; det er bare snakk om få år.

Da privatleasing tok av her på berget var det mye huff og huff å høre, men det man burde ta innover seg var at dette kunne vi ikke ha gjort noe særlig med. Det er markedet som bestemmer, så nå er det her, og det har blitt en viktig del av bilfinansiering i Norge.

Er vi tidlig ute med å se på nye strømninger, er også forutsetningene for å få det beste ut av utviklingen bedre, sier Øystein Herland.

Halvparten av bilene i abonnementsystem

– Hvordan vil de enkelte aktørenes rolle utvikle seg fremover?

– Fra å være en tradisjonell bilprodusent vil Volvo utvikle seg til å bli en mobilitetsleverandør, både av produkter, tjenester og forskjellige eierskapsformer.

Når denne forandringen skjer, vil vi fortsatt distribuere mye gjennom forhandlerledd også i fortsettelsen. Det blir en annen rollefordeling, men vi vil fortsatt eksistere i den samme verdikjeden.

– Kan du synliggjøre dette med tall?

– Ja, i 2025 regner vi med at Volvo vil ha 5 millioner direkte kundekontakter, og at vi vil levere mye – kanskje så mye som 50 prosent – gjennom et abonnementsystem. Samtidig vil 30 prosent av Volvo-bilene på dette tidspunkt være selvkjørende.

Bevare verdier

Så tror vi fremtiden er elektrisk. Fra i år av vil det ikke komme noen nye Volvo-produkter som ikke er hel- eller deelektrifisert. Innen 2025 vil vi ha solgt 1 million hel- eller deelektrifiserte Volvoer, forteller Herland videre. ►

Volvo-sjefen ser flere utfordringer på forhandlersiden fremover:

– Det er gjennom tidene skapt store verdier på forhandlersiden i Norge. Disse verdiene er for en stor del investert i bilanlegg og eiendom, og en følge av dette er at mange forhandlere sitter låst fast i en statisk infrastruktur som ikke lett lar seg tilpasse til nye tider.

Vårt viktigste fokus er derfor at vi sammen med forhandlerne klarer å ta vare på verdiene som er skapt.

Som bilprodusent må man være ansvarlig i denne prosessen – man kan ikke bare kreve at forhandleren skal investere 10 millioner den ene dagen, og så kreve at han avskriver tilsvarende dagen etter.

Mindre verksteder – ikke færre

Øystein Herland tror vi vil se svært få giga showroom i fremtiden, men noen kan forekomme, da som en følge av at utviklingen mot stadig større eierstrukturer fortsetter.

– Ja, dette vil fortsette. Med dagens kostnadsstruktur må man rett og slett ha større enheter med mer muskler for å overleve, så enkelt er det.

Det skal mye til for å henge med i dag, med digitalisering, nye eierskapsformer og alternative drivlinjer. På ettermarkedssiden tror jeg en følge av dette vil bli at vi vil få mindre verksteder, men ikke færre. Som produsent er vi helt avhengige av å ha tilstrekkelig med vedlikeholdspunkter. Det kan kanskje fortsette å være like mange som nå, men det er ikke like sikkert at vi skal drive alle disse selv.

Dyrt dobbeltarbeid

Roller forandrer seg på en reise som vi skal ha respekt for vil ta tid, men som jeg for min del likevel synes går alt for langsomt. Vi sitter i dag fortsatt og gjør langt på vei det samme i Gøteborg som hos oss som importør og hos forhandleren. Dette er en form for dobbeltarbeid vi slett ikke har råd til.

Å snu på dette er krevende. I noen tilfeller må man gi fra seg kontroll, i andre tilfeller må man ta kontroll. I et marked som endrer seg raskt er det klart at dette er en utfordrende prosess for alle, sier Øystein Herland, som kan se tilbake på 20 år i jobben.

Nye mennesker og nye miljøer er viktig

– Det lå ikke i dagen for 20 år siden at jeg skulle bli her til jeg går av med pensjon, sier han, og understreker at en rekke



«Det skal mye til for å henge med i dag, med digitalisering, nye eierskapsformer og alternative drivlinjer.»

Øystein Herland

styrengasjementer, ikke minst knyttet til viktige snuoperasjoner, har vært et avgjørende incitament for å fortsette:

– Alt dette har vært svært viktig for min egen utvikling. Det å treffe nye mennesker og nye miljøer er viktig; det blir for kjedelig bare å skulle snu bunken en gang i året.

Så lenge jeg føler at jeg er en del av drivkreftene for de endringene bransjen skal gjennom, er det helt OK å fortsette. Jeg står gjerne i rollen som innovatør en tid ennå, sier han til Bilbransjen.

Økt attraktivitet trengs

For hele bransjens fremtidige utvikling mener han flere faktorer er svært viktige:

– Jeg har et ekstremt stort hjerte for bilbransjen i Norge, og mener helt klart at vi ikke har vært flinke nok til å visualisere den samfunnsrollen bransjen har.

Ikke minst rekrutteringen er et bevis for dette. Når vi utlyser en stilling i dag, får vi ekstremt mange søknader, men det er et tankeorsak at vi tilsynelatende ikke er attraktive nok for andre bransjer.

Det burde vi ha vært, men vi ser at i bilbransjen går de fleste som slutter et sted til en annen bransjebedrift.

Vi må bli en åpnere bransje enn vi historisk har vært. Dersom vi skal klare å tiltrekke oss de talentene vi vil ha, må vi vise at du ved å jobbe i bilbransjen også blir attraktiv for andre bransjer. Dette brenner jeg veldig for. Vi må være foroverlent og klare å utvikle oss raskt nok til å ivareta den eksplosive utviklingen som nå skjer.

Kjøpe krefter ved behov

Vi er 40.000 mennesker i bransjen, og det er klart vi blir utsatt for disruptionsjoner. Dette har ikke minst å gjøre med den teknologiske utviklingen vi er inne i, og som åpner for nye teknologier og nye strukturer. Dette gjør også bransjen mer attraktiv å investere i, sier Øystein Herland, som ser for seg en nær fremtid med helt andre bilbruksmønstre enn tradisjonelt:

– Jeg tror vi kommer dit at når du skal til Rivieraen kjøper du hestekrefter, og skal du til Trysil kjøper du dreiemoment. Dette laster vi ned ved behov mot betaling – og dette er også en viktig del av den rollefordelingen som nå endrer seg. Da vi for noen år siden syntes det var rart å skulle tenke mobilitet i stedet for produkter, må vi konstatere at der er vi allerede nå, slutter han. ■



eba | Fagformidling AS
www.fagformidling.no

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

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

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

Ta kontakt for en uforpliktende prat!



454 14 600

Seks selvkjørende Volvo FH16-lastebiler skal transportere kalkstein på en fem kilometer lang strekning gjennom tunneler mellom gruven til Brønnøy Kalk og knuseren. (Alle foto: Robin Aron Olsson)



Autonom transport- løsning til Brønnøy Kalk

Volvo Trucks har inngått avtale med Brønnøy Kalk om å levere Volvo Trucks' første kommersielle førerløse løsning til transport av kalkstein fra en åpen gruve til en havn i nærheten. ▶▶

Kjøretøyene er helt selvkjørende og betjenes utenfra av hullasteroperatøren.



Testingen er i gang, og løsningen forventes å være fullt operativ innen utgangen av 2019.



Vi får din
forretning
til å rulle!



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

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

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



Bestill logg inn
på www.ndias.no



SHOP ONLINE
DØGNET RUNDT

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



www.ndi.no

NDI



Raymond Langfjord, adm. direktør i Brønnøy Kalk ser nye muligheter i autonom teknologi: – Dette vil styrke vår konkurransevne i et tøft globalt marked.

►► Løsningen for Brønnøy Kalk består av seks førerløse Volvo FH-lastebiler, som skal transportere kalkstein over en fem kilometer lang strekning gjennom tunneler mellom selve gruva og knuseverket. Løsningen har vært gjennom vellykkede tester, og testene vil fortsette før løsningen settes i drift innen utgangen av inneværende år.

Avtalen følger opp nylige vellykkede automatiseringsprosjekter innenfor blant annet gruvedrift, innhøsting av sukkerrør og avfallsinnsamling. Denne kommersielle løsningen er likevel en spennende ny erfaring for Volvo Trucks.

I stedet for å kjøpe autonome lastebiler kjøper Brønnøy Kalk en hel transportløsning til frakt av kalkstein mellom de to terminalene.

– Dette er et viktig skritt for oss, sier daglig leder ved gruva, Raymond Langfjord.

– Konkurransen i bransjen er tøff. Vi jobber hele tiden med å øke effektiviteten og produktiviteten på lang sikt, og vi har en klar visjon om å utnytte nye muligheter innenfor teknologi og digitale løsninger. Vi var på jakt etter en pålitelig og innovativ samarbeidspartner som er like opptatt av bærekraft og sikkerhet som oss.

Ved å ta i bruk en autonom løsning styrker vi konkurranse-

FAKTA: VOLVO TRUCKS' FØRSTE KOMMERSIELLE AUTONOME LØSNING

Avtalen omfatter en autonom terminal-til-terminal-løsning for transport av kalkstein ved Brønnøy Kalk i Velfjord i Norge. Samarbeidspartnerne er Brønnøy Kalk AS og Volvo Trucks. De selvkjørende Volvo FH-lastebilene betjenes utenfra av hjul-lasteroperatøren. Ruten inkluderer kjøring både i tunneler og utendørs.

evnen vår i et tøft globalt marked, understreker han.

– Vi er stolte over å kunne presentere en autonom løsning som vil dekke kundenes behov når det gjelder sikkerhet, pålitelighet og lønnsomhet, sier Claes Nilsson, administrerende direktør i Volvo Trucks.

De globale transportbehovene er i stadig endring, og bransjen krever nye og avanserte løsninger for å ligge i for-

kant. Vårt mål er å lede utviklingen av produkter og tjenester for å dekke disse behovene, fortsetter Nilsson.

– Det er spennende å ha nådd dette punktet, der vi kan presentere autonome løsninger, sier Sasko Cuklev, direktør for autonome løsninger i Volvo Trucks.

– Ved å konsentrere oss om et begrenset område og en forhåndsbestemt rute kan vi finne ut hvordan vi kan utnytte løsningen best mulig, og skreddersy den til kundenes spesifikke behov. Dette handler om å samarbeide for å utvikle nye løsninger, noe som gir større fleksibilitet og effektivitet så vel som økt produktivitet, sier han til slutt.

Avtalen innebærer at kunden kjøper en komplett transporttjeneste og betaler per leverte tonn. ■



CAB

CAB Plan

Økt lønnsomhet og mer fornøyde kunder

CAB Plan er et effektivt produksjonsplanleggingsystem som hjelper deg med å planlegge hele reparasjonsprosessen. Systemet inkluderer eksterne leverandører slik at du enkelt kan følge hele skadeflyten.

- Kunden får allerede ved takseringstidspunktet tid for både inn- og utlevering
- Bedre kontroll over det virkelige belegget i verkstedet, hvilket innebærer flere jobber og økt omsetning
- Gode muligheter til statistikk og oppfølging

Les mer og bestill lisensen: www.cab.se/no/cabplan

CAB Group er et innovativt produkselskap som bidrar til effektive markeder gjennom transparens, automatisering, digitalisering og prosess støtte. Vi gjør en forskjell for våre kunder, hver dag.
www.cab.se/no | info@cabgroup.no | tel: 22 55 22 00 | Strandveien 17, 1366 Lysaker



Takk for handelen sier Leif Ole Løvås, selger i Volmax Kongsberg (t.h.) til Frank Ole Sørensen, daglig leder i Hæhre & Isachsen Maskinutleie AS.

Kjøper 40 Volvo lastebiler med Maur påbygg og hengere

Hæhre & Isachsen Maskinutleie på Vikersund har inngått en historisk omfattende avtale med Volvo-forhandleren Volmax Kongsberg og Volvo Norge, i samarbeid med den norske påbyggerbedriften Maur Bilpåbygg i Svelvik.

I første omgang er det gjort avtale om leveranse av totalt 40 biler, hengere og påbygg, samt vedlikeholdsavtaler på alt utstyret i tre år, med en såkalt Volvo Gold-kontrakt i fjor og i år. De første bilene er allerede satt i bestilling, og leveransene startet nå i februar. Det forutsettes i rammeavtalen at den videreføres etter 2019.

– Dette må være den største avtalen som er inngått for levering av Volvo anleggslastebiler i Norge, og det er en stor glede å ha fått være med på denne ordren. Ikke minst fordi jeg har solgt lastebiler til Hæhre og Isachsen over lang tid, sier selger Leif Ole Løvås i Volmax Kongsberg.

Blant Norges største

Hæhre Entreprenør er en av Norges største anleggsentreprenører innen vei, kraft og andre større anleggsprosjekter. Isachsen Anlegg er en regional anleggsvirksomhet med hovedfokus på grunnar-

beid, infrastruktur og utomhusarbeid, med Østlandet som nedslagsfelt. Hæhre og Isachsen er begge del av Betonmast-Hæhre Gruppen.

Hæhre & Isachsen Maskinutleie er et av Norges største maskinutleieselskap, med utleie av både store og små anleggsmaskiner samt utstyr til bygg- og anleggsbransjen.

– Vi er en avdeling som står for innkjøp av alt av maskiner og transportmateriale som anleggselskapene våre har behov for. Vi styrer med dette 700-800 anleggsmaskiner og et 100-talls lastebiler, hvorav ca 75 er anleggsbiler.

Vi står også for all transport av egne maskiner mellom anleggene, kan daglig leder i Hæhre & Isachsen Maskinutleie, Frank-Ole Sørensen fortelle.

Når det skal gjøres anskaffelser av anleggsmaskiner, lastebiler, hengere og annet utstyr, tar han med seg en fagansvarlig

i konsernet, i dette tilfelle Rune Tøftum, som har lang fartstid på lastebilsiden hos Isachsen.

– Det er viktig at vi spesifiserer det som de som skal bruke utstyret er enige i. På samme måte har jeg med en fagansvarlig når det gjelder gravemaskiner og andre maskintyper. Det er viktig for oss at vi til enhver tid har en topp moderne maskinpark, og denne avtalen bygger godt opp under dette, sier Frank-Ole Sørensen.

Første runde

– Levering av de første lastebilene med påbygg og hengere starter nå i februar med 13 lastebiler, påbygg og 16 hengere. De resterende 27 lastebilene vil bli bestilt senere, kan Leif Ole Løvås fortelle.

Det første partiet med biler og hengere består av 9 Volvo FH 540 med ekstra høyt chassis, 2 Volvo FH 540 med standard chassishøyde, en Volvo FH 540 trekkvogn og en Volvo FH 8x4 krokobil. Denne skal ha hydraulikkutstyr, variabel pumpe og Multilift krokloft, alt levert av Maur Bilpåbygg.

– Alle lastebilene leveres med VDS, Volvo Dynamic Steering, som er en viktig komfortfordel for sjåførene med tanke på å unngå belastningsskader.

Videre skal alle bilene ha løftbar tandemaksel, noe som etterhvert nesten er blitt standard på en norsk Volvo anleggssbil. Det litt spesielle med disse bilene, er at de leveres med Volvos girkasse I-Shift med Dual Clutch, kan Løvås fortelle.

På hengersiden er det gjort avtale, i første omgang, om

FAKTA: HÆHRE & ISACHSEN MASKINUTLEIE AS

har administrasjon og verksted på Vikersund i Buskerud. Selskapet har 12 ansatte, omsetter for 600 millioner kroner, og administrerer 100 lastebiler og 700-800 anleggsmaskiner, hvorav 100 gravere, 80 dumpere mm.

leveranse av påbygg til alle de først bestilte 13 lastebilene, 12 trippelkjerrere, 2 tippsemi og 2 slephengere.

– Dette er den største ordren Maur Bilpåbygg har fått i selskapets historie. Vi er meget stolte over å få være med som leverandør her, og ser frem til et omfattende samarbeid i årene som kommer,

sier salgsansvarlig Christian Riise.

Maur Bilpåbygg AS har vært en stor aktør i norsk påbyggerbransje gjennom mange tiår. De har lang historie med å levere kvalitet og tilbyr en omfattende rekke produkter, både påbygg, hengere og spesialløsninger. Firmaet har 52 ansatte, og omsatte for over 142 millioner kroner i 2017.

Volvo Trucks leverer komplette transportløsninger for profesjonelle og krevende kunder, og tilbyr et komplett utvalg av mid-delstunge til tunge lastebiler. Kundestøtten ivaretas av et globalt nettverk av 2100 forhandlere og verksteder i mer enn 130 land. Volvo-lastebiler monteres i 16 land over hele verden. I 2017 ble det solgt mer enn 112 000 Volvo-lastebiler på verdensbasis. Volvo Trucks er en del av Volvo Group, en av verdens ledende produsenter av lastebiler, busser, anleggsmaskiner og motorer og transmisjoner for maritimt og industrielt bruk. Volvo Group tilbyr også komplette løsninger innen finansielle tjenester. Alt Volvo gjør, er basert på kjerneverdiene kvalitet, sikkerhet og miljøhensyn. ■

VELG ET KONTROLLERT VERKSTED

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

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

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

Det grønne punktet står for trygghet for kundene og kvalitet.

Kontrollert Bilverksted

www.kbv.as

Takk for at du velger et kontrollert bilverksted.

Vi dekker store deler av Norge med våre kontrollører



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

Ønsker du å vite mer?

Kontakt oss:

post@kbv.as
www.kbv.as

Første DAF el-lastebil under praktisk testing

DAF Trucks har levert sin første helelektriske lastebil til den nederlandske supermarkedkjeden Jumbo. CF Electric er utviklet i et samarbeid mellom DAF og VDL, og Jumbo vil benytte kjøretøyet til å levere varer til butikkene sine syd i Nederland.

Når den første DAF CF Electric nå settes i trafikk, er dette en stor milepæl for DAF Trucks, VDL og Jumbo, og det markerer starten på en lengre periode med omfattende felttester med både el- og hybridkjøretøy, sier Willem van der Leegte, daglig leder og styreleder for VDL Groep.

El-lastebiler for urbane områder

– Transportsektoren kommer til å gjennomgå en stor forvandling, sier Harry Wolters, adm. direktør i DAF Trucks.

– Elektriske lastebiler ser ut til å bli normen for leveranser til urbane områder. Ikke i dag, og ikke neste år, men helt sikkert innen overskuelig framtid. Felttestprogram vil gi oss mulighet til å samle inn nyttige data og erfaringer om både teknologi og driftsaspekter. Vi kan bruke denne informasjonen for å sikre at den endelige serieproduserte modellen vil bli en optimal løsning for fremtidige marked utfordringer, sier han.

Neste trinn på veien mot bærekraft

– Introduksjonen av denne nye elektriske lastebilen er neste trinn på veien mot

målet vårt om å implementere en bærekraftig strategi for hele bilparken vår, sier Frits van Eerd, daglig leder i Jumbo.

– Forretningsdriften vår er plassert sentralt i nærmiljøene, og vårt endelige mål er å kunne bruke el-kjøretøy til å levere til 45 prosent av butikkene våre. Innen 2020 håper vi å ha senket CO2-utslippene fra Jumbos bilpark med 50 prosent, sammenlignet med 2008, legger han til.

Utslippsfri og stillegående

Willem van der Leegte forklarer:

– Vi arbeider ut fra et premiss om at denne tilnærmingen vil bli normen innen urbane områder. DAF CF Electric, som benytter E-Power-teknologi fra VDL, gir transportørene en



DAF Trucks har levert sin første helelektriske lastebil til den nederlandske supermarkedkjeden Jumbo.

ideell løsning for deres behov, og utgjør et stort skritt fremover når det kommer til utvikling av bærekraftig varetransport og distribusjon.

DAF CF Electric kan levere innen en radius på ca. 50 kilometer uten lokale utslipp og med minimal støyforurensing. Det er installert en ladestasjon for lading av lastebilen på Jumbos distribusjonssenter i Veghel.

V-Storage, et felles prosjekt for VDL Groep og Scholt Energy Control, samarbeider med det nederlandske forskningsinstituttet TNO om å utrede muligheten for å montere solceller for å gi strøm til ladestasjonen.

DAF CF Electric

DAF CF Electric er en 4x2-trekkvogn utviklet for å trekke opptil 37 tonn i urbane områder, og har enkeltakslet eller dobbelakslet tilhenger som standard. Kjøretøyet er basert på DAF CF – som ble kåret til årets internasjonale lastebil 2018 – og drives av elektrisitet via VDLs E-Power-teknologi.

Hjertet i det smarte drivverket er en 210 kW elmotor drevet av en litium ion batteripakke med en total kapasitet på 170 kWh. CF Electric har en rekkevidde på omtrent 100 kilometer, noe som gjør den godt egnet for volumtransport innen markedet for urban distribusjon. Batteriet har en 30-minutters hurtiglade-funksjon og full lading tar bare 1,5 time. ■

TEKNISKE SPESIFIKASJONER DAF CF ELECTRIC

Trekkvognvekt: 9700 kg
 El-motor: 210 kW
 Dreiemoment: 2000 Nm
 Batterikapasitet: 170 kW
 Rekkevidde for fulladet kjøretøy: 100 km
 Hurtiglading: 30 minutter
 Full lading: 1,5 time

Rustskadedeler

ca 3000 delenumre
 ca 45 bilmerker
 over 1000 bilmodeller



Karosserideler

ca 5000 O.E. referanser
 ca 40 bilmerker
 over 1200 bilmodeller



Sidespeil

ca 3800 O.E. referanser
 ca 40 bilmerker
 over 750 bilmodeller
 Komplette speil • Speil hus •
 Speil glass • Speil sokler •



Lykter

ca 12000 O.E. referanser
 ca 40 bilmerker
 over 750 bilmodeller



Bunnpanner Drivstofftanker

ca 550 O.E. referanser
 ca 40 bilmerker
 over 1000 bilmodeller



Radiator / kondenser

ca 4300 O.E. referanser
 ca 45 bilmerker
 over 1250 bilmodeller

Motorkjøling • AC kondensator •
 Ladeluftkjølere • oliekjølere •
 AC tørrer • varmeapparater



Støtfangere / griller

ca 6000 O.E. referanser
 ca 41 bilmerker
 over 1000 bilmodeller



Vindusheiser

ca 2500 O.E. referanser
 ca 40 bilmerker
 over 700 bilmodeller
 Med / uten motor



Bremsekskjold

ca 170 O.E. referanser
 ca 20 bilmerker
 over 387 bilmodeller



Plastinerskjermer Plater under motor

ca 1800 O.E. referanser
 ca 30 bilmerker
 over 700 bilmodeller



Landets ledende leverandør
 av karosseri og lykter

BILLAKK- LEVERANDØRENE SYN PÅ FREMTIDEN

Hva skjedde i billakkeringsbransjen i 2018 og hva forventes i 2019? Billakkleverandørene har anledning til å føle bransjen på pulsen. Vi har snakket med ledere hos de fire største billakkimportørene om dette.

AV **BJØRN G. LARSEN**

Konkret har vi snakket med ledere for billakkvirksomheten hos Akzo Nobel (Sikkens, Lesonal, Dynacoat), Axalta (Cromax, Standox, Spies Hecker, Syrox), BASF (Glasurit, R-M) og PPG (PPG, Nexa Autocolor, Max Meyer) om markedet i 2018, og hva de forventer i 2019, hvordan markedsstrukturen har endret seg og hva som er dagens teknologiske trender. På mange områder har alle det samme synet, på andre varierer synspunkter og forventninger.

MARKEDSUTVIKLING

– Jeg tror alle er enige om at 2018 var et godt år med god tilgang på jobber, sier Arild Sunde, daglig leder for Akzo Nobel Car Refinishes.

– Norge har hatt en stabil økonomi med vekst gjennom de siste årene. Dette virker positivt inn på bilskadebransjen og alle har tro på at denne trenden skal fortsette inn i 2019. I fremtiden er det imidlertid flere krefter som virker mot hverandre. Bilparaken vokser, men skadefrekvensen går ned. Samtidig ser antallet kondemnasjoner ut til å øke.

På den annen side, lakkforbruket pr. skade minsker, produktene er blitt drøyere i bruk. Restriksjoner på bilbruk i de større byene kan bidra til å redusere skadeantallet. Så langt er alle enige.

SIKKERHETSUTSTYR OG SELVKJØRENDE BILER

Allmenn bruk av selvkjørende biler ligger i praksis noen år frem i tid. Dagens biler er imidlertid stappfulle av elektronikk som skal hindre skader. På den annen side, dette utstyret er dyrt, særlig når det skal repareres. Dyre skadereparasjoner kan



Foto: Shutterstock

medføre at antallet kondemnasjoner øker.

– På den annen side, bemerker Knut Brennhovd, salgsjef hos PPG importøren C. Christoffersen AS, – kan slikt utstyr redusere førerens oppmerksomhet.

Sammenfattet er imidlertid alle enige i at elektroniske hjelpemidler vil bidra til at skadeantallet på sikt vil gå ned.

SPOT REPAIR VIL ØKE

Det er mange faktorer som driver denne trenden. En av dem er det store salget av leasingbiler.

– Vi vet at over 50% av bilsalget her

i landet er næringsbiler, og herav en stor andel leasing, sier André Rusthen, country manager hos BASF.

– Dette er en av grunnene for å tro på en økning av Spot Repair.

Spot Repair kan nok i noen utstrekning gå på bekostning av vanlige lakkjobber. På den annen side, det er færre Spot Repair jobber om vinteren. Det kan virke som om man samler opp småskader til våren. Noen tilfeller kan da bli til en vanlig lakkjobb.

Ikke alle småskader egner seg for Spot Repair.

Moderne biler har f.eks. sensorer som ikke må overlakkeres på vanlig måte. I noen tilfeller kan det være nødvendig å skifte hele deler, f.eks. en støtfanger.

Mange i bransjen tror at Spot Repair er godt kjent blant vanlige bileiere. Slik er det imidlertid ikke. De fleste bileiere har ikke engang hørt om denne reparasjonsmetoden.

HVA VIL SKJE MED ANTALLET VERKSTEDER?

Gjennom mange år har det skjedd en omstrukturering i billakeringsbransjen.

– Mange av de små tradisjonelle verkstedene har forsvunnet, sier Torbjørn Alsaker, daglig leder for Axalta i Norge.

– Vi ser imidlertid at det stadig dukker opp nye verksteder, ofte med Spot Repair

«Vi mener at rasjonaliseringspotensialet ligger i prosessene. UV-grunninger og UV klarlakk vil nok være best egnet for Spot Repair.»

André Rusthen,
BASF

«Investeringsbehovet vil endre seg med raske produkter.»

Knut Brennhovd,
C. Christoffersen AS

«Det dukker stadig opp nye verksteder, ofte med Spot Repair som utgangspunkt.»

Torbjørn Alsaker,
Axalta Norge

som utgangspunkt. Dette er en utvikling vi tror vil fortsette.

Gjennom de siste par tiår er det etablert en rekke store skade- og lakkverksteder, eid av flere lokale bilforhandlere i fellesskap.

Dette er en utvikling som nok også vil fortsette.

Et moderne skade- og lakkverksted krever betydelige investeringer. Det skal gjøre rasjonell drift mulig, samtidig som de som arbeider i verkstedene skal sikres et førsteklasses arbeids-

miljø. Store volum gir

stordriftsfordeler både når det gjelder drift, innkjøp, administrasjon og kapitaltilgang. Dessuten er det også lettere å trekke til seg kompetente medarbeidere.

En annen mulig utvikling er kjededannelser av typen Werksta. Til nå har bare et par norske verksteder sluttet seg til denne kjeden.

Dette skyldes nok primært at vi i Norge har lokale forhandler-eide skadesentra. Dette er ikke så vanlig i Sverige, Danmark og Finland. Allikevel – flere vil nok slutte seg til i årene som kommer.

LAKKTEKNOLOGIEN ENDRER SEG

Når det gjelder lakkteknologi er det to hovedtrender. Den ene er utvikling av UV-produkter. Den andre er utvikling av produkter med meget raske bindemidler, det vil si produkter som tørker ekstremt hurtig i alle temperaturintervaller.

Begge produkttypene har egenskaper som er viktige for et billakeringsverksted. De tørker raskt med et minimalt energi- ►

forbruk. Alle lakkleverandørene har begge typer produkter, men det er forskjell på hvordan de vektlegger de to alternativene.

– Vi har mest fokus på produkter bygget opp med raske bindemidler, sier Alsaker hos Axalta.

– De er meget raske, men for å få det optimale ut av produktene er det imidlertid viktig å tilpasse arbeidsrutinene. Dessuten er riktig luftfuktighet viktig. Produktene herder blant annet ved å ta opp fuktighet fra luften.

– Akzo har en klarlakk som tørker meget hurtig ved romtemperatur, sier Sunde hos Akzo Nobel. UV-produkter har vi alltid hatt stor tro på. Med den håndholdte Tesla UV-LED kan man tørke mindre flate grunning og klarlakk på sekunder.

– Ved bruk av et additiv som kan tilsettes våre produkter så tørker de raskt i alle temperaturområder, sier Rusthen hos BASE.

– Vi mener at rasjonaliseringspotensialet ligger i prosessene. UV-grunninger og UV klarlakk vil nok være best egnet for Spot Repair.

– Investeringsbehovet vil endre seg med raske produkter, slår Brennhovd hos C. Christoffersen fast.

– Vi har gode erfaringer med UV-produkter over lang tid. Jeg tror vi vil se mer bruk av denne teknologien i fremtiden.

AUTOMATISK FARGEBLANDING

Det er ikke bare lakkteknologien som endrer seg. Daisy Wheel, en helautomatisk lakkblendemaskin, er på mange måter en epokegjørende nyvinning.

Den har vært på markedet noen år og er blitt kontinuerlig forbedret siden den ble lansert.

Foreløpig har den ikke fått den plassen i bransjen som den muligens fortjener. Noen mener den kun er for store verksteder. Andre mener den er for komplisert og for dyr.

– Vi har erfaring med Daisy Wheel hos mange av våre kunder, forteller Brennhovd.

– De er meget fornøyde. Farvetilpasningen blir mye bedre enn ved manuell blanding. Dessuten kan man blande ørsmå mengder.

For å få ut fordelene ved bruk av maskinen er det imidlertid nødvendig å legge om arbeidsrutinene slik at de tilpasses maskinen. Det er nok dette som er grunnen til at mange er skeptiske. Det å legge om rutiner er tungt for mange, slutter han. ■

«Bilparken vokser, men skadefrekvensen går ned. Samtidig ser antallet kondemnasjoner ut til å øke.

Arild Sunde,
Akzo Nobel Car
Refinishes



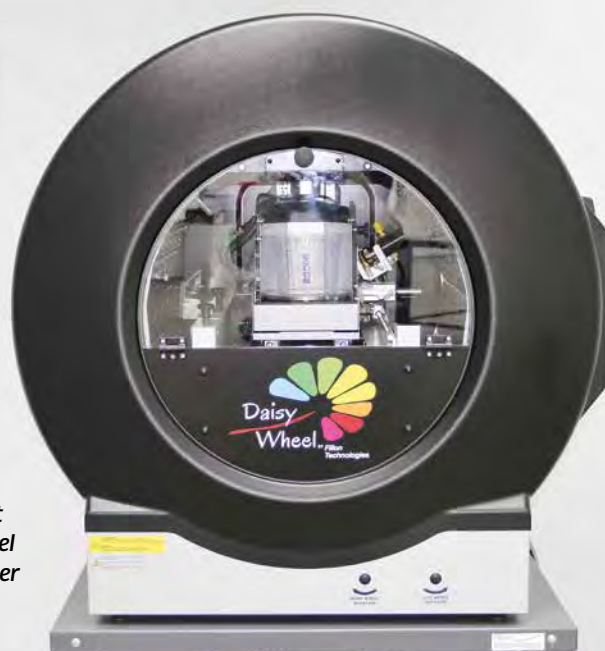
Spot repair arbeidsplass.



Håndholdt UV-lampe.



Typisk spot repair-skade.



Daisy Wheel – et godt hjelpemiddel hvis man tilpasser prosessene.



Komplette biltekniske data:

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



Kontakt oss for gratis prøveperiode

NB BILTEK
i samarbeid med
HaynesPro

www.norskbildelkatalog.no

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

NORTON

SAINT-GOBAIN®



SLIPE- OG POLERINGSPRODUKTER FOR BILLAKKERINGS- OG KAROSSERIVERKSTEDER

SAINT-GOBAIN ABRASIVES AS

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

E: sga.no@saint-gobain.com

W: www.saint-gobain-abrasives.com

Bra for bilen din, bra for miljøet

Velg den bærekraftige løsningen når du skal reparere bilen din!



Perfection made simple



www.esense.rmpaint.com

A brand of BASF – We create chemistry

BILHUSET FORUS: BILENS SUPER- MARKED

Det er bygget mange bilanlegg de siste årene. Bilhuset på Forus er utvilsomt det største. Her selges fem forskjellige bilmerker og en rekke verkstedtjenester. Vi har besøkt Bilhuset Skade og Lakk A/S, Bilhusets skadesenter.

«Nordens største bilanlegg.»



AV **BJØRN G. LARSEN**

Bilhuset på Forus utenfor Sandnes finnes alt en bileier trenger samlet under ett tak, i et bilanlegg med salg av fem forskjellige bilmerker og en rekke forskjellige verkstedtjenester. Og anlegget er stort, vi snakker om Nordens største bilanlegg.

Den 19 mål store tomten er utnyttet maksimalt. Anlegget utgjør hele 29.000 kvadratmeter fordelt på to etasjer. Det eies 50% av Kverneland Bil Holding og 50% av Toyota Rogaland. I første etasje finner vi mekaniske verksteder til de fem forskjellige bilmerkene som er representert i anlegget, samt en rekke forskjellige «støtteverksteder».

I første etasje finner vi også Fine Biler, senterets bruktbilavdeling. Her finnes alltid et stort utvalg bruktbiler av alle merker.

En bred oppkjørsel med to kjørefelt fører opp til annen etasje. Her ligger fem separate bilbutikker for merkene Ford, Volvo, Mazda, Toyota og Lexus. Hvert bilmerke fremtrer med sin typiske designmanual. Alle ligger samlet rundt en åpen plass. På en måte en slags «bilby» beliggende i annen etasje.

ALLE TYPER VERKSTEDTJENESTER

Bilhuset er imidlertid ikke bare bilsalg og merkeverksteder. I første etasje finner vi en rekke andre bilrelaterte tjenester. Dette er tjenester som hos mange andre aktører i bilbransjen blir utført av frittstående virksomheter.

Dekkstra jobber med alt som har med dekk og felg å gjøre. I tillegg til salg og montering av dekk, finner vi her et dekkhotell med plass til hele 20.000 dekk. «Hotellgjestene» blir fulgt opp. Bileierne får en SMS når det er tid for hjulskift. I tillegg til vask av hjul og felg, sjekkes lufttrykk, mønsterdybde og holdbarhetstid. Dette er en oppfølging som ganske sikkert genererer økt dekk salg.

Bilfix er et selvstendig Mekanomenverksted som eies av de samme eierne som eier Bilhuset. Verkstedet tilbyr service, EU-kontroll og reparasjoner, særlig tilpasset litt eldre biler av alle merker.

Strøken Bil driver med Smart Repair. I tillegg til å ta seg av Bilhusets bruktbiler retter man seg også mot eksterne kunder. I tillegg til reparasjon av småskader og steinslag poleres ruter, og frontlykter og felger renoveres.

Smart Repair begrepet er ikke kjent i distriktet. Derfor jobbes det med å gjøre tjenestene kjent både hos andre bilbedrifter og hos den vanlige bileier. ▶

BILHUSET SKADE OG LAKK

Bilhuset Skade og Lakk er husets skadeavdeling. Mange andre steder går bilforhandlere sammen om å etablere eksterne skadesentre. Her har man for så vidt gjort det samme, men i eget hus. Det har vært en stor suksess.

Kverneland Bil og Toyota Sørvest hadde tidligere separate skadeverksteder inntil Bilhuset Skade og Lakk ble etablert.

– Vi startet opp anlegget 16. august 2016, forteller Magnor Hellvik, daglig leder i Bilhuset Skade og Lakk.

– Vi hadde med oss flinke folk fra de tidligere skadeverkstedene, og 20. august var alt på plass slikt at produksjonen kunne starte. Nå er vi i den heldige situasjon at kapasiteten er sprengt fra tid til annen. Tilgangen på jobber er meget stor. Noen ganger har vi vært nødt til å sende småjobber over til Strøken Bil. De har det nødvendige utstyr for å ta slike jobber.

Verkstedet har et gulvareal på ca. 1800 m² og topp moderne teknisk utrustning. Totalt er vi nå 24 mann i skade- og lakkavdelingen. Vi har to PIVAB lakkeringskabiner, pluss en varmekabin som vi bruker når vi arbeider med plaststøtfangere.

I tillegg har vi 12 ventilerte forarbeidssoner som kan adskilles med plastforheng. Dette gjør at vi kan utføre alle grunnarbeider på en sikker måte. Vi legger stor vekt på at de ansatte skal arbeide under sikre forhold slik at de ikke påføres helseskader.

I tillegg har vi et topp moderne lakkblanderom som tilfredsstiller alle krav.

Totalt får vi i gjennomsnitt gjennom 60 – 70 skader i uken. Skjønnsmessig vil jeg si at de fleste skadene er av middels størrelse. De helt små kan vi lakkere hos Strøken Bil. Det dukker også opp enkelte store skader. Naturlig nok varierer skadestørrelsen noe med årstiden.

VALG AV LAKKLEVERANDØR

– Vi har brukt lang tid på å velge lakkleverandør, fortsetter Hellvik.

– Vi testet produkter fra fire lakkleverandører. Hvert merke ble testet over minst et par måneder. Det var viktig for oss å velge et lakkmerke som passet vårt lakkanlegg, og som ble positivt mottatt av fagfolkene i lakkavdelingen. Til skutt falt valget på Glasurit.

Kvaliteten på jobbene som kommer ut av kabinen er meget bra og vi har lite omarbeider. Dessuten er produktene raske, både ved påføring og ved tørk. Vi bruker en del UV-produkter, både i Smart Repair avdelingen og her i lakkeringsverkstedet. UV-produktene tørker ekstremt fort, og



Fra Volvos verksted.



Forarbeid i lakkavdelingen



Et topp moderne lakkblanderom.

kan slipes med en gang.

Leverandøren er meget flink til å følge opp, både det tekniske og det rent salgsmessige. Varer bestiller vi ved hjelp av en strekkodeleser. Systemet holder orden på praktiske detaljer som f.eks. kartongstørrelser. Det er rasjonelt og fungerer meget bra.

GOD LØNNSOMHET I SKADE- OG LAKKAVDELINGEN

– Som nevnt var vi i praksis i full drift 20. august 2016. Det første hele driftsåret, altså 2017, hadde vi driftsinntekter på ca. 50 mill. kroner, og et driftsresultat på 6,8 mill. kr. Det ordinære resultatet endte på 4,8 mill. kr.

Anlegget er nytt og dyrt, noe som gir store avskrivninger. Vi belastes husleie pr. m² både for verkstedlokalet og for parkeringsplasser. På grunn av den interne kostnadsfordelingen har vi sannsynligvis noe høyere kostnader enn mange andre verksteder. Likevel har vi et driftsresultat på over 13% av driftsinntektene.

Det er ikke mange andre skade- og lakkverksteder som kan vise til like gode resultater. Ikke rart at eierne er kjempe-



fornøyde med fjoråret. Også 2019 har begynt veldig bra, og vi håper det kan bli et like godt år som 2018 ble.

BILHUSET - EN STOR VIRKSOMHET

De budsjetterte kostnadene for hele anlegget var 450 mill. kroner. Jeg tror sluttsummen endte noe høyere. Uansett har man fått et fantastisk bilanlegg.

Totalt har virksomhetene i Bilhuset mellom 240 og 250 ansatte. Her er mye bilkompetanse samlet under ett tak, og det

selges mange biler. Målet er å selge 5000 – 6000 nye og brukte biler pr. år.

De to eierne, Kverneland og Toyota, deler salgsarealet omtrent likt. Med fem forskjellige bilmerker er tanken at kunden skal få «alt på et sted», i et bilanlegg man er mer eller mindre nødt til å besøke hvis man er på jakt etter ny bil.

Eller hvis man skal få reparert bilen, kjøpe og lagre dekk, eller få reparert en skade, stor eller liten, slutter Magnor Hellvik. ■

Hei, nå finns Werksta Bilskadesenter også i Norge.

Nå har vi tre fantastiske verksteder som er en del av den ledende skadereparasjonskjeden Werksta i Norden.
Ønsker ditt verksted også bli en del av Werkstagruppen? Kontakt oss!



Karosseri Spesialisten

per.steinar@ksauto.no
Tlf: +47 23 21 09 90

Werksta

BILSKADESENTER

Bulk Bilskadeservice

lasse.skaret@bulk-bilskadeservice.no
Tlf: +47 22 37 40 00



- MANGLENDE DBS-INTEGRASJON SKAPER KOSTBART MERARBEID

- At DBS ikke lar seg integrere med andre systemer skaper kostnadsdrivende merarbeid. Med trippelregistrering av kunde og bilinformasjon blir vi veldig gode på klipp og lim, og vi bruker mye ekstra tid som ikke har kunde-verdi, sier Bjørn Arne Branden ved Lillehammer Bilskadesenter til Bilbransjen. - Vi må jobbe samtidig i mange systemer, siden systemene ikke «snakker» sammen, fastslår han.

AV **FRANK WILLIKSEN**

- DBS er jo selve verktøyet mellom forsikringsbransjen og oss som jobber med bilskader. Dersom dette hadde latt seg integrere med *andre* systemer, hadde det vært fantastisk - og DBS ville blitt langt mer brukervennlig og rasjonelt å bruke for alle.

Fakturering i DBS er vel ikke akkurat effektiv, og på steinaldernivå ut fra dagens teknologi.

Det burde jo vært slik at når vi sendte en faktura så var vi ferdig med jobben. Men nei, den må legges manuelt inn i DBS. Slik dette fungerer nå, så påfører det oss masse unødvendig ekstra arbeid, og sånn har det vært lenge, sier Branden videre.

PÅ FORSIKRINGSSLESKAPENES PREMISER?

- Finans Norge og forsikringsselskapene er godt fornøyd med dagens DBS. Hvorfor har forsikringsselskapene og du så ulikt syn på funksjonaliteten?

- Det kan for eksempel ha å gjøre med at når det skjer noe nytt med DBS, så ser

det ut til at dette skjer utelukkende ut fra hensynet til forsikringsselskapene. Bilskadebransjen blir ikke tatt med på råd, og blir ikke hørt om de prøver å påvirke prosessene. I stedet får vi nyheten presentert som en ren ordre.

VINN-VINN FOR ALLE

Mitt største ønske er at forsikringsbransjen begynner å se på bilskadebransjen som partnere, og i større grad legger vekt på hele prosessen - fra en kollisjon skjer og til skaden er ferdig oppgjort.

Med et mer konsekvent helhetssyn her er det noe å hente for alle, og det ville utvilsomt være en vann-vinn situasjon for alle berørte parter, fra bileier til skadeverksted og forsikringsselskap, fastslår Bjørn Arne Branden.

- I hvilken grad har du selv tatt initiativ til forandringer?

- Jeg tok opp opplevelsen av faktureringsprosessen med If i fjor, og møtte forståelse for vårt syn. De anbefalte å ta direkte kontakt med Bilskadekontoret. Den første

reaksjonen som kom var positiv, men siden har dette bare blitt dyttet ut i tid - og ingen ting har skjedd ennå.

TILLITEN BLIR BORTE

Nå har jeg mistet tilliten til at noe vil skje.

Jeg kan forstå at man av sikkerhetsmessige grunner helst ikke vil la andre levere data inn i DBS, men med den fakturaløsningen vi har i dag blir dette likevel meningsløst. Her er det dobbeltjobbing, og tilbake til fortiden, så det holder, sier en engasjert Bjørn Arne Branden.

Han understreker at dette fører til at det går unødig mye tid med til administrative rutiner, tid som med fordel heller kunne vært brukt på mer inntektsbringende elementer.

UTGÅTT PÅ DATO

- Hvorfor det fortsatt må være slik i 2019 er vanskelig å forstå. I dag er sømløse systemer i vinden som aldri før, så kanskje hadde det vært en idé å la en frittstående IT-ekspert belyse denne problemstillingen? DBS virker i dag utgått på dato i forhold til ny teknologi.

– *Finans Norge eier og forvalter DBS. Ser du noen utfordringer ved at det er forsikringsbransjen som eier systemet?*

VIKTIG Å SE HELHETEN

– Jeg kan ikke se at det er dette som er selve problemet i utgangspunktet. Derimot kan det være et problem at vi i bransjen ikke kjenner mandatet til hverken Bilskadekontoret eller styret. Vi vet jo heller ikke hvilken informasjon styret har, og hvilket innblikk de faktisk har i vår hverdag?

Resultatet av dette kan være at vi i bransjen kan mene at de gjør en middelmådig jobb – mens de i forhold til det mandatet de har kanskje er kjempegode, sier Bjørn Arne Branden, som mener at mye kunne vært løst om det ble samarbeidet om utvikling, og at man var likeverdige partnere i skadeprosessen.

– Forsikringsselskapene har vært flinke med utviklingen av egen virksomhet, og vi gjør også det vi kan for å bli stadig flinkere til å skape gode kundeopplevelser. Det er jo nettopp det siste vi alle er opptatt av, og det er her jeg er overbevist om at et mer jevnbyrdig partnerskap ville vært til fordel for alle.

INTEGRASJON FORDEL FOR KUNDEN

– *På hvilken måte mener du at en bedre integrasjon av DBS vil effektivisere driften deres?*

– Vi ønsker selvsagt hele tiden å finne effektiviseringsgevinster, men nå stopper dette litt på nettopp DBS. Ved taksering må vi støtte oss på delekataloger i tillegg til DBS, fordi det er for lite informasjon i DBS.

En bedre integrasjon kunne gjøre at DBS hjalp oss til effektivisering. *Takstbooking direkte i DBS ville også være et skritt på veien til en bedre kundeopplevelse*, sier Bjørn Arne Branden, som også har regnet litt på hva ekstraarbeid koster for bedriften.

KUNDEVERDI

– Om vi ser på økonomien i dette, så kan vi regne med at vi kunne spart 10-20 min pr. gjennomgang ved å effektivisere ordre- og fakturaprosessen.

– Man må jo spørre seg om det er riktig eller rimelig at kunden skal betale for merarbeid som per definisjon er unødvendig?

BORTKASTET TID PÅ VRAKHÅNDTERING

Bjørn Arne Branden har også synspunkter på den vrakhåndteringen skadebransjen i dag må ta seg av.

– Problemet her er hele prosessen. Vi bruker enormt med tid på grunn av at mange forsikringsselskaper har dårlige oppgjørprosesser – ofte blir vraket stående hos oss i 30 dager eller mer.

I løpet av den siste halvannen måneden

har vi håndtert et 50-tall vrak, og det potensielle inntektstapet på dette utgjør rundt regnet 1,5 millioner kroner.

Oppgjør for vraktaksering er 1 time for taksering, mens jobben er noe ganske annet. Pr i dag så er det kun *ett forsikringsselskap* som ikke betaler denne symbolske summen for taksering.

KOSTBAR SLØSING MED TID

– Enkelt sagt kan vi jo mene at forsikringsselskapene skyver parkeringsproblemet over på oss. Etter 30 dager kan vi jo også være helt sikre på at vraket som skal hentes står helt innerst og mest utilgjengelig, noe som igjen skaper et betydelig merarbeid for å få det frem.

Å sende 10 år gamle eller eldre biler til oss er bare tull. Når bilen først er her, fører den med seg masse henvendelser som krever tid.

For oss er rett og slett dette kostbar sløsing med tid – vi skal være gode på det som foregår innenfor veggene, ikke bruke tid og krefter ute på å drifte gratisparkering.

Vi skal være gode på bilskadereparasjoner og gi gode kundeverdier, og da må vi ha gode prosesser. I dag er det for mange eksterne prosesser som hemmer vår utvikling, slutter Bjørn Arne Branden. ■

NORGES BILBRANSJEFORBUND

inviterer til

SKADE / LAKK KONFERANSEN

2019

2. APRIL

UNION SCENE I DRAMMEN

Meld deg på via: www.nbf.no/arrangementer



R-M FEIRER 100 ÅR

I år feirer R-M, premiumlakkmerket fra BASF, hundre år i bransjen, og markerer suksesshistorien med en rekke aktiviteter. Jubileumsåret startet ved International Auto Show (NAIAS) i Detroit. I dette jubileumsåret skal R-M feire med kundene sine over hele verden!



Gjennom årene som har gått siden Fred Rinshed og Herbert Mason etablerte R-M-firmaet i Detroit i 1919 – i hjertet av bilindustrien – har premiummerket vært med på å forme billakeringsindustrien med store nyvinninger og sterk pionerånd. R-M er nå et BASF-merke.

En del av firmaets filosofi har alltid vært å holde kundenes suksess i fokus, med produkter, tjenester og prosesser som kontinuerlig forbedres og gjøres enda mer brukervennlige.

DIGITAL FARGEKOMPETANSE HOS R-M

R-M revolusjonerte markedet i 1948 med introduksjonen av basefargesystemet. Tintometeret ble i denne sammenhengen et revolusjonerende verktøy som gjorde det mulig for lakkerere å blande ønsket farge i eget verksted på få minutter. Alle reparasjonslakkprodusenter arbeider fremdeles etter dette prinsippet. Digitalisering har

spilt en viktig rolle i mange år nå. Som et resultat er kundestøtte blitt en avgjørende faktor. I 1996 lanserte R-M, som det første lakkmerket i bransjen, sin egen nettside, og ga dermed kundene adgang til blandede formler døgnet rundt. Takket være denne databasen, som R-M har administrert i flere tiår, er det mulig å foreta mange tekniske forbedringer. Senere ble fargemåleren Colortronic 12/6 introdusert, som forenkler prosessen med å matche farger.

Et ekstra fundament for kundefokus ble lagt i 2000, med lanseringen av R-M Services. I tillegg til produktkvalitet, er noe av det viktigste for R-M å kunne gi lakkverkstedene best mulig rådgivning. Moduler som TopScan og ShopMaster skal kunne hjelpe bedriftene med å analysere lønnsomheten.

BEGIVENHETER I R-MS JUBILEUMSÅR

100-årsjubileet startet i Detroit, R-Ms fødeby, med en video om merkets historie

som ble vist på BASFs stand på NAIAS. I Clermont-de-l'Oise i Frankrike, hvor R-M bygget den første europeiske fabrikken for 50 år siden, vises en utstilling med utviklingen av R-Ms produkter og fargeekspertise.

Historiske gjenstander knyttet til merkets historie er på utstilling i presentasjonsrommet på det internasjonale R-M Refinish Competence Center. I tillegg vil det bli sett på den digitale utviklingen av lakktraining og fremmingen av unge talenter med R-M Best Painter Contest.

Over hele verden deler R-M sine erfaringer med kundene sine, og også suksesshistoriene sine. Siden 70-tallet har R-M også vært til stede i Asia, hvor den innovative styrken er demonstrert i Japan.

I 2019 feirer R-M på hjemmesiden og på sosiale medier ved å organisere kundehendelser, digitale kampanjer og aktiviteter. ■



FLEKSIBELT DIGITALT FARGE-BLANDING SYSTEM

Fra Cromax kommer nå ChromaConnect – et digitalt farge-blanding system. Systemet skal gi karosseriverkstedene optimal frihet og fleksibilitet ved en trådløs, digital prosess for alt fra fargematching til fargeblanding.

Denne nettsky-baserte metoden vil tilby full kontroll over hvert eneste aspekt av fargevalg ved oppkobling til Wi-Fi utstyr – inkludert trådløse vekter og skrivere – samt det mest avanserte spektrofotometeret ChromaVision Pro Mini, og ChromaWeb - Cromax' nettsky-baserte fargesøker.

ChromaConnect kan også koples til verkstedenes eksisterende operasjonssystemer. Systemet kommer i tre forskjellige utgaver.

BRA FOR KOSMETISKE SKADER

Reparasjonslakkering av små til moderate skader på bildeler som støtfangere har blitt en av de mest vanlige reparasjonsjobbene nå. For verkstedene er det derfor viktig at dette segmentet er lønnsomt. Glasurit mener nå å ha klar et produkt på sprayboks som gjør reparasjonen av kosmetiske skader enda mer effektiv.



UV-grunnfylleren på spray - Glasurit 151-170 SD UV Grunnfyller grå - er klar til bruk, og er alltid tilgjengelig for raske påføringer når små områder skal forberedes for lakkpåføring. Dette gjør lakkerens jobb enda mer fleksibel, og bidrar til å spare tid, da det ikke er nødvendig å forberede eller rengjøre sprøytepipstolen.

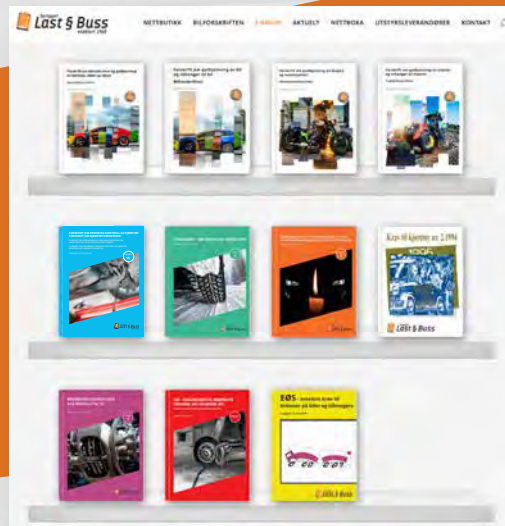
UV-grunnfylleren på spray har de samme egenskapene som Glasurit 151-170 UV Grunnfyller grå. Den skal sikre god korrosjonsmotstand og finish. Med godt vedheft på både metall og plast er dette en ideell grunning for små og mellomstore skader som kan tørkes under UV-A-lampe.



forlaget
Last & Buss

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

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



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

Lei en kjemikalierådgiver!

kiwa



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

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

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

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

OPPSIGELSE AV ANSATTE I PRØVETIDEN

NBF har hatt henvendelser den seneste tiden vedrørende oppsigelse av ansatte i prøvetiden. Felles for noen av henvendelsene er at arbeidsgiveren har kommet sent på banen - dvs. varslet en mulig oppsigelse rett før prøvetiden har gått ut. Dette er uheldig, selv om grunnene til oppsigelse kan være saklige. I ytterste konsekvens kan en slik oppsigelse bli sett på som usaklig og bli ansett som ugyldig.

AV ADVOKAT **HANS TORE HAGLAND**

Prøvetidsperioden innebærer flere plikter for arbeidsgiver enn man kanskje tror. Den prøvetidsansatte har krav på nødvendig opplæring og veiledning i alt som er relevant for ansettelsesforholdet.

Det er derfor viktig at den nyansatte tidlig gis en god innføring i arbeidsoppgavene. Den ansatte skal i prøvetidsperioden gis en reell mulighet til å korrigere sitt arbeid.

Det har stor betydning at arbeidsgiver kan dokumentere at den nyansatte er blitt fulgt opp på en god måte i prøvetidsperioden. Flere dommer viser dette. Så selv om ansatte i utgangspunktet har et litt svakere

vern mot å bli sagt opp i prøvetiden kan arbeidsgivers oppsigelse bli vurdert som usaklig av domstolene.

Dersom man først må gå til oppsigelse av ansatte i en prøvetidsperiode er det viktig å se på følgende momenter som vil kunne være grunnlag for oppsigelsen:

- Tilpasning til arbeidet (for eksempel hvordan man innordner seg på arbeidsplassen, og følger de rutiner mv som gjelder)
- Faglig dyktighet (om arbeidstaker virkelig har eller klarer å anvende de faglige kvalifikasjoner som er nødvendige for stillingen)
- Pålitelighet (f. eks. punktlighet med tanke på oppmøtetid, generell etterrettelighet, «holdninger» mv).

ER DU LEDER? HAR DU PERSONALANSVAR?

Som leder med personalansvar må du forholde deg til mange problemstillinger i hverdagen. Et godt verktøy for å orientere deg i det arbeidsrettslige regelverket er NHOs egne medlemssider arbinn.nho.no.

AV ADVOKAT **LINE MARIE DOLLES**

Arbeidshverdagen til våre medlemmer handler om mer enn biler inn og ut av salgshallen eller verkstedet. Det handler om ansettelser, organisering av driften, arbeidstakernes prestasjoner, sykefravær, arbeidsgivers oppfølging av sine ansatte, arbeidsmiljøet på arbeidsplassen, omstilling og nedbemanning mv.

Som medlem av NBF har du klare fordeler av medlemskapet i NHO. En av disse fordelene er nyttig informasjon innenfor arbeidsrett og personalhåndtering på NHOs medlemssider arbinn.nho.no. Denne informasjonen er presentert på en

kortfattet og pedagogisk måte for medlemsbedriftene.

Hvor godt du som arbeidsgiver håndterer slike prosesser kan være helt avgjørende for et lavt konfliktnivå og tilsvarende høyt trivselsnivå på arbeidsplassen. Som leder er det en god investering å gjøre deg kjent med innholdet på disse medlemssidene.

Her får du god veiledning i forbindelse med ansettelser, oppfølging av ansatte i arbeidsforholdet og i forbindelse med avslutning av arbeidsforholdet.

Her finner du eksempler på maler for arbeidsavtaler, møteinnkallinger, oppsigelser, møtereferater og prosess-

Kort oppsummering av det man må huske på i forbindelse med oppsigelse av prøvetidsansatte:

- Terskelen for oppsigelse er noe lavere i prøvetiden enn når man er fast ansatt
- Arbeidsgiver må likevel foreta en saklig vurdering ut fra forutsetningene den ansatte er gitt for å gjøre en god jobb
- Arbeidstaker må gis reell sjanse til å lykkes. Tilbakemeldinger må gis fra arbeidsgiver
- Saksbehandlingen må være korrekt - det må avholdes et drøftelsesmøte før endelig avgjørelse om oppsigelse!
- Oppsigelsesbrevet må være formgyldig, og oppfylle arbeidsmiljølovens formelle krav til innhold i et oppsigelsesbrev
- Oppsigelsesfristene er vanligvis kortere i prøvetiden, og løper fra oppsigelsesdatoen
- Den ansatte kan gå til domstolene dersom vedkommende mener at oppsigelsen var usaklig
- Den ansatte har ikke krav på stå i stilling mens saken pågår ved tvist om oppsigelse i prøvetiden.

Skjemaer kan hentes på www.arbinn.nho.no



beskrivelser som er utarbeidet av ansatte i NHO-fellesskapet. På denne måten er malenes innhold og form kvalitetssikret opp mot den til enhver tid gjeldende lovgivning.

Investert i de ansatte og i selskapets drift ved å øke egen kunnskap om reglene i arbeidslivet og anbefalte prosesser for personalhåndtering!

Dersom dere som medlemsbedrift har behov for rådgivning i tariff- eller personalsaker, så kan dere også kontakte advokatene i NBF.



„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



STRØM- SKADE ELLER ELBIL- BRANN: *HVA GJØR DU?*

Den voksende parken med elbiler og hybrider øker risikoen for strømskader og brann i elbiler. Strømutykker kan i alvorlige tilfeller medføre omfattende skader eller død. Ytre og indre forbrenning, hjerte- og pusteproblemer og nyresvikt er eksempler på mulige helseeffekter.

– Elbiler endrer forutsetningene for risikovurdering og god HMS-håndtering i bedriften. Alle verksteder og forhandlere som håndterer elbiler må ha en bevisst holdning til dette, sier Heidi Christine Lund, fagsjef HMS i Norges Bilbransjeforbund.

Strømgjennomgang både fra høy- og lavspenning kan medføre skader av varierende omfang eller til og med død. Derfor må alle typer strømutykker tas på alvor!

– Det er flere risikomomenter. Støt og brann er kanskje de mest umiddelbare. Uansett må bedrifter som skal håndtere store batteripakker sette seg inn i gjeldende regelverk og gjøre grundige risikoanalyser, sier Lund.

Alle som utfører arbeid på elbiler skal ha et sertifikat for dette, og andre må holde seg på avstand.

Hvis et verksted eller en forhandler håndterer elbiler er det viktig at alle ansatte vet hvordan en skal håndtere en strømskade. Manglende kompetanse hos bilverkstedene kan få alvorlige konsekvenser. Rett kompetanse og godt HMS-arbeide er derfor svært viktig.

SIKKER REPARASJON AV ELBILER

– Norges Bilbransjeforbund har en samarbeidsavtale med Blostrupmoen Norge som har utvidet kurskatalogen ytterligere, og som nå tilbyr kurs i el-sikkerhet for bil. Kurset gjennomføres på fire timer med opptil 20 personer, og inkluderer HLR og bruk av hjertestarter, forteller Lund.

Kurset er rettet spesielt mot bilverksteder der det arbeides på el- og hybridbiler.



Målsettingen for kurset er å skape gode arbeidsrutiner for mekanikere og arbeidsgiver, slik at ingen skader eller ulykker oppstår på hverken mennesker eller eienedom. Instruktører viser hva man bør gjøre dersom en alvorlig hendelse inntreffer.

Blostrupmoen Norge har siden 2006 kurset det norske bedriftsmarkedet i HLR og bruk av hjertestarter. Visjonen om at kunnskap redder liv bygger lokal beredskap, og har hittil bidratt til at minst 46 liv er reddet.

Samarbeidet mellom Norges Bilbransjeforbund og Blostrupmoen Norge ble startet i 2008, og er fornyet i 2019. Dette gir NBFs medlemmer rabatterte priser på kurs, hjertestartere og førstehjelpsutstyr. ■



I forbindelse med at Oslo er Miljøhovedstad i 2019 ønsker Stiftelsen Miljøfyrtårn og Norges Bilbransjeforbund å invitere til **frokostseminar** om

Grønn mobilitet og fremtidsmuligheter i miljøhovedstaden

DATO: 4. APRIL KL. 8.30 – 10.00

STED: NÆRINGSLEVETS HUS, OSLO

LETT MATSERVERING FRA KL. 8.00



**NORGES
BILBRANSJEFORBUND**
www.nbf.no

PROGRAM:

Velkommen

NBFs fremtidsutsikter for bilbransjen

V/ ADM. DIR. STIG MORTEN NILSEN

Hva skal til for å redusere antallet privatbiler i Oslo, og hvilken rolle skal Din Bybil spille?

ESPEN DYB LØVOLD, DAGLIG LEDER I NSB BYBIL, DELER STRATEGIEN BAK DIN BYBIL OG HVORDAN VI KAN LEGGE TIL RETTE FOR EFFEKTIV OG BÆREKRAFTIG BILBRUK I STORBYEN

Bilkollektivet er Norges største og eldste bildelingsordning. De driver etter et non-profit-prinsipp, med formål om å tilby smart og miljøvennlig mobilitet.

DIREKTØR MORTEN MUNCH-OLSEN OG JOHNNY ENGH FRA TOYOTA OSLO PRESENTERER SAMARBEIDET OG HVILKE MILJØEFFEKTER SOM KAN DOKUMENTERES

Fra å selge bil til å selge mobilitet, Møller Mobility Group

V/ PAUL HEGNA, KONSERNDIREKTØR KOMMUNIKASJON OG SAMFUNN

Grønn forretningsutvikling og Miljøfyrtårn som verktøy – 5 tips til innføring av en bærekraftig forretningsmodell

V/ ANN-KRISTIN YTREBERG, DAGLIG LEDER I MILJØFYRTÅRN

Paneldialog

PÅMELDING:

[www.nbf.no/
arrangementer](http://www.nbf.no/arrangementer)



REKRUTTERINGSSUKSESSEN RINGER I VANNET UTVIDES

NHO utvider rekrutteringssuksessen Ringer i Vannet og inviterer flere arbeidsgivere med på laget.

Ringer i Vannet har vært en rekrutteringssuksess for mange bedrifter gjennom mange år. Årsaken til suksessen er at man tar utgangspunkt i arbeidsgivers behov for arbeidskraft, finner de kandidatene som best mulig møter behovet, og sørger for tett oppfølging av både bedriften og kandidaten.

Denne formelen har gitt robuste ansettelses. Bedriftene er villige til å inkludere, gitt at arbeidsgivers behov for tillit, trygghet og tilgjengelighet blir ivarettatt på en god måte. Nå har NHO inngått et samarbeid med NAV, som en del av regjeringens inkluderingsdugnad, og skal gjennomføre et toårig pilotprosjekt, Ringer i Vannet 2, i tre regioner: Oslo, Vestland og Trøndelag.

BILSELGER PÅ LØKKEN VERK

Ved Svinsås Auto på Løkken Verk jobber Ola Bergem som bilselger. Veien dit har ikke vært uten fartshumper og krappe svinger. Bergem er utdannet bilmekaniker, men helseutfordringer gjorde at han falt ut av arbeidslivet – helt til Ringer i Vannet fanget ham opp.

Ved hjelp av arbeidsinkluderingsbedriften Rosenvik fikk Ola kontakt med Geir Presthus. Han er daglig leder ved Svinsås Auto på Løkken Verk, og ga Ola en mulighet til å prøve seg i arbeidspraksis.

Presthus trengte en bilselger, en rolle som til da var ukjent for Ola. Det viste seg raskt at han hadde talent for bilsalg, og kunne notere seg for sitt første salg allerede den første uka!

Svinsås Auto var svært positive til å gjøre de tilretteleggingene som var nødvendige. Ola fikk tilpasset arbeidstid som fungerte godt for både ham og arbeidsgiver.

Rosenvik gjennomførte en vurdering av arbeidsplassen, og foreslo ulike andre



Fra venstre daglig leder Geir Presthus i Svinsås Auto, Ola Bergem, Janne Krohn-Hansen fra NHO, Daglig leder Arnt-Otto Lie i Rosenvik og veileder Elisabeth Rønningen i Rosenvik.

tiltak for tilrettelegging. Svinsås Auto fikk også hjelp med å søke om inkluderings-tilskudd, noe som kunne øke sjansen for en best mulig arbeidshverdag.

– Det betyr veldig mye for meg å få muligheten her hos Svinsås Auto. Å ha faste rammer, og et arbeidsmiljø å gå til gir meg en meningsfylt hverdag, sier Ola Bergem.

Janne Krohn-Hansen er NHOs prosjektleder for Ringer i Vannet 2. Hun understreker at hun ønsker seg flere arbeidsgivere og

inkluderingsbedriftene i NHO Service og Handel videreføre sitt arbeid med Ringer i Vannet-metodikken, implementere dette bredt i egen bransje og støtte oss i fortsatt arbeid for økt inkluderingsvilje i våre medlemsbedrifter, sier hun.

– *Hvorfor velger NHO fortsatt satsing på arbeidsinkluderings?*

– Dette gagnar våre medlemsbedrifter. 6 av 10 medlemsbedrifter har utfordringer med å finne kvalifisert arbeidskraft. Ved å aktivere en større andel av arbeidskraftreserven vil mange bedrifter kunne finne kvalifisert arbeidskraft gjennom ulike kanaler.

Inkludering er vinn-vinn. Bedriftene tjener på dette, den enkelte som kommer i jobb tjener på dette og samfunnet tjener på dette.

Det er også en økende forventning om at virksomheter tenker ut over seg selv og tar aktivt samfunnsansvar. Medlemsbedrifter som blir med på inkluderingsdugnaden kan synliggjøre nettopp dette ved å laste ned loggen for inkluderingsdugnaden f.eks. til sin hjemmeside, slutter Janne Krohn-Hansen. ■



arbeidsgiverorganisasjoner inn i samarbeidet med NAV.

– Ved å øke andelen inkluderingsvillige bedrifter, og tilgangen til kvalifiserte kandidater, vil vi kunne lykkes med å dekke et behov for arbeidskraft i bedriftene, samt få flere i jobb, sier hun.

Parallelt med det nye samarbeidet mellom NHO og NAV, skal arbeids- og

TRIOLINK ANNONSEPLATTFORM

Fremtidens digitale annonseverktøy
for bil og motor bransjen.

KAMPANJE

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

Tilbudet gjelder for avtaler
inngått innen 31. oktober
2018



Markedets smarteste og effektive annonseringsløsning.

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

Kom i gang med fremtidens annonseringsløsning.

For mer informasjon kontakt:

Magne Antonsen

Telefon: +47 970 04 801

E-post: magne@triolink.no

triolink 
programvare



Rune Drægni i
MobMan demon-
strerer webinar.

MILJØFYRTÅRN PÅ 1-2-3:

KOSTNADSEFFEKTIV MILJØSERTIFISERING

Skepsis til tidsforbruk og kostnader har vært en bremsekloss for mange bedrifter i spørsmålet om Miljøfyrtårn-sertifisering. Nå behøver ikke dette være noen hindring lenger. Hurum-baserte MobMan tilbyr nå en webinar-løsning som, bokstavelig talt, gjør det mulig for en bedrift å bli sertifisert som Miljøfyrtårn på 1-2-3, som kurset også heter.

AV **FRANK WILLIKSEN**

– Utgangspunktet er en nyutviklet metodikk, en pedagogisk og ubyråkratisk tilnærming for å innføre miljøledelse raske og mer kostnadseffektivt enn med en tradisjonelt vanlig fremgangsmåte, sier Miljøfyrtårn-konsulent Rune Drægni i MobMan. Det er han som har utviklet og står for gjennomføringen av webinar.

HJELP TIL SELVHJELP!

– Sertifiseringsprosesser har tradisjonelt tatt tid og kostet mye, både i form av egeninnsats og konsulentonorar. Men når konsulenten er ferdig, forsvinner ofte også spisskompetansen. Det nye kursopplegget gjør virksomheten i stand til å innføre miljøledelse og klargjøre til sertifisering raskt og effektivt.

I løpet av fire 1-timers moduler og deltakelse i nettverk, vil deltakerne ha innført miljøledelse i egen virksomhet i løpet av de 4 - 5 ukene kurset varer, sier Rune Drægni.

Kurset koster 6000 - 8000 kroner inkludert kursmateriell, avhengig av om det gjennomføres for flere verksteder samtidig eller individuelt. Dette er vesentlig rimeligere enn et tilsvarende konsulentonorar for å innføre miljøledelse – og kompetansen forblir i virksomheten.

Tilbudet er uavhengig av geografisk beliggenhet, og er tilgjengelig for bilforhandlere, verksteder og skade- og lakkverksteder over hele landet.

Ved at alle kursmodulene gjennomføres på nett slipper man å bruke unødvendig tid på reising og annen dødtid, men kan konsentrere seg om å komme i mål med sertifiseringen, ifølge Drægni.

70 PROSENT ER LOVPÅLAGT

Kurset følger fremdriften i en egen håndbok som oppfyller alle Miljøfyrtårns bransjekriterier.

Webinar-løsningen gjør det selvsagt mulig å se webinarer i opptak, og eventuelt følge dem på andre tidspunkter. Kurset gir en grundig innføring i de ulike kriteriene knyttet til sertifiseringsprosessen. Hver modul avsluttes med arbeidsoppgaver som skal løses til neste modul, og kurslederen er kontinuerlig tilgjengelig også mellom modulene for eventuelle spørsmål.

– I prosessen med sertifisering som Miljøfyrtårn er 70 prosent av alle krav lovpålagt, og må uansett oppfylles. Resten handler mye om etablering av vernerunder, risikovurderinger og avvikshåndtering som ofte er bransjetilpasset – eksempelvis for bilbransjen, forteller Rune Drægni, som blant annet leder prosjektet Miljøfokus Bil for Norges Bilbransjeforbund.

SKAL IKKE REDDE VERDEN

Rune har mer enn 20 års erfaring innenfor miljø- og klimaområdet, og har jobbet både nasjonalt og internasjonalt med utvikling av verktøy og metoder for å innføre miljøledelse.

– Miljøfyrtårn-sertifiseringen handler mye om å ta vare på avfall, verneutstyr og kjemikalier. Alt dette er lovpålagt, men man må kunne dokumentere rutiner og systemer.

Forbedringspotensial finnes alltid. Miljøfyrtårn går gjennom det vi kan kalle hygien i bedriften helt grunnleggende, og er en kostnadseffektiv måte å ivareta miljøet på. Bedriftens oppgave er ikke å redde verden, men å ta vare på sine lokale omgivelser. Dette tjener bedriften også penger på, for eksempel ved å ta i bruk varmepumper, sier Rune Drægri. Han legger til at Miljøfyrtårn-sertifiseringen har enda flere positive sider:

FULLVERDIG SYSTEM FOR BILBRANSJEN

– Det er kommunen som utsteder Miljøfyrtårn-sertifikat. At ordføreren kommer og står for utdelingen, understreker lokal forankring og gir identitet.

Det er i det hele tatt mye positivt knyttet til dette, og sertifiseringen er oppnåelig for alle – dette handler ikke om rakettforskning, fastslår han.

– *Hvordan har Miljøfyrtårn-prosessen utviklet seg siden starten?*

– Det har endret seg mye fra det litt enklere systemet dette startet med for mange år siden. Med revisjon av alle krav og kriterier for bilbransjen har resultatet blitt et langt mer fullverdig system som er optimalt bransjetilpasset.

ENKELT OG TILGJENGELIG

Det er heller ikke tvil om at det sto mye dårligere til i bransjen den gang enn tilfellet er i dag. Nå vet alle hva for eksempel risikoanalyse er, og dermed er også min jobb blitt mye enklere, sier han, og legger til at samarbeidet med NBF har vært avgjørende for å lykkes.

– Dette hadde ikke vært mulig uten en så sentral og kompetent samarbeidspartner, som tidlig så at dette var både nyttig og bra, fastslår han.

Tanken om en webinar-løsningen modnet gjennom flere år med mye farting og reiser til de enkelte forhandlerne som skulle sertifiseres.

– Målet var å få dette så enkelt og lett tilgjengelig som mulig, slik at sertifisering som Miljøfyrtårn ble tilgjengelig for flere raskere.

REVOLUSJONERT MÅTEN Å JOBBE PÅ

Etter litt prøving og feiling har det endt opp med dagens løsning, som har revolusjonert sertifiseringsprosessen fullstendig. Det har rett og slett blitt et fantastisk verktøy, som selvsagt også har revolusjonert min måte å jobbe på, med topp tilgjengelighet, forteller Rune Drægri, som i fjor gjennomførte 12 – 14 webinarer i forskjellige bransjer. I 1. kvartal i år skal det gjennomføres fem.

Antall deltakere er svært fleksibelt, alt fra 2 til 20 eller 500 er mulig, og kurslederen er tilgjengelig for support 24/7 fra basen på Holmsbu i Hurum.

– Terskelen skal være lav, forklaringene skal være enkle, og kommunikasjonsformen skal være ledig og på samme

nivå. At alle jobber i litt kompliserte miljøer er selvsagt en utfordring. Kanskje nettopp derfor må man blåse i å gjøre ting komplisert; gjøre det så enkelt og tilgjengelig som mulig.

Lista må ligge riktig, og ting må gå fort fordi alt endrer seg så raskt nå. Den største utfordringen for meg er virksomheter som utsetter og utsetter, slutter Rune Drægri. ■

Bilbransjens MARKEDS- TORG

Easy-on
Hurtig-nøkkel-system

Vi kan
nøkkelmerking!

TLF: 4000 3442

Bilsalg
MATERIELL

AHB
www.ahb.no
post@ahb.no

BRUKTE BILDELER

EIN AV VESTLANDETS STØRSTE LEVERANDØRER AV BRUKTE BILDELER

**Stadig nye
biler inne til
demontering**

Sjå vår hjemmeside:
www.kaldheimsbildeler.no



**Kaldheims
Bildeler A/S**

5585 Sandeid
Tlf. 52 76 66 50

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



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

phonero

Phonero gir rabatt til medlemsbedrifter på telefonitjenester.

CARWEB

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

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

 FORSIKRING



Skreddersydd.
Veldig gode betingelser.

Kreditor

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

 **KREDITOR FORENINGEN**

Kreditorforeningen gir gratis medlemskap og gunstige vilkår for inkassotjenester.

STANLEY Security

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



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


AXACTOR

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



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

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

 NHO i samarbeid med  storebrand



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

Haavind

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

ECC ONLINE

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

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



**NORGES
BILBRANSJEFORBUND**

www.nbf.no

FORBUNDSSTYRET

STYRELEDER: **BIRGER SKJELLVIK**

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

NESTLEDER: **TORGEIR HALVORSEN**

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

FRANK MARTINSEN

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

KRISTIAN BORGE SEDAHL

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

GEIR HOLUM

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

SVEIN ARILD JOHNSGÅRD

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

FRODE NETELAND

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

WALDEMAR ANDRE CHRISTENSEN

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

STEN MAGNE ANDREASSEN

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

LOKALFORENINGENES KONTAKTPERSONER

AUST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

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

BERGEN OG OMEGN

BILBRANSJEFORENING:

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

BUSKERUD BILBRANSJEFORENING:

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

FINNMARK BILBRANSJEFORENING:

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

GUDBRANDSDAL BILBRANSJEFORENING:

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

HEDMARK BILBRANSJEFORENING:

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

HELGELAND BILBRANSJEFORENING:

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

NORDMØRE OG ROMSDAL BILBRANSJEFORENING:

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

NORD-ROGALAND

BILBRANSJEFORENING:

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

NORDRE NORDLAND

BILBRANSJEFORENING:

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

OSLO OG AKERSHUS

BILBRANSJEFORENING:

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

ROGALAND BILBRANSJEFORENING:

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

SOGN OG FJORDANE BILBRANSJEFORENING:

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

SUNNMØRE BILBRANSJEFORENING:

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

TELEMARK BILBRANSJEFORENING:

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

TROMS BILBRANSJEFORENING:

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

TRØNDELAG BILBRANSJEFORENING:

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

VEST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

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

VESTFOLD BILBRANSJEFORENING:

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

VESTOPPLAND BILBRANSJEFORENING:

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

ØSTFOLD BILBRANSJEFORENING:

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

VÅR EKSPERTISE – DIN RESSURS

Ta kontakt når du trenger det!



LEDER



**STIG
MORTEN
NILSEN**

Adm. direktør
☎ 911 77 890

✉ stig.morten.nilsen@nbf.no

Generelle spørsmål, bransjesaker, næringspolitikk og samfunnskontakt

KOMMUNIKASJON, POLITIKK OG REKRUTTERING



**EGIL
STEINSLAND**

Avdelingsleder
☎ 994 85 268

✉ egil.steinsland@nbf.no

Media, myndighetskontakt, bladet Bilbransjen og medlemsinfo



**VIDAR HALBY
STRANDE**

Fagsjef rekruttering og kompetanse
☎ 908 39 383

✉ vidar.strande@nbf.no

Rekruttering, fagopplæring og kompetanse



**OLA
KVISGAARD**

Myndighetsrådgiver
☎ 454 76 770

✉ ola.kvisgaard@nbf.no

Politikk, myndighetskontakt, kompetanse

JURIDISKE SPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**HENRIK O.
MELSON**

Advokat
Leder jur. avd.
☎ 982 23 812

✉ henrik.melsom@nbf.no

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



**HANS TORE
HAGLAND**

Advokat
Forhandlingsjef
☎ 930 32 593

✉ hans.tore.hagland@nbf.no

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



**LINE
MARIE
DOLLES**

Advokat
☎ 951 08 878

✉ line.dolles@nbf.no

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



**MARICA
GILHUUS-
MOE**

Advokat
☎ 916 33 375

✉ marica.gilhuus-moe@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett, kundetvister salg og verksted, kurs forbrukerrett



**ANNA
ELISABETH
NORDBØ**

Advokat
☎ 906 31 980

✉ anna.e.nordbo@nbf.no

Næringsjus og forbrukerrett, kundetvister salg og verksted, kurs forbrukerrett

BRANSJESPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**TOR
SIMONSEN**

Avdelingsleder
☎ 982 23 823

✉ tor.simonsen@nbf.no

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



**HEIDI
CHR. LUND**

HMS- og kvalitetsjef
☎ 926 52 464

✉ heidi.lund@nbf.no

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



**KNUT MARTIN
BREIVIK**

Fagsjef forhandler- og verksteddrift
☎ 915 46 120

✉ knut.martin.breivik@nbf.no

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



**TORE
RYLANDER**

Fagsjef bilsalg og digitale flater
☎ 918 68 830

✉ tore.rylander@nbf.no

Alle oppgaver knyttet til bilsalg og digitale flater



**ASBJØRG
HARSTAD
ANTONSEN**

Annonseansvarlig
☎ 982 23 813

✉ asbjorg.harstad.antonsen@nbf.no

Annonsealg bladet Bilbransjen

ØKONOMI, MARKED OG MEDLEMSHÅNDTERING



**ERIK
RAMELOW
LILLEJORD**

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

Økonomi og administrasjon, markedsføring og medlemsinformasjon



**INGRID
MEDLAND**

Salg- og markedsansvarlig
☎ 976 58 689
✉ ingrid.medland@nbf.no

Markedsføring, medlemskommunikasjon og salg, verving, web, nyhetsbrev



**MARINA
MARCUSSEN**

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

Medlemskap, kontingent, medlemsinformasjon



**KITTY
STORSVEEN**

Medlemskonsulent
☎ 982 23 817
✉ kitty.storsveen@nbf.no

Medlemskap, arrangementer, servicemateriell



POSTADRESSE

Norges Bilbransjeforbund, Postboks 5486 Majorstuen, 0305 Oslo

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

www.nbf.no

BESØKSADRESSE

Norges Bilbransjeforbund, Middelthunsgate 27, 0368 Oslo

FAKTURAADRESSE

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



Bare *vi* arbeider for forhandlerne og verkstedene

Norges Bilbransjeforbund jobber med all vår bredde
og kompetanse til beste for hele bilbransjen.

Vi takker våre medlemmer for at de gjør det mulig.

(det burde egentlig alle ikke-medlemmer også gjøre ;-)



NORGES
BILBRANSJEFORBUND

www.nbf.no

CTR[®] 9

Vi tar verkstedseffektivitet på alvor!



Automatiske innstillinger
av stålkaliteter

Sveiselogg for
registrering og
dokumentasjon av
sveisejobber

«Ergo-grip»-håndtak som
kan roteres 355 grader

Fleksibel, teleskopisk -
støttearm for bedre
rekkevidde

FOR MER INFO SE: www.car-o-liner.com/product/ctr9

Kontakt oss gjerne for mer informasjon:
+47 33 43 02 70 info@car-o-liner.no

CAR-O-LINER[®]