

Bilbransjen

NORGES BILBRANSJEFORBUND

BILBRANSJENS EGET FAGBLAD - 90. ÅRGANG

NR 02-2019

TEMA: FORHANDLER- OG VERKSTEDDRIFT

Er du klar for elbil- bølgen?

SIDE 26

NBFs ÅRSKONFERANSE 29. APRIL:
**HVEM OVERLEVER DET GRØNNE
SKIFTET I BILBRANSJEN?** SIDE 10

NEDGANG I ANTALL SØKERE:
**GJØR VI DET SOM
ER NØDVENDIG?** SIDE 42

**nokian®
TYRES**



DET ER EN NYDELIG REISE

NOKIAN HAKKA® SOMMERDEKK FOR NORDISKE SOMRE

Nokian Hakka® SUV-sommerdekk er utviklet for nordiske somre.
Vær trygg på både solfylte og regnfulle dager. Ro i sjela under alle forhold.
Les mer om vårt omfattende utvalg av sommerdekk på nokiantyres.no





INNHold

02/19

- 6 Nyheter
- 10 NBFs årskonferanse 2019
- 12 Elbilnytenking for haldenserne
- 14 Passat nr. 30 millioner
- 16 Fra melketransport til brannbiler
- 18 Skade og lakk i nytt, topp moderne anlegg
- 22 Moderne lakkteknologi

TEMA: **FORHANDLER- OG VERKSTEDDRIFT**

- 26 Tilpasning til en elektrisk hverdag
- 28 Utradisjonelt samarbeid gir resultater
- 30 Dekkhotell gir mye ekstra omsetning
- 32 Skoda holder koken fossilt - og nå kommer elbilene
- 34 - Dekke fleres behov med færre ressurser

HMS:

- 38 Falsk kjølegass til A/C kan skape store problemer

OPPLÆRING OG UTDANNING:

- 40 Gode erfaringer med uformelt jentennettverk
- 42 Nedgang i antall søkere. Gjør vi det som er nødvendig?
- 43 Offensivt opplæringskontor gir «trøkk» i rekrutteringen
- 44 La oss prate bransjen opp

JUS:

- 46 De vanskelige periodiske feilene

46

JUS: DE VANSKELIGE PERIODISKE FEILENE



42

GODE ERFARINGER MED UFORMELT JENTENETTVERK

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

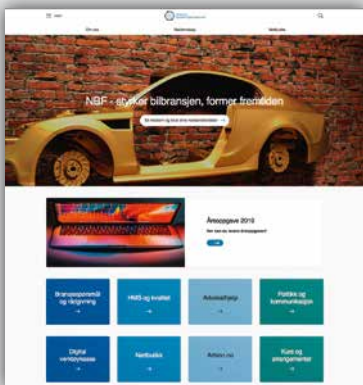
FORSIDEFOTO

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**

Hvem overlever?

Vi stiller spørsmålet på vår årskonferanse. Det betyr ikke at vi mener at blodet vil renne i bilbransjen – men det er et signal på at vi tror verksteder og forhandlere må drives annerledes for å få resultater.

Et av de tydeligste tegnene ser vi med konsolideringen. De store blir større. Samtidig ser vi et økende «klasseskille» i bilbransjen. De med modeller som fenger, ofte de med ledning, har det langt enklere enn de som ikke har det. Og mange vurderer nok om de bør selge bedriften sin, og andre om de bør kjøpe andre bedrifter.

Nybilsalget har allerede gått igjennom en voldsom endring. I skrivende stund er opp mot 60 prosent av nybilsalget elektriske eller plug in. Bruktbilmarkedet er under press, og vi ser at store aktører tar store avsetninger for å håndtere fremtidige tap.

Og, vi vet, at elektriske biler vil generere mindre inntekter i servicemarkedet. Alle forretningsområder vil komme under press, og derfor kaller vi konferansen «Survival of...», og stiller spørsmål om det er de heldige, de smarte eller de grønne som overlever. Svarene vi får er nok ikke entydige.

Kompetanse er en forutsetning for å overleve. Har du ikke flinke fagfolk, blir det vanskelig å levere resultater. Primær-søkertallene til bilfagene er derfor ikke hyggelig lesning. Det eksisterer likevel lyspunkter. Deriblant i Trondheim. Helt motstrøms så klarer trønderne å ha rekordsøkning. Tydeligvis jobbes det bra i trønderhovedstaden, dette må resten av landet lære av.

Tidene endrer seg med en voldsom fart. For oss er det en viktig oppgave å bidra til å sikre så gode rammebetingelser som mulig for bransjen. Vi er derfor svært fornøyde med at regjeringserklæringen slår fast at avgiftene ikke skal økes for de fossile bilene – andre deler av politikken er vi mindre fornøyde med. Det er også en viktig oppgave å bidra til å øke kompetansen i bilbransjen, og derfor arrangerer vi blant annet konferanser som Årskonferansen.

Stig Morten

LEDER
02/19



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



Feil lading av elbilen kan resultere i overbelastning av strømkretser som ikke er dimensjonert for langvarig lading - og brann kan bli følgen.

Gratis kurs om ladeinformasjon til elbilkjøpere

Med raskt stigende antall elbiler er temaet trygg lading mer aktuelt enn noen gang. Dessverre mangler det ikke på eksempler på det motsatte – med elbillading som er stikk i strid med alle lover og regler. Mange uheldige tilfeller kunne vært unngått dersom elbilkjøperen hadde fått skikkelig informasjon da han eller hun hentet bilen.

Med bakgrunn i litt for dårlig, eller feil, informasjon til kunder som kjøper elbil, har Infratek Elsikkerhet utviklet et 2-timers gratis kurs om dette for alle som selger elbiler i området til Hafslund nett. Infratek gjør også myndighetskontroller av elektriske anlegg for Hafslund nett i 35 kommuner i Oslo, Akershus og Østfold.

I første omgang har man gjennomført en serie kurs for forhandlere i Østfold-byene.

– Hovedhensikten med kurset er å gi bilselgere mer forståelse for hva som er riktig informasjon til en kjøper av en elbil når det gjelder ladingen av denne bilen. Dette kan handle om alt fra å gi råd om å kontakte en registrert installatør for at han skal gi kunden råd, til å unngå at det blir gitt feil eller til dels farlig informasjon, sier avdelingsleder Johny Guldager i Infratek Elsikkerhet til Bilbransjen.

– *Hvordan var deltakelsen i Østfold-byene?*

– Det ble gjennomført ni kurs, og det var ca. 145 deltagere til sammen.

– *Kan det sies noe om hva som har utløst behov for slike kurs?*

– Vi opplever når vi er ute på tilsyn på

DETTE ER TEMAER SOM BLIR TATT OPP I KURSENE:

1. Lovlig eller ulovlig lading
2. Økning av elbiler
3. Behov for offentlige ladestasjoner
4. Kostnader ved offentlig/privat lading
5. Ladebehov og tid ved forskjellige batteripakker
6. Litt om typer ladere
7. Høyere strømforbruk kan føre til endret bruksmønster
8. Hva sier myndighetene om elbillading.

vegne av Det Lokale Eltilsyn at mange kunder som har kjøpt seg ny elbil har fått feil eller ingen informasjon fra bilselger.

Vi ser også at mange kunder har et elektrisk anlegg som ikke er tilpasset for elektrisk lading, og bransjen opplever da også flere branntilløp.

Mange brukere velger å lade sin elbil på eksisterende elektrisk anlegg, og på en vanlig stikkontaktkurs. Slike kurser mangler ofte beskyttelse mot overbelastning, overspenning og jordfeil.

– *Hva slags tilbakemeldinger har dere fått?*

– Vi har bare fått positive tilbakemeldinger på kursene, og at det har vært nyttig for bilbransjen å få slik informasjon. De som selger bil, vil etter et slikt kurs kunne ha tillegnet seg mer riktig informasjon som de kan gi videre til bilkjøperen, sier Johny Guldager. Han forteller at på kursene i Østfold var det Tommy Skauen, adm. direktør i Infratek Elsikkerhet, som var kursleder. I planlagte nye kurs vil det være flere kursholdere, blant andre Johny Guldager.

NY DIGITAL PLATTFORM FOR HÅNDVERKERE OG SERVICEFOLK

Sortimo presenterer nå en ny digital plattform som heter mySortimo. Plattformen gjør det enklere for håndverkere å holde en tett dialog med Sortimo og skreddersy komplette løsninger – på ett og samme sted.

Når man bruker varebilen som både kontor og verksted er det gull verdt med effektive og raske prosesser. Den nye digitale plattformen gir frie tøyler til å designe varebilen slik man vil, og dette gjelder uansett om det handler om gulv, hyllesystem eller dekor til bilen.

Den nye plattformen er enkel å bruke, og ble presentert første gang på IAA i Hannover i fjor høst. Enkelt sagt handler det om en digital plattform som gjør at Sortimo kan videreutvikle et profesjonelt samspill med kundene, og tilby løsninger på flere områder.

– mySortimo tilbyr et bredt spekter av innovative løsninger som kan revolusjonere håndverkerens daglige arbeid. Dette er prikken over i-en. Når man i forveien har en stresset hverdag med mye på agendaen, skal det være enkelt å designe bilen smart, sier Country Manager for Sortimo Norge, Ole-Andreas Pettersen.

– Plattformen mySortimo er enkel og oversiktlig – og skal bidra til å gjøre hverdagen til håndverkeren mer effektiv. Kundens prosesser og arbeidsrutiner er i fokus, og her kan håndverkere, industri- og logistikkvirksomheter se frem til et digitalt univers der de kan skape personlige og skreddersydde løsninger og tilbud.



Med mySortimo åpner det seg mange muligheter til å designe varebilen slik man vil – fra hyllesystemer til dekor.



**Bruktbilen i det grønne skiftet – hva er de viktigste fokusområdene nå?
Bruktbilkundene og bruktbilmarkedet er i endring, hvilke krav stiller det til deg som leder?
Gjelder fortsatt gamle prinsipper i bruktbilprosessen,
eller er det på tide å ta nye grep?**

Bruktbilkonferansen

29.-30. Oktober

**EarlyBird
- best pris nå!**



Norges største fagkonferanse for bil og den viktigste møteplassen for bransjefolk i 2019.
Clarion Oslo Airport Hotel Gardermoen.

www.bruktbilkonferansen.no



INN I NY NISJE MED JÅLEBUKKEN FRA MAN

B&T Logistikk på Biri mellom Gjøvik og Lillehammer tok rett før nyttår i bruk en ny MAN TGX 26.500 med krokloft fra Palfinger. Dette er selskapets fjerde MAN, og den første krokloftbilen.

Alle bilene hos B&T Logistikk har fått egne navn, og den nye bilen heter Jålebukken.

– Det som er mest spesielt med bilen,

er at den har manuell girkasse. Dette er så uvanlig i dag at selgeren, Bjørn Enger på Rudshøgda, fikk spørsmål fra fabrikkens om bilen var spesifisert feil. Men det er rett og slett jeg som vil ha det slik på den bilen jeg kjører selv.

Jeg synes MAN-løsningen med ComfortShift fungerer utmerket når man har fokus

på riktig bruk, sier Kjetil Tovsrud. Han er en av to eiere i selskapet, er bilansvarlig og i tillegg fast sjåfør på den nye bilen.

Bilen har D26-motor på 500 hk, selv om MAN i dag kan levere motoreffekter helt opptil 640 hk, og den har det mellomhøye XLX-førerhuset.



Jaguaren er løs i Haugesund

Kverneland Bil åpner nå for salg og service av Jaguar Land Rover i Haugesund. Frem til åpningen av den ferdige nye butikken sommeren 2020, vil salg og skje i midlertidige lokaler.

– Tidspunktet har aldri vært bedre for oppstart med Jaguar Land Rover enn akkurat nå. Jaguar I- PACE er nylig blitt kåret til

Årets Bil i Norge, og snart kommer den helt nye Range Rover Evoque, som passer godt til det norske markedet, sier konserndirektør Finn Jentoft (bildet) i Kverneland Bil.

De kommende toppmoderne lokalene for Jaguar Land Rover får navnet Kverneland Bil, og vil ligge ved siden av Haugesund Auto, som er et frittstående Ford-anlegg.



NORGES STØRSTE LASTEBILKRAN

Rolf Eriksen, fra Eriksen Kranservice AS, har gjennomført første arbeidsdag i sin nye arbeidsplass. Det handler om et monster av en femakslet Scania R 730 10x4*6NB med CR20H hytte, i arctic silver og med V8-design interiørpakke, levert av Norsk Scania Oslo.

For å oppnå vektberregning på 41 tonn med generell dispensasjon, landet Rolf og Scania selger på et 10x4*6 chassis. For å oppfylle kravene til dispensasjonen ble det søkt S-ordre om flytting av siste aksel ca. 500mm bakover, for å tilfredsstille en akselavstand over 7.81 m. Avstanden ble da 7,90m.

På denne måten ble akselgruppene delt

opp slik at vektene for hver aksel ble som følger: 1+1+boggi+1, istedenfor 1+1+tridem – som bla. ville ført til en mindre smidig bil.

Rolf er meget fornøyd med den nye bilen, som for øvrig er finansiert og forsikret gjennom Scania Finans:

– Jeg setter pris på den personlige kontakten med Scania Finans og verkstedet. Kommunikasjonen går lett, man blir sett, og det er som å komme hjem i en familie. Forsikringen er konkurransedyktig på pris, jeg valgte dermed å flytte over bil nr. 2 i tillegg.

Dette er per dags dato Norges største og eneste kran montert på lastebil på 200 tonn-meter, fra Palfinger.

AXALTA MED NY SERIE TILBEHØRSPRODUKTER

Axalta lanserer nå Audurra, en egen serie med tilbehørsprodukter. Dette er en produktportefølje som er skreddersydd for å komplementere de profesjonelle lakkprosessene både for personbiler og nyttekjøretøy. Audurra-produktene inkluderer et stort utvalg slipe-papir, maskeringstape, folie, nitrilhansker, avfettingskluter, poleringskluter, blandebeget, rørepinner og lakkstativer. Produktbeholdningen utvides kontinuerlig. For å styrke fleksibiliteten tilbyr Audurra to kvalitetsnivåer.



**PICKUP
-PRO**

- SPESIALISTEN -

Norges bredeste utvalg
av utstyr til pickup!

www.pickup-pro.no





„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 forhandlerens 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

Den heldige? Den smarte? Den grønne?

Ja, hvem overlever det grønne skiftet i bilbransjen?

NBFs årskonferanse går av stabelen 29. april. Tema er overlevelse, fordi omstillingstakten og endringene i bilbransjen går så raskt og så fort at for mange handler hverdagen om å overleve.



På årskonferansen snakker vi om omstilling, bruktbil og politikk. Som vanlig er det erfarne bransjefolk som deler av sine erfaringer.

RSA hadde ingen dieselmotorer når det «bare» ble solgt diesel, og de har ingen hel- eller delvis- elektriske biler i dag. Det minner om motvind fra alle retninger, noen vil kalle det «uflaks». Likevel leverer RSA år etter år ok resultater. **Rune Hegstad, direktør RSA detalj**, kommer på konferansen hva som er viktig for å få det til. Han skal snakke om å gjøre det enkelt, og at de lager elbil i Kina. RSA har startet import av den elektriske varebilen Maxus, og kanskje kommer det mer. Hvordan RSA tenker om omstilling får du vite mer om på NBFs årskonferanse.

Mange vil hevde at det grønne skiftet ikke har den samme umiddelbare virkning på de frie verkstedene. Men det betydelig reduserte vedlikeholds- og delebehovet som elektriske biler representerer vil ha konsekvenser også for de frie verkstedene.

Digitaliseringen og endret kompetansebehov vil også medføre behov for omstilling. **Georg Nygaard, daglig leder i Meca**, vil fortelle om hvordan de ser for seg servicemarkedet fremover.

Matti Pörhö er eier og leder av en av Finlands største forhandlere av VW-merkene. I tillegg er han president i den europeiske VW Audi merkeforhandlerforeningen. Han har derfor vært helt sentral i forhandlingene om nye kontrakter som regulerer forholdet mellom forhandler og fabrikk. Hvordan tilrettelegger kontraktene for omstillingene som er nødvendig?

Del to handler om bruktbil. **Kommersiell direktør Tore Nilsen Breen i Møller Bil** vil fortelle om hva de tror et bilmarked i balanse vil kreve. DN har allerede rapportert om Møllers negative syn på bruktbilmarkedet fremover, men er dette hele sannheten? **Arvid Sulland, eier og administrerende direktør i Sulland gruppen**, vil snakke om mulighetene i fremtidens bruktbilmarked – det er fortsatt mulig å tjene penger. Uansett, smartness er en forutsetning for å lykkes.

Siste og tredje del handler om politikk. Er bilen en samfunnsfiende, eller en forutsetning for mobilitet og vekst? Dette spørsmålet utfordrer vi **sentrale stortingspolitikere** på. Vi utfordrer dem også på bilene som allerede er på veien – hva med bruktbilen? Det siste er ikke et spørsmål som ofte besvares.

Avslutningsvis vil **administrerende direktør i NHO Ole Erik Almlid** bidra med sine refleksjoner på fremtiden. Kanskje han kan svare på om det er den heldige, den smarte eller den grønne som vinner?



NBFs ÅRS- KONFERANSE

NÆRINGSLIVETS HUS, OSLO, 29. APRIL

Vi får din forretning til å rulle!



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

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

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



SHOP ONLINE
DØGNET RUNDT

Bestill logg inn på www.ndi.no

Ring vårt ordrekontor i dag!

Telefon: 69 83 34 10



www.ndi.no

NDI

Elbilnytenkning for haldenserne

Halden kommune og Smart City Halden lanserte nylig et nytenkende mobilitetsprosjekt som skal redusere kommunens CO₂-utslipp, og i tillegg utjevne sosiale forskjeller. Totalt er 20 elbiler stilt til disposisjon for kommuneansatte og innbyggere.

Halden kommune leier 20 elbiler mellom 08.00 og 16.00 fem dager i uken til kommunens ansatte for jobbreiser. I tillegg kan ansatte, innbyggere og turister leie elbilene på kveldstid og i helgene.

Som en del av prosjektet er det også opprettet en utlansordning for elsykler til ansatte.

Martin Vik er leder for kommunikasjon og digitalisering i Halden kommune, og leder mobilitetsprosjektet. Han forteller om formålet med prosjektet:

– Vi ønsker å gjøre byen attraktiv for Haldens innbyggere, og tiltrukke oss flere folk.

For å oppnå dette, vil vi legge til rette for klimavennlige tiltak som sikrer innbyggernes mobile behov, samtidig som vi begrenser antall biler til sentrum.

Vi vil motivere og engasjere både kommunalt ansatte og innbyggere til å ta i bruk mer miljøvennlige mobilitetsløsninger. Prosjektet skal også tilrettelegge for at personer med begrensede ressurser skal få tilgang til bil.

Kommunen mottok 2,375 millioner kroner i Klimasats-midler for å iverksette mobilitetsprosjektet. Ved å begrense bruk av private biler i arbeidstiden reduserer man også CO₂-utslipp.

I tillegg senker man kommunens kostnader knyttet til kjøregodtgjørelser, og tilrettelegger for innbyggere uten tilgang til – eller råd til – egen bil.

Mobilitetsprosjektet ble offisielt åpnet i slutten av januar av Paul Chaffey, statssekretær for den nyutnevnte digitaliseringsministeren Nikolai Astrup. Han fikk kjøre et par testrunder rundt Fisketorget med ordfører Thor Edquist i en av de nye elbilene.

– Halden er en av kommunene som viser veien i det grønne skiftet, sa Chaffey fra talerstolen i Rådhuset.

Innovasjonssamarbeid

Smart Innovation Norway leder det grensesprengende Horisont 2020-prosjektet INVADE, hvor man tar i bruk helt nye systemer for å endre måten energi brukes, lagres og produseres på.

Gjennom det treårige EU-prosjektet utvikles blant annet løsninger for smart lading av elbiler. Disse ladeløsningene testes ut og videreutvikles gjennom Haldens mobilitetsatsning.

Ved kommunens parkerte leie-elbiler står nyinstallerte smarte EVlink-ladestasjoner fra Schneider Electric, som er en av partnerne i INVADE, og teknisk ansvarlig og koordinator for pilotene i prosjektet.



LEIE-ELBIL PÅ LADING. Fra venstre Martin Vik (Halden kommune), Kjetil Ulving-Tufte, Kjetil Hulbach og Per Gjerløw (Schneider Electric).



GOD STEMNING PÅ RÅDHUSPLASSEN. Fra venstre Paul Chaffey, Martin Vik og Thor Edquist.

Per Gjerløw er Schneider Electrics direktør for forretningsutvikling og koordinator for EU-prosjekter. Han utdyper:

– Elbilprosjektet til Halden kommune blir en del av det vi kaller en «exploitation-pilot». Det vil si at vi benytter løsningene som er utviklet i EU-prosjektet INVADE i Halden. Løsningene kobles opp mot bilenes booking-system, og INVADEs skylningsplattform.

Gjennom denne smarte løsningen vil bilene bli ladet etter behov, til den laveste prisen – og med et minimalt CO₂-fotavtrykk.

Kjetil Ulving-Tufte, Vice President Strategy & Business Development i Schneider Electric, legger til:

– Mobilitetsprosjektet i Halden er et godt eksempel på hva EU ønsker å få til gjennom Horizon 2020-prosjektene; praktisk anvendelse av ny teknologi som fremmer utvikling av bærekraftige, energieffektive løsninger! ■

TRIOLINK ANNONSEPLATTFORM

Fremtidens digitale annonseverktøy
for bil og motor bransjen.



Markedets smarteste og effektive annonseringsløsning.

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

Kom i gang med fremtidens annonseringsløsning.

For mer informasjon kontakt:

Magne Antonsen

Telefon: +47 970 04 801

E-post: magne@triolink.no

triolink 
programvare



I år vil VW levere Passat nr. 30 mil

Volkswagen Passat ble lansert i 1973. Hittil er denne modellen produsert i langt over 29 millioner eksemplarer. I år vil den, i sin åttende generasjon, komme i helt ny utgave, og den vil bli først i sitt segment til å passere 30-millionersmerket.

Allerede i 1974 plasserte VW Passat seg på en sterk 4. plass på den norske registreringsstatistikken, og senere har den blitt en av Volkswagens mest solgte modeller gjennom tidene.

Fra starten i 1973 kom Passat som kombikupé med to eller fire dører og stor bakluke. Året etter var stasjonsvognen Variant på plass, og salget nådde stadig nye høyder.

Den første Passat-modellen var 4,19 m lang. Dette er litt kortere enn dagens VW T-Roc – og veldig mye kortere enn dagens Passat, som nå har en lengde på ca. 4,89 m! Forskjellen i bredde er nesten enda mer merkbar: 1973-modellen var 1,60 m bred, mens Passat i dag måler gode 1,83 m i bredden. Og mens dagens Passat stasjonsvogn veier fra 1504 kg og oppover, var egenvekten på 1973-utgaven av VW Passat TS beskjedne 860 kilo, altså bare godt og vel halvparten av egenvekten på dagens modell!

Likevel ble VW Passat også den gangen regnet som en relativt stor bil med god innvendig plass, på samme måte som den i dag er en av de rommeligste og mest populære familiebilene på markedet.

I månedene etter lanseringen testet jeg flere forskjellige Passat-modeller i Alle Menns Blad, og jeg ser at ikke minst toppmodellen Passat TS gjorde inntrykk:

«TS er betegnelsen på «storebror» i VWs Passat-serie, og HVILKEN storebror! Den har alt det beste fra seriens øvrige modeller, og dessuten dette lille ekstra som stiller den en klasse over,» innledet jeg, og oppsummerte raskt følgende:

«Et svært velproporsjonert og harmonisk karosseri, pent – uten å være prangende. En motor som også påkaller atskillige superlativer. Bremsesystem og girboks vel avpasset til ressursene. Nyheten med negativ sleperadius, og endelig: Et interiør som utmerker seg med god finish og hensiktsmessig utforming og utstyr,» fastslo jeg med bred penn.

TS-modellen skilte seg ellers ut med aluminiumfelger, som absolutt ikke var vanlig den gangen, og doble halogenlykter med lyktespyleranlegg. Innvendig hadde bilen lærtrukket GT-ratt, omdreiningsteller(!), og konsoll med ur, voltmeter og oljetrykkmåler. Motoren leverte på sitt beste 85 hk, 10 hk mer enn LS, og så hadde bilen noe så avansert som bremskraftregulator!

Kjøreopplevelsen min må åpenbart ha vært svært god, tyder artikkelen i Alle Menns Blad nr. 22 i 1974 på:

«Under panseret finner man den primære årsak til at Passat TS er en uhyre kvikk og morsom bil å kjøre. Motoren på 85 hk DIN – fire sylindre i rekke med et volum på 1,5 liter – gir en akselerasjon fra 0 til 100 km/t på ca. 12,5 sekunder, og en oppgitt maksimalhastighet på ca. 170 km/t. Det burde rekke langt for de fleste,» mente jeg.

Motoren fikk dessuten ros for stor fleksibilitet, lavt bensinforbruk og lange serviceintervaller, med oljeskift hver 7.500

Slik var
den første
generasjonen:



lioner



NOEN NØKKELTALL FOR UR-PASSATEN I TS-UTGAVE:

Motor: 1,5 liter, 85 hk. DIN. Maks dreiemoment ca. 120 Nm
v/4.000 omdreininger

Drivverk: Forhjulsdriфт. 4-trinns manuell girkasse.

Choke: Automatisk

Bensin: Minst 98 oktan

Dekk/dimensjon: Radial/165/70 SR 13

Lengde x bredde x høyde: 4,19 x 1,60 x 1,36 m

Egenvekt/tillatt totalvekt: 860/1.310 kg

Bagasjerom: 490 l

Bensinforbruk, bytrafikk/landevei: 1.05/0,70 l/mil.



km. eller minst en gang årlig.

Bak rattet opplevde jeg Passat TS som «en uvanlig lettmanøvrert bil, som er noe av det desidert smidigste jeg i det hele tatt har beveget meg omkring med. Den tar en rask vike-manøver helt overbevisende, og den har akselerasjonsressurser langt utover det alminnelige.

Passat TS er en bil det er fristende å presse en smule – når omstendighetene for øvrig tillater dette.

Selvsagt bidrar den negative sleperadiusen til å gi disse gode kjøreegenskapene. Kort sagt går denne nyheten ut på at bilen holder seg stabil selv om det skulle oppstå stor forskjell mellom rullestanden på forhjulene og virksamheten av bremsene,» fortalte jeg.

Totalinntrykket var overveiende positivt, «meget godt», og jeg fremholdt økonomien som et av bilens store fortrinn, «selv om den absolutt ikke kan sies å være rimelig i innkjøp. For egentlig må man legge ganske mye penger på bordet for å få navnet i vognkortet. I dette tilfellet, våren 1974, kostet en VW Passat TS i Oslo ca. kr. 45.940,-

Og sikkerhet, da! Her fikk man med både støtabsorberende front og hekk, nakkeputer som forlengelse av seteryggen. 3-punkts sikkerhetsseleer av snelletype. støtettergivende rattstamme, god polstring(!), god oversikt fra fører sete (!!), laminert glass i frontruten, sikkerhetslåser, blendfritt speil som gir etter ved støt og negativ sleperadius.

Så kom ikke her!

Men litt har det jo skjedd på disse 45 årene... ■



FRA MELKETRANSPORT TIL BRANNBILER

*Dette er den første
brannbilen Hans Ivar
Slåttøy Transport AS
bygger på et nytt MAN
TGM-chassis med
mannskaps-førerhus.
Bilen skal til øy-
kommunen Vega.*

Lokalt er det godt kjent, men folk flest er nok ikke klar over at på Sømna, knappe fire mil sør for Brønnøysund, bygges det rimelige og gode brannbiler, godt tilpasset trange kommunebudsjetter. Nå har selskapet også begynt å bygge brannbiler på nye MAN-chassiser.

Selskapet som bygger brannbilene, Hans Ivar Slåttøy Transport (HIST), er mest kjent for noe helt annet, nemlig melketransport. HIST er faktisk landets største private melketransportør innenfor Tine-systemet.

Nettopp melketransporten er et viktig element når det gjelder produksjonen av brannbiler. Selskapet har vært trofast MAN-kunde helt siden 1984.

Prisgunstig løsning

– Det begynte så smått i 2001, forteller Hans Ivar Slåttøy.
– En melketank lever sitt første liv på i gjennomsnitt 2,5 biler. Da er ikke tanken egnet for melk lenger, men det er fortsatt mye tank igjen.

Etter hvert som tankbilene ble tatt ut av drift, hadde vi en utfordring i å få særlig mye betalt for fullt ut brukbare tanker, samtidig som vi også satt igjen med brukte chassis som det ikke finnes så mange anvendelsesmuligheter for.

Da fikk vi ideen om at vi skulle prøve å bygge om melketankbiler til branntankbiler, og den første hadde vi klar i 2001. Den gikk til Sømna kommune, som var godt fornøyd med å få en fullt ut brukbar brannbil til en rimelig pris, forteller Slåttøy.

Og dermed var man i gang. Brann og redningsetatene rundt om i kommunene kjenner godt til sine kolleger i andre kommuner, og jungeltelegrafene går. Felles for mange kommuner er dårlig råd, men brannbiler må de ha for nødvendig beredskap.

De første tjue er bestilt

En brannbil skal i prinsippet gå minst mulig, og ideelt sett ikke i det hele tatt.

Et brukt chassis med en brukt melketank, som selvsagt får sin nødvendige ombygging og overhaling, blir dermed en prisgunstig branntankbil i mange år etter at den ikke lenger egner seg for transport av melk.

– Til nå har vi landet bestilling nummer 21, men ikke alle er levert, forteller Helge Stolpnes, som jobber mest med påbyggoppgavene hos HIST. Han har blant annet en fortid hos Landteknikk Fabrikker, som i dag heter Scala Fabrikkk, og er en betydelig leverandør av både transporttanker og stasjonære tanker.

Tenker på bilens neste liv

HIST har for øvrig kjøpt mange tankpåbygg hos Scala, og selskapene har et godt samarbeid.

– Vi har opparbeidet oss gode kunnskaper og lang erfaring med brannbiler, og i dag kan vi klare å levere det meste, ikke bare tankbrannbiler. Vi har blant annet også levert både vannkanoner og skumanlegg, forteller Stolpnes.

– Vi har nå så lang erfaring med branntankbiler at vi faktisk tenker litt i den retning når vi anskaffer nye melketankbiler, forteller Slåttøy.

– Noen av melkebilvariantene vi kjøper, vil kunne egne seg som brannbiler om et antall år, og da prøver vi å tenke utstyr som er nødvendig i bilens neste liv, og som kanskje er praktisk å få levert på chassiset når det er nytt.

Nye brannbiler på MAN-chassis

– Med den etterspørselen vi har etter hvert, er det ikke bestandig vi har nok egne brukte chassis, forteller Slåttøy.

– Derfor har vi begynt å kjøpe inn velegnede chassis fra andre.

Det aller nyeste hos HIST, er at selskapet nå har begynt å levere nye brannbiler på MAN chassis.

Den første blir nå bygd på et MAN TGM-chassis med dobbeltkabiner. Påbygget er riktignok brukt, men er fortsatt i god stand, og vil i tillegg få en oppgradering med tidsmessig utstyr.

Det er Vega kommune som skal ha denne brannbilen, og øykommunen får dermed en ny mannskapsbil med alt av utstyr for brann og redningstjeneste til en gunstig pris.

Også Gauldal brann- og redningsvesen skal ha en ny TGM med dobbeltkabiner, og dette kjøretøyet får også nytt påbygg.

– MAN TGM egner seg ypperlig som basis for en moderne brann- og redningsbil, sier Stolpnes.

Lett chassis = stor nyttelast

– Chassiset er smalt, og dermed velegnet for en mellomstor brannbil som skal operere på trange steder. Videre har man muligheten til å velge mellom bakhjulsdrift og allhjuldrift, og dobbeltkabineren trenger man ikke gjøre så mye med for at den skal være velegnet til brann- og redningsbruk.

Dessuten er chassiset relativt lett, slik at man får stor nyttelast. Vi er veldig fleksible, og kan stort sett klare å levere alt brannbilkundene våre vil ha.



Hans Ivar Slåttøy foran en tidligere MAN TGS melketankbil som er blitt ombygd til branntankbil og er i tjeneste hos Sømna Brannvesen.



Helge Stolpnes ved en brukt melketank som nå får et nytt liv på en branntankbil. – En tre-roms melketank er noen ganger for stor for en brannbil, så da bygger vi gjerne inn et skap i den midtre tanken, sier han.

Eget tungbilverksted

HIST er selvsagt godkjent som påbyggverksted, og kan også ta på seg andre påbyggoppgaver.

– I praksis er det tank vi har størst kompetanse på og kapasitet til å ta oss av, sier Slåttøy.

– Men det begrenser seg ikke til branntankbiler. Vi har også oppdrag med overflytting av tanker fra ett chassis til et annet. En melketank skal gjerne holde på to eller tre biler, og dette gir oss en del overflyttingsjobber. Vi opplever stadig oftere spennende forespørsler når det gjelder tank, avslutter Slåttøy.

Påbyggervirksomheten hos HIST sysselsetter normalt tre personer. Selskapet har også eget tungbilverksted, og mekanikere derfra kan om nødvendig hjelpe til med påbygg. ■

SKADE OG LAKK I NYTT, TOPP MODERNE ANLEGG



Det er foretatt store investeringer i skade- og lakkbransjen de siste årene. I november 2018 tok Skade og Lakk i Fredrikstad i bruk sitt nye anlegg. Vi har besøkt bedriften og ble imponert over anlegget.

AV **BJØRN G. LARSEN**

– Vi startet opp Skade og Lakk her i Fredrikstad i november 2000. Nøyaktig 18 år senere, i november i fjor, flyttet vi inn i dette nye anlegget, forteller Trond Furuli, daglig leder hos Skade og Lakk AS.

– Da vi startet var vi 13 ansatte, i dag er vi 38. Behovet for større plass var påtrengende. Det gamle anlegget var dimensjonert for et vesentlig mindre antall ansatte.

Etter hvert som omsetningen vokste økte også antall medarbeidere. Dessuten hadde vi et problem med parkeringsplasser på det gamle anlegget. Her er det rikelig med plass, også til parkering.

Tre eiere

Som så mange andre bilskadesentere eies Skade og Lakk av lokale bilforhandlere. Bilbutikk1, Bertel O Steen Østfold og Dahles Auto eier hver en tredjedel av virksomheten.



Det nye bygget til Skade og Lakk Fredrikstad.



Trond Furuli, daglig leder hos Skade og Lakk AS

Dette betyr at Skade og Lakk arbeider med så godt som alle bilmerker på markedet. Samlet er eierne forhandlere av 12 – 13 forskjellige bilmerker.

– Det at vi jobber med så mange forskjellige bilmerker byr på mange utfordringer, fortsetter Furuli.

– Vi må ha kunnskap om riktige reparasjonsmetoder for alle bilmerkene. Det betyr at de ansatte stadig må tilegne seg ny kunnskap. De bilene vi har reparert skal være like sikre som da de var nye.

Planlegging av anlegget tok tid

– Det tok tre år fra første skisse av bygget ble tegnet til vi kunne flytte inn. På grunn av usikkerhet med jernbaneutbygging i området ble byggeprosessen en del forsinket. Først etter at planen ble justert noen ganger ga Jernbaneverket grønt lys for bygging.

Vi brukte mye tid på planlegging. Selv tror jeg faktisk at jeg la ned ca. 1000 timer til forarbeidet med prosjektet. En del krav skulle oppfylles, og vi ønsket å bygge for fremtiden.

Dessuten ønsket vi å bygge etter våre behov – ikke som mange andre gjør, kopiere et annet anlegg. Ved utforming av anlegget la vi vekt på gode arbeidsforhold og muligheten for rasjonell produksjon.

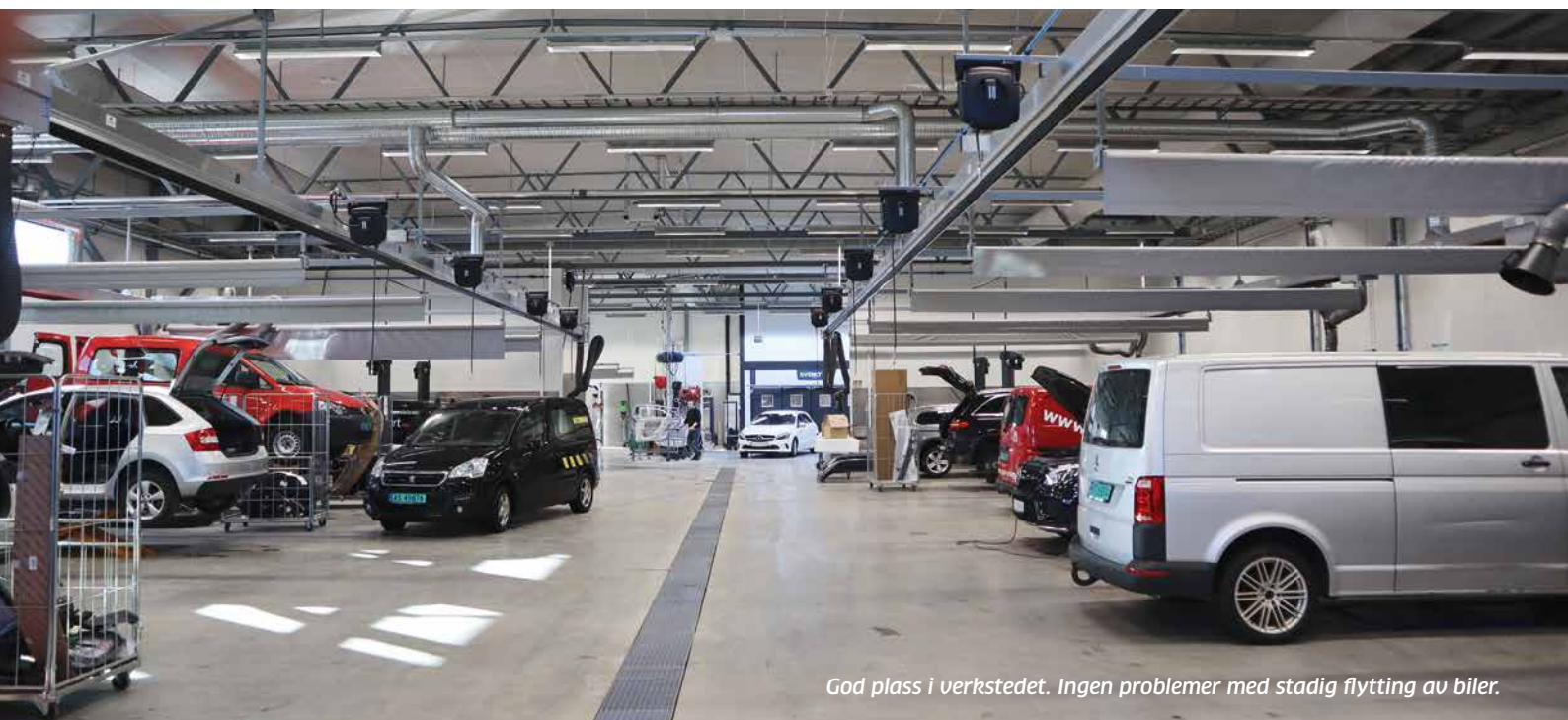
Generelt legger vi stor vekt på at de ansatte skal ha gode og sikre arbeidsforhold.

Fasadeflatene er brutt opp med røde felter og røde linjer. Dette gjør at det blir mer «liv» i bygget. På den ene siden av bygget er det en del boligbebyggelse. Derfor har vi bevisst valgt at vi ikke skal ha kjøreporter på den siden.

Ansatte og kunder

– Som nevnt er vi 38 ansatte. Av disse er 28 i ren produksjon, 13 i karosseriavdelingen, 10 i lakkavdelingen og 3 i bilpleieavdelingen, pluss to formenn. De øvrige steller med takst, kundemottak, regnskap osv. Vi har en meget stabil arbeidstokk. Mange har vært med siden starten i 2000.

– Ca. 80 % av de bilene vi reparerer er merker som våre eiere representerer. De resterende 20 % er andre merker, gjerne bruktbiler fra eierne. ▶



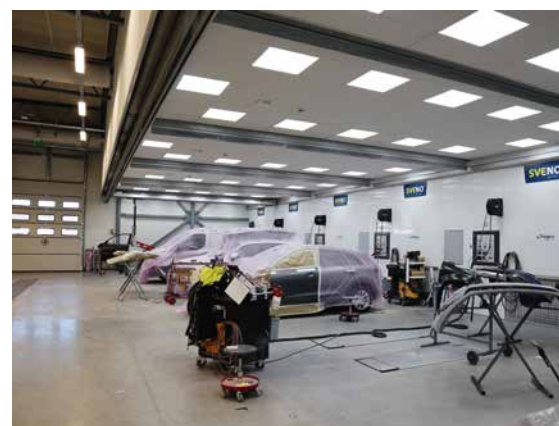
God plass i verkstedet. Ingen problemer med stadig flytting av biler.



Eget blanderom for fyller.



Eget sikringskap på hver arbeidsplass.



Moderne forarbeidssoner på rad og rekke.

Langt de fleste skader vi får inn er forsikringskader. Vi har langsiktige avtaler med de fleste forsikringsselskaper. Jeg må si at vi har et meget godt samarbeid med forsikring, og vi har meget sjelden problemer med de takstene vi utarbeider.

Oppvarming med fjernvarme

Hele anlegget er varmet opp med fjernvarme, lokalene så vel som lakkeringskabinene. Fjernvarme er ikke billigere enn gass, men det er mye sikrere i drift. Som følge av ny lovgivning vil det etter 2020 ikke være lov å benytte mineralolje til oppvarming.

Kabinene kunne i prinsippet vært gassfyrte, men gassinstallasjoner er dyre. Det stilles en rekke sikkerhetskrav, og et gassanlegg må gjennom årlige sikkerhetskontroller.

Dessuten er fjernvarme miljøvennlig. Fjernvarme er den politisk anbefalte energiløsning. Så langt har vi heller ikke hatt noe problem med vanntemperaturen. Vannet som kommer inn holder den temperaturen som er lovet. Dette er viktig for å få riktig temperatur i lakkeringskabinene.

Gjennomtenkte detaljer

– Alt løfteutstyr er senket ned i gulvet. Her er det ingen snublefeller. På alle arbeidsplassene er det tilgang til luft, strøm og trykkluft. I skadeavdelingen er det også eksosavsug på hver arbeidsplass. Det er dessuten en egen «sikringsboks» for hver arbeidsplass. Slik hindrer vi at elektriske feil på en arbeidsplass medfører at andre arbeidsplasser blir strømløse.

99 % av slipemaskinene vi bruker er elektriske. De er mer behagelige å jobbe med og støyer mye mindre. Jeg tror det vil bli vesentlig færre luftdrevne maskiner i bransjen i fremtiden.

Vi har et støvavsug som automatisk skiller stål og aluminium. Derfor kan vi kjøre begge typer støv inn i anlegget uten at det oppstår fare for støvekspløsjoner.

En annen interessant detalj er at trykkluftanlegget gir pusteluft i alle lufttuttak. Det betyr at vi kan koble friskluftmasker til alle lufttuttak i verkstedet.

Sist, men ikke minst; vi bruker konsekvent LED lys i hele verkstedet. Slik sikrer vi godt arbeidslys på alle arbeidsplasser.

Et topp moderne lakkanlegg

– Lakkanlegget er av typen SVENO og er levert av Holgers. Vi har to kabiner. En vanlig kombikabin og en kabin med atskilt sprøyte og tørkerom. Dette gir store varmeøkonomiske fordeler. I begge kabinene kan vi holde temperaturen konstant.

I sprøytekabinen holder vi konstant en normal sprøytetemperatur (20-220 C). I tørkekabinen holder vi en konstant tørketemperatur på rundt 700 C. Varmetapet som oppstår når objekter tas ut og inn, kompenseres ved elektrisk oppvarming av luften som tilføres. Med andre ord – ingen ekstra energikostnader med å kjøre temperaturen opp og ned.

Vi har seks vanlige forarbeidssoner med kombinerte IR- og UV-tørkere på to traverser. I tillegg har vi to forarbeidssoner for spesielt store objekter. Vi har også en rekke UV- og IR-lamper på hjul.

Problemfri lakkblanding

– Vi bruker PPG lakk fra C. Christoffersen. Dette er produkter vi har meget gode erfaringer med, og leverandøren er meget flink til å følge oss opp.

Mellom de to kabinene har vi et meget stort og romslig blanderom. Her har vi alt utstyr, blant annet en Daisy Wheel automatisk lakkblandemaskin.

«VI KAN HA OPPTIL 100 FORSKJELLIGE OBJEKTER I ARBEID SAMTIDIG.» TROND FURULI

Når det gjelder blanding av fyller, har vi også satset på en interessant detalj. Vi har et eget blanderom for denne arbeidsoppgaven, et komplett blanderom med ventilasjon og avsug over vekt. Fyller blandes i dag etter vekt, ikke etter volum som før. Vår erfaring var at de som skulle blande fyller ofte løp i veien for de som skulle blande lakk. Derfor valgte vi et eget blanderom.

Rasjonell produksjon

– Det nye verkstedet er bygget og utrustet for rasjonell og økonomisk produksjon. For å få objektene til å «flyte» problemfritt gjennom verkstedet bruker vi prosessstyringsverktøyet Process Manager fra PPG.

Vi kan ha opptil 100 forskjellige objekter i arbeid samtidig. Da er det viktig å vite «hvem, hva, hvor» for alle objektene. Det er dette Process Manager holder orden på. Alle ansatte arbeider med systemet via PC eller iPad. I systemet registreres arbeidstid, avvik, tilleggskommentarer, bilder og liknende.

Alle prosesser blir tildelt en ansvarlig person. Det er aldri tvil om hvem som er ansvarlig for å følge opp samt utføre jobben. I tillegg lagrer systemet historiske data.

Med et topp moderne verksted og et avansert styrings-system er jeg sikker på at vi er godt rustet til å møte fremtiden, avslutter Furuli. ■

DIN LEVERANDØR - UANSETT



MODULBASERTE LØSNINGER




SKREDDERSYDDE LØSNINGER

Tlf. 33 43 02 00



www.holgers.no



Håndholdt
UV-lampe.

MODERNE LAKKTEKNOLOGI

Lakkteknologien har endret seg en hel del de siste årene. Som følge av at Smart Repair har blitt mer og mer vanlig, har bruken av UV til tørking blitt vanligere. Samtidig har det skjedd en voldsom utvikling av de konvensjonelle lakkproduktene. Tørketidene har blitt vesentlig redusert.

AV **BJØRN G. LARSEN**

Lønnsomheten i et billakkeringsverksted påvirkes av en rekke faktorer. Vi skal ta for oss et par av dem i lys av moderne lakkteknologi, og bruk av tid og energi. Et billakkeringsverksted kjøper og selger timer.

Optimal bruk av de timene som kjøpes er viktig for lønnsomheten. Energi er også en viktig innsatsfaktor i et billakkeringsverksted. Redusert energiforbruk kan bidra direkte på bunntinjen.

I de siste årene er to teknologier som reduserer både tid- og energiforbruk blitt mer og mer vanlige. Vi snakker om bruk av produkter basert på ekstremt hurtig-tørrende bindemidler og bruk av UV-produkter.

Redusert bruk av tid og energi

Påføring og tørking av et lakkprodukt til ferdig finish består av en rekke delprosesser. Jo kortere tid disse delprosessene tar, jo flere objekter får man gjennom verkstedet i løpet av en dag.

Produkter som kan påføres med få sprøyte ganger sparer både sprøytetid og avluftningstid mellom strøkene. Kort tørketid betyr mindre tid i kabinen. Dette betyr igjen mulighet til å få flere objekter gjennom i løpet av en arbeidsdag.

Med lakkprodukter basert på moderne hurtigtørrende bindemidler går alle disse delprosessene raskere. Som eksempel – en

moderne hurtigtørkende klarlakk kan tørke på 5 - 10 minutter ved 600 C objekt temperatur eller på 10 - 15 minutter ved 40 - 450 C objekt temperatur. Når objektene tas ut av kabinen er de fullstendig gjennomtørre. Etterarbeid kan ta til umiddelbart etter nedkjøling. I sum – hele prosessen går mye raskere.

Tørking av lakkprodukter krever energi. Også her er det

penger å spare. Sammenliknet med konvensjonelle klarlakk er energiforbruket ved tørking av klarlakk basert på moderne bindemidler redusert med opptil 60 % ved tørking på 600 C. Ved tørking ved 400 C kan energiforbruket reduseres med bortimot 50 %.

En nonsanding fyller kan påføres baselakk etter en avluftningstid på ned mot ca. 5 min.

Tørketider kan naturligvis variere fra lakkprodusent til lakkprodusent. For å få eksakte tall må du sjekke med din

leverandør.

Hva er spesielt med dagens hurtigtørkende lakkprodukter? 2K-acrylproduktene ble introdusert på 60-tallet. En viktig årsak til utvikling av disse produktene var å tilby reparasjonslakk-systemer som var like motstandsdyktige mot ytre påvirkninger som originallakken på bilene.

Siden den gang har man hele tiden arbeidet med å redusere tørketidene. Dels ved utvikling av nye herdere og dels ved utvikling av spesielle tilsetninger. Et vanlig 2K produkt tørker ►

**«I DE SISTE ÅRENE ER
TO TEKNOLOGIER BLITT
MER OG MER VANLIGE:
EKSTREMT HURTIG-
TØRRENDE BINDE-
MIDLER OG BRUK AV
UV-PRODUKTER.»**



Komplette biltekniske data:

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

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

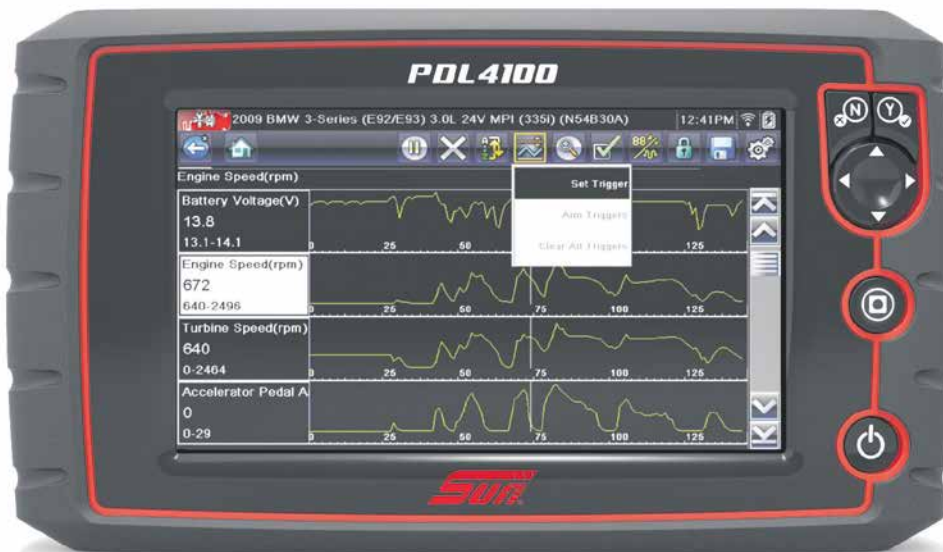
E: sga.no@saint-gobain.com

W: www.saint-gobain-abrasives.com

CAR-O-LINER®

NYHET!

SUN PDL4100



SUN PDL4100

Starter opp og leser ut bilens VIN nummer på under 3 minutter

Leser ut feilkoder, programmerer, kalibrerer og dekker 98% av bilparken. Robust 7» touch skjerm, 4 timer batteritid med smartlading som lader enheten når den er tilkoblet bilen.

Kontakt oss gjerne for en demonstrasjon på Deres verksted

Kontakt oss for mer informasjon!



SUN a brand of Snap-on equipment

CAR-O-LINER®

Sørlandske hovedvei 313, 3270 Larvik
Telefon 33 43 02 70

e-post: info@car-o-liner.no

ved at produkt og herder reagerer med hverandre.

For de hurtigtørkende lakkproduktene kommer det inn en faktor til – luftfuktigheten. Ved opptak av fuktighet fra luften akselereres tørkeprosessen i alle temperaturintervaller. Riktig luftfuktighet er derfor viktig. De fleste lakkprodusenter angir riktig relativ luftfuktighet i sine tekniske datablader. Den relative luftfuktighet ved påføring og tørking kan som eksempel ligge i området 30 – 50 %.

Praktisk bruk av UV-tørking

UV-tørking er ingen ny teknologi. Den har vært brukt i mange år til tørking av lakk, plast og andre overflatebelegg. De fleste av oss har vært i kontakt med UV-tørking når tannlegen legger inn en plastfylling.

I billakkering kom UV-tørking i praktisk bruk på begynnelsen av 2000 tallet.

Den gangen trodde man at utviklingen skulle gå raskt, men det har tatt lang tid før UV-tørking har blitt allment akseptert i bransjen. Utbredelsen av Smart Repair er nok en av årsakene til dette. Ved denne type arbeider kommer hurtigheten til UV-produkter så absolutt til sin rett.

Hva er UV-stråling?

UV-stråling er elektromagnetisk stråling. Sender vi sollys gjennom et prisme splittes sollyset opp i forskjellige farger. Det samme skjer når du ser en regnbue. Da fungerer vanndråpene som prizmer. Fargene i sollyset inneholder stråling med forskjellige bølgelengder. Stråling med størst bølgelengde kalles infrarød stråling (IR-stråling). Slik stråling har vært brukt til tørking i lakkerverksteder i mange år.

I den andre enden av spektret finner vi ultrafiolett stråling (UV-stråling), stråling med kortest bølgelengde i det synlige spekteret. UV-strålingen kan deles opp i tre grupper. UV-A, UV-B og UV-C stråling.

Det er UV-A stråling som i dag benyttes til tørking av bil-lakkprodukter. UV-A stråling regnes som lite helsefarlig. Likevel bør man ta sine forholdsregler. All bar hud skal dekkes til, og man skal alltid bruke vernebriller ved UV-tørking.

UV-C stråling, den absolutt mest helsefarlige, benyttes blant annet til rensing av vann. Den dreper alt som måtte være av bakterier og mikroorganismer i vannet.

Produkter for UV-tørking

Vanlige lakkprodukter kan ikke tørkes med UV-stråling. Prøver du det settes det ikke i gang noen tørkeprosess. Du må bruke spesielle UV-produkter.

Tørkemekanismen hos UV-produkter er annerledes enn hos vanlige lakkprodukter. Forenklet kan vi si at herdermolekylene er innebygget i produktet. De er passive inntil den lakkerte flaten eksponeres for UV-stråling. Først da blir de reaktive og reagerer med de andre komponentene i lakkproduktet. Da skjer det en herdeprosess. For å få til dette må strålene trenge gjennom hele lakksjiktet. Det betyr at produktene må være transparente eller meget svakt pigmentert.

Det er spesielt de korte tørketidene som er UV-produktenes store fordel. Etter tørking er de gjennomherdet og kan slipes og bearbeides umiddelbart. UV-produktene har imidlertid en stor ulempe. Alle flater som er lakkert må bestråles. Eventuelle kanter og falser som strålene ikke treffer vil aldri tørke.

Forskjellige UV-tørkeapparater

Det finnes to hovedtyper UV-tørkeapparater – apparater med pærer som sender ut UV-stråling, og apparater med LED-paneler som sender ut UV-stråling. Begge typer finnes montert på forskjellige typer stativer. I tillegg finnes det håndholdte UV-LED tørkere. Disse føres over den lakkerte flaten som en sprøytepipette. De egner seg naturlig nok best for mindre flater, men har den fordel at man kommer til på kanter og falser.

I tillegg finnes det apparater som kombinerer UV- og IR-teknologi. Her kan man bruke UV når det er aktuelt, og IR der dette er mest egnet.

Forskjellige bruksområder

Når er så de to forskjellige teknologier best egnet?

Det er naturligvis en individuell vurdering, blant annet avhengig av hvordan produksjonen er lagt opp. Per i dag er nok UV mest bruket ved Smart Repair og ved arbeid på små flater. Her kan man spare både tid og energi.

Kommer man over på litt større flater kan UV, per i dag, komme til kort. Spesielt gjelder dette på grunn av problemet med kanter og falser. Her vil nok en oppbygging med hurtigtørrende bindemidler komme best ut. Men teknologien endrer seg raskt. I dag kan ingen si hva som vil være best og mest lønnsomt i fremtiden. ■



UV-tørking med håndholdt lampe som føres over flaten som en sprøytepipette.



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

TILPASNING TIL EN ELEKTRISK HVERDAG

«Arbeidsmengden har dalt betydelig på verkstedet etter at elbilbølgen kom for fullt. Nå er de ansatte bekymret» Ovennevnte overskrift står å lese i Askøyværingen 14. mars i år. Er det grunn til bekymring? Svaret på det er vel JA, dersom man ikke tar nødvendige grep for å tilpasse seg situasjonen, sier Knut M. Breivik, fagsjef forhandler- og verksteddrift i NBF.

AV FRANK WILLIKSEN

Her er det slik at av den rullende bilparken er 7,2% av bilene elektriske, hvilket innebærer at 92,8% fortsatt tilhører den fossildrevne delen av bilparken. Det er også slik at det er betydelige geografiske forskjeller på biltettheten.

Her er tallene for noen fylker:

Hordaland:	12,5%
Oslo:	12,1%
Rogaland:	8,6%
Trøndelag:	6,0%
Troms:	2,2%
Finmark:	0,7%

(Kilde: Elbilforeningen)

På Askøy ved Bergen er man oppe i hele 23,4%, noe som viser at det er lokalt store forskjeller. På landsbasis viser registreringsstatistikken at det hittil i år (OFV 10.03.2019) er en andel på 42% elbiler av registrerte nye personbiler.

HVA BETYR ELBILEN FOR SERVICEMARKEDET?

– Undersøkelser blant NBF-medlemmer viser at effekten av å «erstatte» en fossildrevet bil på verkstedet med en elbil har en betydelig innvirkning på omsetningen av arbeid og deler, sier Breivik videre.

– Det er færre arbeidstimer, mindre oljer og væsker, og mindre deleforbruk. En elbil har tross alt langt færre bevegelige deler. Tall viser tilnærmet en halvering av omsetningen, og minst like stor reduksjon i bruttofortjenesten.

Nå er det imidlertid slik at for enkelte bilmerkets vedkommende, så opplever man en vekst ved at



Knut Martin Breivik

– Skade og lakk og elbil er i seg selv et stort tema, som vi vil ta for oss senere.

Det er imidlertid et faktum at statistikken fra forsikring tilsier at elbiler kolliderer mer og oftere.

Dette antar man har sammenheng med bruksmønster av bilene. Reparasjonene er ofte også dyrere grunnet deler og materialvalg i delene.

– *Hvilke råd kan man gi til de som er bekymret for utviklingen?*

– NBF er kjent med at mange har tatt grep for å tilpasse seg en mer elektrisk hverdag, sier Breivik, og oppsummerer noen aktuelle tiltak:

KOMPETANSE

– Sørg for å ha rett kompetanse på verkstedet. Delta på aktuelle kurs

som gjennomføres i regi av kursleverandører eller bilimportører. Kurs hos bilimportørene er/skal være åpne for alle som driver autorisert verksted. Det kan også være at det i noen tilfeller settes krav til minimumskompetanse før man får delta.

SERVICEINNKALLING

– Bruk av serviceinnkalling er nå viktigere enn noen gang. Mange elbileiere tenderer til å ikke være så flinke til å følge serviceprogrammet.

Noen tenker «oljeskift» når man vurderer servicebehov – det harmonerer dårlig med elbil. Sørg for å kalle inn alle kunder, og gjør dem oppmerksom på at elbilen krever akkurat like mye «omsorg» som en fossildrevet bil.

En elbil kjører også i snitt minst like langt som en fossildrevet bil.

BRUKTIMPORT

– Det er et stort marked med bruktimporterte biler. Sørg for å få disse inn på ditt verksted. Her finnes det ulike måter og leverandører man kan be om bistand til å fange opp disse i sitt distrikt.

VERKSTEDLOGISTIKK

– Det er ting som tyder på at gjennomsnittlig gjennomløpstid på verkstedet faller med elbil. Altså må man ha flere biler gjennom verkstedet per arbeidsdag. Sørg for tilrettelagt logistikk. Kortere gjennomløpstid

betyr kanskje også at flere kunder venter. Ha derfor gode kundefasiliteter. Tenk også lademulighet.

SELG OPP

– Benytt anledningen til å selge opp når kunden har bilen inne på verkstedet. Det finnes i dag gode hjelpemidler for enkelt å dokumentere og prise nødvendige tilleggsoperasjoner (nettrettløsninger).

Eksempelvis vindusviskere og dekk er typiske mersalgartikler. Bremses må alltid være i fokus. Vindusviskere er jo bilverkstedets «rømmedressing» – tenk på det neste gang du bestiller pizza.

Ha tilgjengelig kapasitet til enkle operasjoner, og sørg for å ha frekvente deler på lager.

NB! Det er viktig å sjekke elbil for småskader i området rundt batteriet. En kantstein som slår opp i bunnplaten kan medføre betydelig skade og en sikkerhetsrisiko i en elbil!

TA TILBAKE

– Elbilen er et sentralt element i enhver families hverdagslogistikk. Sørg for færrest mulig verkstedsbesøk, og vær kundens «one stop shop».

Ta ansvar for bilen gjennom å tilby dekk og dekkhotell, frontruteskift, AC-kontroll (husk pollenfilter), vask og shine for de som har det, da mange elbiler dessverre går for lut og kaldt vann.

Med andre ord, ha en bred produktpalett for et enklere billiv! Tenk også åpningstider i denne sammenheng.

DEN ELDRE DELEN AV BILPARKEN

– Den eldre delen av bilparken vil være «fossil» i mange år fremover. Det å legge til rette for at man har et tilbud til den delen av bilparken vil være et betydelig bidrag, ikke minst for merkeverkstedene.

Her finnes det flere modeller og varianter, fra en klart uttalt prisstrategi for eldre modeller, til at man velger å gå inn i en uavhengig verkstedkjede, gjerne i et tilstøtende lokale, for å ha et tilbud til hele bilparken, sier han.

– *Bør man være bekymret for fremtiden?*

– Svaret på dette er både ja og nei.

Ja, dersom man ikke innser endringene og fortsetter som før. Da vil man før eller siden bli truffet av en endret bilpark.

Nei, hvis man tar noen grep, får medarbeiderne på servicemarkedet med seg, og ser mulighetene. Da ligger det gode muligheter foran oss; vi må bare evne å fornye oss, slutter Knut Martin Breivik. ■

elbilmodellene har løftet merket på statistikken og bilparken vokser betydelig. Dette kompenseres for nedgang per enhet.

Det er også ting som tyder på at antallet bremsejobber og potensialet for salg av dekk er større på elbil.

Likeledes ligger det potensial i kjøling, AC, styring og aksler, samt det elektriske systemet og infotainment, legger han til. En annen faktor Breivik mener at man skal ta inn over seg, er at flertallet av elbilene er oppkoblede/«connected». Tesla antyder i en artikkel i forbindelse med utprøving av mobile verksteder at 80% av tilfellene der Tesla-kunden opplever problemer kan løses online eller via mobile verksteder (Motorbransjen nr. 3-2019).

– Diskusjonen om mobile verksteder skal vi ikke ta nå, det er noe vi kommer tilbake til etter utløp av prøvetiden, understreker Knut Martin Breivik.

HVA BETYR ELBILEN FOR MITT VERKSTED?

– *Hva gjør NBF for å bidra til en mest mulig smertefri overgang?*

– NBF vil om kort tid lansere en elektronisk modell for beregning av kapasitet/verkstedtimer på eget verksted frem mot 2030.

Modellen er et hjelpeverktøy for å fatte rett beslutning for eget verksted, og er relativt enkel i bruk. Denne blir å finne på www.nbf.no og vil være tilgjengelig for alle NBF-medlemmer.

– *Hva med skade og lakk?*

KVERNELAND BIL OG MEKONOMEN:

UTRADISJONELT SAMARBEID SOM GIR RESULTATER

- I dag handler hverdagen i bilbransjen mer enn noen gang om å tenke alternativt og ta tilbake større deler av næringskjeden til eget hus, sier Leif Christian Mathisen i Kverneland Bil. Han leder avdelingen i Oslo og på Billingstad i Asker, og var tidlig ute med å inngå allianse med en frittstående verkstedkjede.

AV FRANK WILLIKSEN

Det var nok mange som stusset da de første Mekonomen-skiltene kom opp på fasaden til Kverneland Bil på Alnabru for noen få år siden. Bakgrunnen for alliansen med Mekonomen var imidlertid logisk og klar:

– Bilbestanden i vår region var vi flere om å tilby tjenester til. Det var dermed kanskje ikke grunnlag nok alene til en ettermarkedsavdeling med rimelig lønnsomhet. Vi trengte noe i tillegg.

Med de nye Mazda-modellene hadde vi gode salgstall både i 2013, 2014 og 2015.

I tillegg solgte vi bra med bruktbiler, og da meldte tanken seg om hvorvidt samarbeid med et frittstående verksted kunne være et alternativ for å tilby service, reparasjoner og kanskje serviceavtaler på bruktbilsiden, sier Mathisen. Han kom til bedriften som innleid i november 2012, og ble fast ansatt tidlig i 2013.

UTRADISJONELL SAMARBEIDSFORM

– Denne typen samarbeidsløsninger var det ikke mange av på denne tiden, men Kjell Fylkesnes i Fylkesnes Bil ga oss positive tilbakemeldinger om deres samarbeid med Mekonomen, som allerede hadde vart en tid.

– Dette var en utradisjonell samarbeidsform. Hvordan var det med motforestillinger?

– Det er klart at vi hadde tanker om tvil også. Noe vi var spente på, var for eksempel om Mazda-kunder med nesten ny bil ville bli fristet til å velge Mekonomen-siden i verkstedet på grunn av prisene.

TYDELIG TO-DELING

Vi konkluderte likevel med at fordelene var flere enn ulempene, og av flere tilbydere ble Mekonomen valgt – og godkjent av våre eiere.



Leif Christian Mathisen

– Det viste seg i praksis fort at vår engstelse for lekkasje fra merkeverkstedet over til Mekonomen var fullstendig ubegrunnet; dette har ikke vært noe tema over hodet.

Med den modellen vi valgte, der verkstedet i praksis er tydelig to-delt med merkeverksted på den ene siden og Mekonomen-verksted på den andre siden, har vi ikke hatt noen konflikter med Mazda-kundene.

Samtidig fikk vi veldig raskt en økning på rundt 25 prosent på verkstedomsetningen via Mekonomens jobb med fremmedmerker, sier Mathisen, som også ser andre viktige fordeler med den valgte løsningen.

ALTERNATIVE MULIGHETER

– Med alle kundene med fremmedmerker vi får innom, får vi også mye ekstra trafikk i butikken, der folk kan studere nærmere både bruktbiler og de fine nye Mazda-modellene.

Så oppnår vi fordeler på delekjøp, og i dag trenger vi alle tillegg til inntjeningen vi kan skape. I den turbulente utviklingsfasen

bilbransjen her i landet er inne i, handler det mer enn noe annet om å tenke alternative muligheter, og ta tilbake mest mulig av det vi i tidligere år har gitt bort av næringskjeden til eksterne aktører.

Det blir litt «If you can't beat them, join them,» understreker Leif Christian Mathisen.

HØYE KVALITETSKRAV

Han legger til at Mekonomen-løsning også var med da avdelingen på Billingstad i Asker ble åpnet i desember 2016. Senere er tilsvarende løsning i tillegg valgt ved Kverneland-avdelinger i Bergen og Stavanger.

– Vi er også tilknyttet Mekonomen Fleet, noe som genererer mye jobb vi ellers ikke ville fått, sier Mathisen videre. – Det fine med en frittstående kjede som Mekonomen, er at de er både gjennomført profesjonelle og dyktige. Mekonomen stiller høye kvalitetskrav til sine samarbeidende verksteder, og de som ikke klarer disse kravene blir ikke lenge i kjeden, slutter han. ■

Velkommen til STARCO NORGE AS!

EN BREDE INGEN I BRANSJEN KAN MATCHE!

VI DEKKER
HELE LANDET
- PÅ DAGEN!



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

*Vi har den beste fagkunnskapen
- kontakt oss idag!*

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

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

STARCO
SCANDINAVIAN TIRE AND RIM COMPANY

YOKOHAMA

KUMHO TYRE

NANKANG

Continental

DUNLOP
MOTORCYCLE TIRES

ALLIANCE

LONGMARCH

TRIANGLE

AEZ
LEICHTMETALLRÄDER

ALUFEC
ALUMINIUMRÄDER

DEZENT
LEICHTMETALLRÄDER

DOTZ
TUNING WHEELS

IGT
MOTORCYCLE TIRES

XTREME

BORBET

Gulf



DEKKHOTELL GIR MYE EKSTRA OMSETNING

I en tid med store strukturelle omveltninger i bilbransjen, handler det mer enn noen gang om å være proaktiv i forhold til nye inntjeningsmuligheter. Et område flere og flere har sett muligheter på, er satsing på dekkhotell. Her er Bertel O. Steen Trøndelag et godt eksempel.

AV **FRANK WILLIKSEN**

– Ja, det er lenge siden vi startet med dekkhotell. Det skjedde for i alle fall 12-13 år siden, mens vi ennå var Prøven Bil på Selsbakk, forteller daglig leder Lars W. Hoff i Bertel O. Steen Trøndelag til Bilbransjen.

I det store og moderne bilanlegget på Østre Rosten sør for Trondheim sentrum er det for tiden lagret 1.500 sett, eller i alt 6.000 hjul, i dekkhotellet.

Dette betyr kjærkommen tilleggsomsetning for bedriften.

GIR MYE DEKKSALG

– Vi så tidlig at dette ga oss mange ekstra kundebesøk, og langt flere treffpunkter med kundene gjennom året, sier Hoff, som forteller at dekkhotellet i alt vesentlig markedsføres overfor nye kunder som

kjøper bil hos Bertel O. Steen.

– Så er det mange eksisterende kunder som bytter bil, og vi ser jo at disse stort sett vil fortsette å være dekkhotell-kunde.

– Gir dekkhotellet mye salg av nye dekk?

– Ja, vi selger et betydelig volum av dekk hvert år. De første 3-4 årene av bilens levetid skjer det ikke så veldig mye, men derfra tar det seg raskt opp. I fjor solgte vi for eksempel 5.000 dekk, forteller han videre.

MEROMSETNING

– Hvilket potensial ser dere fremover?

– Dette er et marked i vekst. Flere og flere vil inn i dekkhotell, så det er lett å selge inn dette tilbudet. Til dekkhotell-kundene åpner det seg gode muligheter for å selge for eksempel servicetjenester i forbindelse med dekkskift. Dette kan være alt fra skifte av vindusviskere til ny frontrute.



Daglig leder Lars W. Hoff i Bertel O. Steen Trøndelag kan notere at dekkhotellet gir god meromsetning.

Vi ser også ofte at kunden selv har noe han eller hun vil at vi skal titte nærmere på når vi først har bilen inne. Derfor går det også en del rekvisita utenom rene dekk salg. Mange kombinerer i tillegg dekkskift med periodisk service.

– Så det blir alltid litt mer?



LØNNSOM UTFORDRING

– Ja, og så er litt av utfordringen å få dette med seg – og å rekke å gjøre de tilleggs-tingene som er aktuelle samtidig. Dette kan være krevende, men er definitivt en lønnsom utfordring, fastslår Lars W. Hoff.

– Gir dekkhotell mye tilleggsomsetning?

– Ja, det gir oss mye ekstra omsetning. Dette er i seg selv viktig, men samtidig har vi fordelene ved å komme tidlig i dialog med kunde før et eventuelt bilbytte og starte diskusjonen om ny bil.

MANGE ÅRSAKER

– Hva oppgir folk som viktigste årsak til å velge dekkhotell?

– Det er flere årsaker til dette. En ting er at bilhjul blir stadig større og tyngre å bakse med. Ellers er det en klar trend at folk får mindre plass hjemme til oppbevaring av dekk. Man har heller ikke de samme mulighetene for vasking som før.

Det er ikke vanskelig å forstå at folk ønsker seg dekkhotell etter å ha flyttet til leilighet.

Vi ser dessuten at i større bofellesskap er tyveri av dekk et velkjent problem. Ikke minst gjelder dette der man har boder som kanskje bare har nettingvegger. Og som vanlig vil det i slike tilfeller ofte handle om dyre dekk på ekstra fine felger, slutter Lars W. Hoff. ■



Det er rommelige og gode arbeidsforhold i det nye bilanlegget – også for dekkarbeid.



Reol på reol med dekk.



SKODA HOLDER KOKEN FOSSILT - OG NÅ KOMMER ELBILENE

Uten en eneste bil med ledning i prislisterne har Skoda holdt høyt turtall gjennom hele 2018 også, og blant bilmerker som mangler elektriske varianter har tsjekkerne vært en klar ener. Ut av fjoråret gikk Skoda som Norges 7. største bilmerke med 5,2 prosent, og Octavia ble 11. mest solgte modell, med bare elektrifiserte biler foran seg - elbiler, ladbare hybrider og fullhybrider. Det har startet i samme stil i år også, og nå kommer snart elbilene herfra også.



Thomas Meiner

AV FRANK WILLIKSEN

– Hvordan har dere klart denne prestasjon-
en, Skoda-direktør Thomas Meiner?

– At vi har klart oss så bra er en sum
av flere ting. Vi har en modellpalett som
er et bra motstykke til elbiler, som hittil
sliter med mye av det Skoda tradisjonelt er
sterke på.

Undersøkelser om hvorfor folk ikke
kjøper elbil, viser at man er kritiske til både
rekkevidde, størrelse, vinterytelse, frem-
kommelighet og, ikke minst, lang ventetid
på levering. Vi for vår del stiller med god
plass, firehjulsdrift, fornuftige leverings-
tider og fortsatt gode priser.

FORHANDLERNE VIKTIGST

Den aller viktigste årsaken er likevel for-
handlerne. Satt litt på spissen, var det
neppe verdens vanskeligste jobb å selge
elbiler i fjor. Med et fossilt utvalg er utford-

ringen en ganske annen, og her har våre
forhandlere og selgere gjort en helt unik
jobb med kundene hver eneste dag.

Selgerne må ikke bare matche alle
fordelene elbilen har, men må forklare og
definere behov, og gjøre en god, gammel-
dags salgsjobb. Der det finnes begrens-
ninger for elbilen må vi rett og slett børste
støvet av det gamle håndverket, og slik har
vi fått suksess både for merkevaren og for-
handlerne.

VOLDSOM ENTUSIASME

Kundene får rett og slett mye og god
informasjon før kjøp, sier Thomas Meiner
til Bilbransjen. Han beskriver Skoda-for-
handlerne som noe for seg selv:

– Vi ser en voldsom entusiasme og
merkestolthet. Etter en fortid som under-
dog har merket vokst seg stort, både i
Norge og i Europa. Det er klart at det å få
være med på en slik reise bidrar til stolthet
for både merket og produktene.

Skoda leverer på alle punkter, og er i
ethvert henseende hva det utgir seg for å
være. Derfor ser vi også at en Skoda-eier
gjærne er en stolt bileier. En følge av dette,
er at vi har høy lojalitet til merket, og det
har vi hatt både med og uten elbiler på
markedet.

ELBILER NÆRMER SEG

Det har vært gjort mye riktig gjennom
årene, og resultatet er at Skoda i dag har en
standing som godt tåler motvind, om den
skulle komme, legger han til.

– Og nå er ikke første el-Skoda langt
unna?

– Nei. I år kommer en Citigo e med
salgsstart rett over sommeren. Den får en
rekkevidde på opptil 300 km.

Omtrent samtidig er det salgsstart for
en ladbar hybrid utgave av Superb, med
en el-rekkevidde på hele 70 km NEDC.
Levering til kunde av begge disse model-
lene starter fra 1. januar 2020.

Videre kommer det flere plug-in mo-
deller, eksempelvis også en Octavia med
70 km el-rekkevidde, og litt lenger fremme
venter våre to første egne el-modeller på
MEB-plattformen – en coupé og en SUV,
begge på størrelse med Kodiaq.

Begge disse elbilene skal være gode på
alt Skoda er kjent for å være gode på i dag.
Konseptversjonen har en rekkevidde på
inntil 500 km WLTP.



«Vi ser en voldsom
entusiasme og merke-
stolthet. Etter en fortid
som underdog har mer-
ket vokst seg stort, både
i Norge og i Europa.»

Skoda-direktør Thomas Meiner

UNIK SOM FOSSIL-LEVERANDØR

– Hva er ambisjonene i 2019-markedet?

– Vi går for en markedsandel på 5 pro-
sent i år også. Januar måned var all time
high for oss noen sinne, og det gir selv-
følgelig god optimisme for året som ligger
foran oss. Vi forventer et totalmarked på
150.000 personbiler, og av dette skal altså
7.500 biler være Skoda, fortsatt utelukken-
de fossile modeller, sier Thomas Meiner,
som legger til at Skoda i øyeblikket har en
ordrerreserve på noe over 1.000 biler.

Forhandlernetverket omfatter i dag 43
salgspunkter og i tillegg ytterligere 21 ser-
vicestøttepunkter, så tilgjengeligheten er
meget god.

– Skoda er litt unik som fossil-leveran-
dør, men det noen ser ut til å glemme, er
at det er et marked av betydelig størrelse
også for slike modeller. Vi har biler som
åpenbart treffer folk hjemme her, og det er
selvsagt et viktig utgangspunkt for å lykkes,
slutter Thomas Meiner. ■

- DEKKE FLERES BEHOV MED FÆRRE RESSURSER



Ole Ågotnes

- Det vi gjorde bra i fjor, skal vi gjøre enda bedre i år. Det som ikke var så bra, skalerer vi ned, sier Ole Ågotnes, direktør SEAT i Møller Mobility Group til Bilbransjen i en oppsummering etter det første snauet året med comeback for det spanske merket på det norske markedet.

AV FRANK WILLIKSEN

Etter lang tids fravær gjorde SEAT comeback i Norge i april i fjor. Oppskriften var annerledes – og enkel: Det skulle satses tungt på netthandel for å gjøre det enkelt for folk å handle bil. Bare tre showroom – i Oslo, Bergen og Trondheim – er åpne for informasjon og prøvekjøring. I tillegg er det adgang til prøvekjøring i Kristiansand, Stvanger og Tromsø.

FORUT FOR VÅR TID

En organisasjon som forsiktig kan kalles slank drifter SEAT-satsingen. Den teller i dag åtte ansatte, hvorav halvparten er å finne ved hovedkontoret på Frysja. Dette er mulig fordi man nyter godt av felles-tjenester, som sparer både tid og penger, og en bred erfaringsutveksling med importørkollegene i samme hus.

– Den er toveis, SEAT er et foroverlent bilmerke som går nye veier, og som absolutt har noe å bidra med i sammenhengen,

understreker Ågotnes, som selv kom til teamet i begynnelsen av desember i fjor. Det ble ikke mer enn 161 kontrakter ut 2018, men volum har ikke vært, og kommer ikke til å være fokus fremover.

– Vi har nok vært litt forut for vår tid. SEAT var en relativt ukjent merkevare da vi startet, og erfaringen var nok at dette kanskje krevde litt mer enn vi hadde ventet.

BLI BEDRE PÅ DET SOM VAR BRA

Når vi gjør opp status, ser vi mye vi kan bygge videre på, også for våre søstermerker; vår forretningsmodell må sees som et gruppeprosjekt, sier han videre.

– Hittil har vi brukt mye tid på å kalibrere teamet inn i 2019, slik at vi kan dra på videre med det som fungerer. Går du for høyt ut fra start, risikerer du alltid å brenne veldig mye krutt. Nå er vi der at det vi gjorde bra i fjor, skal vi gjøre enda bedre i år – og det som ikke var så bra, skalerer vi ned, understreker Ågotnes.

– Hva var bra i startåret?

– Online-løsningen vår fungerer, folk bestiller bil på nett. Av de som har kjøpt på nettet, har litt over 80 prosent prøvekjørt først.

Det er viktig å forstå kundereisen, og den forandrer seg hele tiden; hvordan folk helst kjøper bil.

FÅ FLERE TIL Å PRØVEKJØRE

Et typisk trekk er at de som har prøvekjørt SEAT gjennom Hyre-løsningen er veldig fornøyde, og dukker gjerne opp i showroom for å få mer kunnskap om bilene.

Bilkjøp er en veldig stor beslutning for folk, og de fleste ønsker å prøvekjøre. Utover i året må vi bli bedre på dette, og få flere inn i bilene våre, sier Ågotnes, som desidert regner seg som bilentusiast, og som selv brukte Hyre mye før han fikk jobben som SEAT-sjef.

– Jeg kjente derfor produktene godt allerede, og var helt trygg på disse, forteller han.

FOKUS PÅ MOBILITETSLØSNINGER

Hyre, for den som ikke vet det, er en bildelingsløsning under Møller Mobility-paraplyen. Med Hyre kan man enkelt leie ut bilen når man ikke bruker den selv, eller er på reise. Leietaker åpner og låser bilen ►

**MANN
FILTER**

FRA BILEN ER NY TIL SISTE MIL!



Velg alltid
Original
MANN-FILTER
i OE-kvalitet!

NORSK IMPORTØR:

BEMA 

BEMA AS
Vardegaten 17, 4876 Grimstad
Tlf. 37 25 29 50 • E-post: bema@bema.no

MANN-FILTER - Perfect parts. Perfect service.
www.mann-filter.com

www.bema.no

Avd. OSLO
Strømsveien 177, 0664 Oslo
Tlf. 22 08 88 20 • E-post: bemaoslo@bema.no

kun ved hjelp av mobilen, og bom, drivstoff og kilometer blir automatisk beregnet.

Full kaskodekning opptil 1 million kroner med If Skadeforsikring er inkludert i alle leieforhold, og man bestemmer selv når man vil leie ut bilen.

– SEAT er globalt veldig fokusert på mobilitetsløsninger. Hyre er en kjempeløsning som får folk ut og teste bilene våre. Dette gjør at også vi er frempå med bildeling, og vi ser at dette blir stadig mer interessant. Kan en

bilkunde som betaler 3.500 kroner månedlig for bilen sin, samtidig få inn en tusenlapp eller mer i leieinntekt, så kan dette stimulere flere til å kjøpe nyere biler.

OMNIKANAL MARKEDSFØRING

– Dette er et kjernepunkt for oss, og hittil har det fungert veldig bra. Løsningen er jo å kunne dekke flere kunder sitt behov med færre ressurser, sier Ole Ågotnes.

– *Hva med innbyttebiler i et så utradisjonelt konsept som deres?*

– Dette har vi fått mange spørsmål om. Vi har inngått et samarbeid med Nettbil.no, og dermed har vi en god løsning for SEAT-kunden.

– *Markedsføring er en av nøklene til økt salg. Hva skjer her?*

– Markedsføring er noe av det vi testet mye i fjor, og noe av det vi så var at når vi trykket på markedsføringsknappen lokalt, så skjedde det umiddelbart noe i showrommene.

I tiden som kommer vil vi være hybride, i den forstand at vi både vil være synlige digitalt og analogt. Ikke minst vil vi ha god synlighet på nettet og mye fokus på prøvekjøring, sier han videre.

GODT SERVICENETTVERK

– Vi selger foreløpig bare biler med tradisjonell drivlinje. Siden vi også fortsatt er en litt lite kjent merkevare, må vi være desto mer ydmyke overfor forbrukeren. Her må vi bli bedre på å kommunisere at bilene våre er ferdig utstyrt og har alt man trenger.

Vi må kort sagt bli flinkere til å fortelle bilkjøperen at her får man mer i handlekurven. Bilene våre er veldig komplette i utgangspunktet, men dette er ikke folk vant til ennå.

En annen viktig faktor er servicenettet. Også her må vi bli bedre på å synliggjøre et nettverk med 21 servicestøttepunkter – selv om vi ikke har forhandlere i tradisjonell forstand, sier Ole Ågotnes, som er stolt av merket han representerer.

...OG NÅ KOMMER ELBILENE

– Produktene har høy anerkjennelse for kvalitet. Fabrikken i Martorell ved Barcelona er high-tech, og henter blant annet 6 prosent av all strøm man bruker fra egne solcellepaneler.

– *Men fossile biler er det fortsatt?*

– Det varer ikke lenge nå – tidlig neste år kommer SEATs første elbil, som blir en småbil tilsvarende Volkswagen e-up!, men den får følge av en helt ny modell, el-Born på MEB-plattformen allerede 2020.

I mellomtiden handler det om å jobbe inn og posisjonere merket SEAT med tradisjonelle modeller, sier Ole Ågotnes, som har mye mer å by på:

– Vi jobber aktivt med flere prosjekter som i sum skal skape salg, og i tiden fremover vil vi lansere en ny modell – eller en facelift – hver sjette måned, inkludert Cupra-modellene.

SEAT er allerede Europas hurtigst voksende bilmerke, med en økning på 13 prosent i fjor – og bil-bevisste Tyskland er fabrikkens største marked, avslutter han. ■

Bilbransjens MARKEDS- TORG

Easy-on
Hurtig-nøkkel-system

Vi kan
nøkkelferking!

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



100 % digital fargebehandling.
Phoenix Cloud gjør det enkelt.



Hi-TEC
Performance

An Axalta Coating Systems Brand

Digitaliser fargebehandlingen trinn for trinn med Phoenix Cloud.

Digital fargematching for lakkeringsverkstedet er nå blitt enda enklere og mer presis enn noensinne. Spies Hecker Phoenix Cloud, som bygger på Axaltas digitale fargebehandlingsteknologi, fås i tre ulike pakker. Med Phoenix Cloud Base, Classic eller Hi-TEC Performance finnes det en optimal digital løsning for alle typer behov. Hver pakke inneholder et ColorDialog-spektrofotometer og nettilgang til over 200 000 oppdaterte fargeformuleringer. Ved bruk av nettbrett eller smarttelefon kan mikseformuleringene sendes direkte til miksevekten. Dette gjør det mulig å foreta fargebehandling overalt - veldig enkelt. Mer informasjon finner du på spieshecker.no/phoenix-cloud



Spies Hecker – helt enkelt nærmere.



NOTAPLAN



Scan meg

NY løsning for auto- og verkstedbransjen

- **OVERBLIKK**
over hele din virksomhet
- **ALT I EN LØSNING**
- regnskap, tidsregistrering, kalender og lagerstyring
- **NETTBASERT**
- logg deg inn via din nettleser
- **MEKANIKERPORTAL**
- mekanikerens digitale arbeidsverktøy

RING
I DAG
FOR
DEMO



Frode Larsen
Daglig leder / EG Notaplan



EG
Notaplan

notaplan.no | Tlf.: 33 80 42 50

Følg oss på
Facebook



FALSK KJØLEGASS TIL A/C KAN SKAPE STORE PROBLEMER

- Falsk kjølegass er definisjonen markedet bruker på kjølegass som ikke er godkjent brukt av bil og kompressorfabrikanter. Etter R12 freon, i 1995, skulle alle biler fylles med R134a, bl.a. fordi R134a ikke påvirket ozonlaget, slik R12 gjorde, fordi R12 inneholdt klor, sier Ole Fredrik Havaska, daglig leder i Elektro Partner i Lier.

– Ozonlaget er av forskere blitt «friskmeldt». Biler inntil 3 500 kg totalvekt, typegodkjent som 2011 modell og nyere, skulle fylles med en kjølegass med GWP-tallet 150 eller lavere. GWP er forkortelse for Global Warming Potential eller oppvarmingspotensial på kjølegassen. Her ble Honeywell og DuPont valgt med kjølegassen R1234yf som har GWP-tallet 4 og er fritatt avgift i Norge, legger han til.

Havaska forteller at prisen på R134a har økt betraktelig gjennom 2017 og 2018, mye på grunn av F-Gass forordningen og økt særavgift på kjølegass som inneholder fluor.

– En 14 kg sylindere koster ca 17 000,- eks mva. Dette er noe som gir grobunn for falsk kjølegass der det er mye og raske penger å tjene. Falsk kjølegass består alltid av gasser som er ekstremt brann- og eksplosjonsfarlige, fordi slike gasser er rimelige å anskaffe.

Det kan også være gasser som er

aggressive mot metaller en kompressor er produsert av. Spesielt går dette ut over stemplene i kompressoren.

Det norske markedet har også mange tilbud på falsk kjølegass, både i direkte salg og via nettsalg. Vi har kjølegass som importeres som det ikke betales avgift for, ofte fortollet som reservedeler.

Falsk kjølegass vil bli en stor utfordring for bilbransjen om det ikke gjøres tiltak, sier Havaska.

– Vi tenker oss en gitt situasjon: Bileier kjøper et «Gjør-det-selv-kit» som han fyller på klimaanlegget hjemme i garasjen. Dette inneholder brennbare gasser. Etter en stund er effekten redusert, og bileier innser at han må oppsøke bilverksted. Det er fortsatt noe kjølegass igjen på klimaanlegget.

Bilmekaniker er uvitende om han får en bil med brann- og eksplosjonsfarlig gass inn på sin arbeidsplass. Han gjenviner falsk kjølegass inn til verkstedets servicestasjon, og har dermed foruren-

set den rene kjølegassen som var fylt på servicestasjonen.

Klimaanlegget blir fylt opp og kjøler igjen. Neste bil som får service får også av den forurensede kjølegassen, og slik fortsetter det. Før eller senere stopper dette ofte med et havari på kompressor.

– Hva kan verkstedet gjøre for å unngå falsk kjølegass?

– Først og fremst ved å kjøpe kjølegass fra en seriøs og sikker kilde. Deretter tas det en prøve med et gassidentifiserings-instrument før kjølegassen eller klimaanlegget gjenvinnes til servicestasjonen.

I Europa er det svært vanlig med et slikt instrument. Hos Elektro Partner har vi jobbet en stund med denne problematikken og har ved noen anledninger avslørt falsk kjølegass med gassidentifiserings-instrument. På servicestasjoner for R1234yf er det et krav fra noen bilfabrikanter at de skal ha utstyr for gassidentifisering, slutter Ole Fredrik Havaska. ■

AUTO FRONTAL

AutoFrontal besvarer dine biltekniske spørsmål.

TEXA

NY GASS?
R1234yf

GAMMEL GASS?
R134a

VALGET ER DITT!

KONFORT

Servicestasjoner for klima-
legg til profesjonelt bruk

Her blir alt det du skal bruke til dine feilsøkningsoppgaver, samlet i en plattform.

Data, diagnose, hotline samt tusenvis av nyttige bulletiner.



Prøv en måned
GRATIS

official **Autodata**
DISTRIBUTOR



TEXA

- Datapakke 1 Service
Vedlikehold
- Datapakke 2 Pakke 1
Diagnose
Reparasjon

Kvalitets data som er godkjent og tilpasset det norske markedet.

LASER EXAMINER

Praktisk verktøy for objektivt måle bremse skive slitasje med en nøyaktighet på en tiendedel av en millimeter.

Du kan også måle mønster dybden på dekket ved hjelp av et enkelt adapter.



Skann QR-koden og se hvordan du bruker den

ELEKTRO PARTNER

Elektro Partner AS • Gilhusveien 7A • Tlf 334 67 370 • www.elektropartner.com • norge@elektropartner.com

NYTTETRANSPORTENS VEIKART MOT 2030 OSLO - 5. JUNI 2019

SE PROGRAM OG MELD DEG PÅ HER:
WWW.NBF.NO/ARRANGEMENTER



**NYTTE-
KJØRETØY**
KONFERANSEN

BAUDA-LÆRLINGER:

GODE ERFARINGER MED UFORMELT JENTENETTVERK

Det er et generelt ønske å få flere jenter til å søke en karriere i bilbransjen, men fremdeles er det relativt få som søker om lærlingeplass. En medvirkende årsak til dette, kan rett og slett være at mange kvier seg nettopp fordi det er så få av dem. I et sterkt mannsdominert miljø kan frykten for å bli stående alene være en brems for mange. Slik er det ikke hos Baudas Toyota-forhandlere i Oslo, Akershus, Østfold og Buskerud.

AV FRANK WILLIKSEN

Bauda er en stor forhandlervirksomhet som omfatter 19 bedrifter i det sentrale østlandsområdet, og som har vært mer proaktive enn de fleste på dette området. Resultatet er at man de siste fem-seks årene har utviklet og holdt ved like et nettverk som gir jenter i alle disse bedriftene et samlingspunkt og et fellesskap som er nyttig både faglig og sosialt.

– Vi har sett at jenter har hatt en positiv effekt i mange bedrifter. Vår erfaring er at de er dyktige og pålitelige, og stort sett tar ting raskere enn gutta.

Vi så imidlertid at de ofte sluttet kort etter at læretiden var unnagjort, og fant at dette var noe vi måtte se nærmere på årsakene til, sier Hans Konrad Østern, daglig leder av Bauda-konsernets opplæringskontor for bilfag til Bilbransjen. Han er ansvarlig for opplæringen av lærlinger i Bauda-bedriftene.

SAMLE LIKESINNEDE

– Noe av det vi så, gikk på arbeidsmiljøet – jentene var rett og slett for få til å skape et eget miljø i sin bedrift. Det var dette som ga idéen til et eget nettverk, som i større grad kunne gi dem en felles gruppering.

De fleste var litt alene i egen bedrift, og derfor begynte vi å jobbe med saken for 5-6 år siden.

Målet var at jenter i lærlingsituasjon skulle bli kjent med hverandre, og vite at det fantes flere i samme situasjon. Slik kunne alle få flere strenger å spille på, og ha likesinnede man kunne støte seg til og dele erfaringer med, sier Østern.

STOR MANNSDOMINANS

– Hvordan ble dette organisert?

– Vi har to-tre dagssamlinger hvert år,



der temaene er forskjellige. Jentene har som eksempel bygd banebil og kjørt på Rudskogen, og har ellers vært gjennom mange forskjellige temaer på samlingene.

Fortsatt er likevel det å være jente i et mannsdominert miljø en gjenganger som tema.

– Vi tok tidlig kontakt med Vibeke Olsen, som er en av svært få ICF-registrerte coacher her i landet. Hun har en lang historie tilbake fra bl.a. offshore og tungt mannsdominerte arbeidsplasser, og sammen med henne utviklet vi et opplegg rundt dette med å være lærling i vårt fag, der mannsdominansen historisk er stor.

HVA ER GREIT?

– Hva kan man vente seg? Hva gjør man hvis noe skjer? Hvem kan man snakke med? Og så kom metoo...

Da kom også spørsmålet om uønsket seksuell oppmerksomhet sterkt i fokus.

– Hva gjorde dere?

– Vi laget et opplegg som omfattet

alle involverte, ikke bare lærlingene men også verksmester og andre ledere, faddere osv. Poenget var at alle skulle ha samme ståsted, og det skulle være tilpasset den det gjaldt. Det betydde eksempelvis at for ledere og faddere handlet det noe mer om lovverk og regler enn for lærlingene.

For jentegruppa ble spørsmålstillingen mer vinklet mot at jenter selv må avgjøre hvor egne grenser ligger.

FORTSETTER MED SAMLINGER

– Hvordan ble dette mottatt?

– De fleste jentene syntes det var et godt opplegg. Et felles trekk var at de hadde savnet god informasjon om hvem de kunne snakke med om forskjellige problemstillinger, sier Hans Konrad Østern til Bilbransjen. Han legger til at nettverket fortsatt lever i beste velgående: – Vi vil fortsette med å arrangere samlinger for jentelærlingene, og er glade for at vi var i forkant da metoo kom. Dette gjorde det enklere å implementere et slikt nettverk.



- VIL BLI I BILBRANSJEN

Malin Blad er lærling på andre året hos Toyota Oslos skadeavdeling på Alnabru. Hun er klar for fagprøve til sommeren, og går det bra så er hun veldig klar for å fortsette der hun er.

– Dette er en bra arbeidsplass med godt miljø, fastslår Strømmen-jenta, som har bare positive meldinger om jentenettverket som hun selv fortsatt er en del av.

– Det er et bra opplegg med gode samlinger. Koblingen til andre jenter i lærlingsituasjon er veldig positiv, og gir en fin anledning til utveksling av meninger og erfaringer.

I møtene har vi hatt forskjellige emner, blant annet hvordan man mestrer hverdagen i et mannsdominert miljø. Her hadde vi en dyktig foredragsholder i Vibeke Olsen, som selv har mye erfaring fra slike miljøer. Det er alltid nyttig å få innsikt i andres oppfatninger, og jeg mener at nettverket er en veldig god idé som kanskje også kan bidra til å få flere jenter

til å bli i bransjen. Noen av de som tok fagbrev i fjor er allerede ute, dessverre.

– Men du har til hensikt å bli?

– Så absolutt. For meg er dette en veldig god yrkesvei, og lakkering er mitt fag, sier Malin, som nærmest har vokst inn i bilbransjen: Bestefar kjørte baneracing, og pappa gjorde det samme – og plussett på rally i tillegg.

Ikke overraskende kjører Malin selv baneracing og rallycross i shortcar, og hun ønsker seg flere jenter inn i bilbransjen:

– Jeg kjenner selv mange jenter som er bilinteressert, men dessverre er det ikke så mange som gjør noe med det, slutter hun.

Fortsatt er faget mannsdominert, og fortsatt er det mye den samme atmosfæren i verkstedene som det var for 30 år siden, selv om plakaten på veggene forlengst er helt borte i våre bedrifter, sier Østern.

SAMLINGENE RULLERER

– Vi hadde veldig gjerne sett at vi hadde hatt flere jenter i opplæring, men det er nå slik at det er få jenter som søker til faget vårt – og da må vi i alle fall ta godt vare på de som kommer. Nå jobber vi for eksempel mer fag-spesifikt mot lakk-lærlinger, legger han til.

Jentenettverket hos Bauda-forhandlerne er løst organisert uten noe eget

styre eller sekretariat. Det er opplæringskontoret som tar initiativ og inviterer til samlinger, som fortsatt arrangeres minst et par ganger årlig. Disse samlingene ruller blant de bedriftene som har jenter som lærlinger.

«HUN JENTA PÅ VERKSTEDET»

– Hvilke erfaringer sitter dere igjen med så langt?

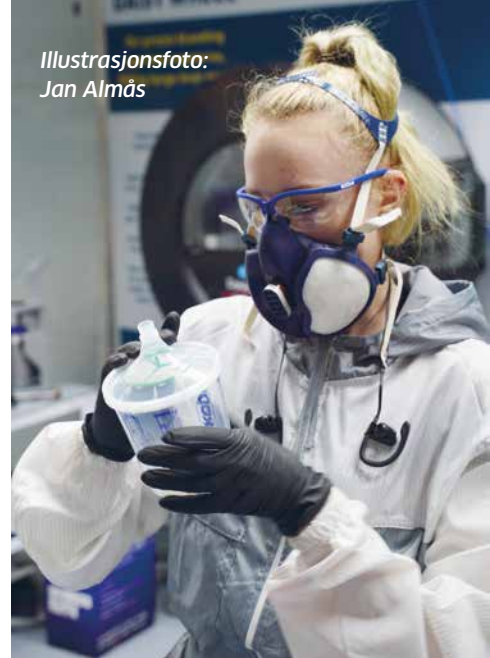
– Fra Baudas side er det viktigste at jentene lærer mer om hvem de i forskjellige situasjoner kan henvende seg til og snakke med, foruten at de selv får flere å ha kontakt med og utveksle synspunkter og erfaringer med.

Vår erfaring er at nettverket skaper

samhold. Det er utvilsomt en god ting at jenter i læresituasjon i Lier og på Eidsvoll kjenner til hverandre. Her kjenner alle navnene på hverandre, og de prater og diskuterer seg imellom.

Jeg tror dessuten mange synes det er hyggelig å være et sted der det bare er jenter. Noen føler nok i hverdagen ofte at de bare er «hun jenta på verkstedet. Selv sagt ser vi også av og til noen som ikke ser noe behov for et jentenettverk, men som bare vil «være en av gutta».

De siste er nok likevel de færreste – vår klare opplevelse er at de fleste verdsetter nettverket høyt, slutter Hans Konrad Østern i Bauda. ■



Illustrasjonsfoto:
Jan Almås

NEDGANG I ANTALL SØKERE GJØR VI DET SOM ER NØDVENDIG?

Søkertallene til bilfagene viser nedgang nasjonalt - og det er få lyspunkter lokalt. Det er industrifagene som er vinnerne i år. Spørsmålet er om bilbransjen gjør nok for å tiltrekke seg søkere.

– Nå er dette tall på primærsøkere, men det er klart at 200 færre søkere til kjøretøy, og 30 færre til karosseri, er alvorlig. Vi frykter at det kan gå utover skoletilbudene lokalt, men håper at sekundærsøkertallene vil vise et litt annet bilde, sier Egil Steinsland, kommunikasjonsjef i Norges Bilbransjeforbund.

– Skal vi finne noe positivt med tallene er det at det er rekordsøkning til bilfag i Trondheim! I trønderhovedstaden jobbes det åpenbart både godt og hardt, legger Steinsland til.

VG2 kjøretøy går ned fra 1 654 søkere til 1 441 i år, skade/lakk går ned fra 213 søkere til 183 i år. Samtidig er det en oppgang i antall søkere til TIP fra 5 591 til 6311 i år.

– Det er gledelig med økningen til TIP, men vi er bekymret for bilfagene. Vi kartlegger nå hvilke konsekvenser dette kan få, og på bakgrunn av det vurderer vi ytterligere tiltak.

Det er uansett hevet over enhver tvil at bransjen sammen med opplæringskontorene må brette opp ermene, sier Steinsland.

– Utviklingen er ekstra skuffende fordi vi vet at det gjøres veldig mye bra arbeid lokalt, både av opplæringskontor og bransje. Kanskje vi ikke jobber riktig, legger han til.

Foruten konsekvensene for antall tilgjengelige lærlingemner er det en risiko for at klasser blir lagt ned og skoletilbud forsvinner. Det er uansett viktig at bransjen støtter opp om lærlingordningen.

– En ting er det sikkert at alle bransjefolk kan gjøre: Snakk opp bransjen vår. Fortell hva som er bra med å jobbe med bil. Fortell om teknologien. Fortell om miljøfremskrittene. Fortell om alle datamaskinene, softwaren, og alt som er spennende. Fremfor alt; fortell om jobbmuligheter, karrieremuligheter og gode kolleger, sier Steinsland. ■



DETTE BØR BEDRIFTER SJEKKE ER PÅ Plass I DERES LOKALMILJØ:

- Det er et godt samarbeid mellom opplæringskontor, bransje og skole. Samarbeidet tilrettelegger for aktiv rekrutteringsjobb.
- Opplæringskontoret er drivende og koordinerende part. Bransje stiller med ressurser og ansatte.
- Det er etablert en lokal strategi for rekrutteringsarbeid.
- Det gjennomføres tiltak både mot vg1-elever (husk at elektroelever også kan velge bilfag på vg2) og ungdomsskolen. Eksempelvis: Bilfagdag, sommerskole, skolebesøk, skolekonkurranser, kampanjer på sosiale medier eller andre steder.
- Det er dialog mellom lokale krefter (bransje eller opplæringskontor) med NBF.

Kontakt fagsjef Vidar Strande for bistand og ideer. Tlf: 908 39 383 E-post: vidar.strande@nbf.no



I Trøndelag stiger også antall jenter som søker på bilfag og satser på en yrkesvei i bilbransjen. (Foto: Ole Johan Brovold)

OFFENSIVT OPPLÆRINGSKONTOR GIR «TRØKK» I REKRUTTERINGEN

Mens mange er bekymret over dårlige søkertall til bilfag, finnes det heldigvis også noen som har all grunn til å smile, og som forhåpentlig kan gi inspirasjon og gode råd til andre. I Trondheim melder nemlig Opplæringskontoret for Bilfag om stigende søkertall, og om en merkbart økende interesse for bilbransjen som yrkesvei.

AV **FRANK WILLIKSEN**

Det er målrettet og hard innsats over flere år, i kombinasjon med et meget godt samarbeid mellom Opplæringskontoret, skolene og lærebedrifter i bransjen, som nå gir resultater.

– Både bedrifter og instruktører gjør en flott jobb for å styrke opplæringen i bedrift, og vi ser at kvaliteten på lærlingene bare stiger i takt med at interessen for bilfag øker, sier daglig leder Ole Johan Brovold i Opplæringskontoret for Bilfag AS Trondheim.

– Etter flere år med lave søkertall var det

helt nødvendig å få til et skikkelig løft. Vi har sett at et opplæringskontor som leder an har stor betydning for å skape «trøkk» i rekrutteringsarbeidet.

Så har det vært veldig viktig med det gode samarbeidet vi har med andre opplæringskontor, med skolene, og – ikke minst – medlemsbedriftene, legger Brovold til.

– *Så hos dere øker søkertallene?*

– Ja. Mens det på nasjonalt nivå er lavere søkertall til bilfag enn tidligere, er det hyggelig at avdelingsleder Roger Rosmo ved Byåsen vgs bekrefter et atskillig høyere søkertall til kjøretøylinja enn på flere år.

Det er tre klasser ved Byåsen vgs med i alt 45 plasser, og i år var det hele 73 søkere

som hadde faget vårt som førstevalg. Dette var den største økningen på svært lenge.

På bilskade/lakk-faget er det 15 plasser. Her var ikke søkningen like stor med 14 søkere, så vi har fortsatt en jobb å gjøre innen dette faget.

En annen gledelig tendens er at det i vårt distrikt også er sterk økning av antall jenter som søker bilfag, forteller en fornøyd Brovold.

MANGE FAKTORER BIDRAR

De gode søkertallene i Trondheim trenger en forklaring, og det som faller nærmest i blikket er et aktivt opplæringskontor som samarbeider svært godt med både bransje og skoler. Hardt arbeid på flere forskjellige områder er likevel det som i tillegg må til for å lykkes, og her er noen av nøklene til at bransjen i Trondheim lykkes så godt med rekruttering:

■ **Karrieredager** (for 10.-klassinger), skolebesøk, utdanningsmesser, åpen skole og Bilfagdag. Bilfagdagen er viktig – her får Vg1-TIP-elever og rådgivere fra grunnskoler i Trondheim omvisning og informasjon ►

i bedrift, der lærlinger og fagfolk forteller om sin arbeidshverdag.

■ **Opplæringskontoret** har et særlig nært samarbeid med Byåsen vgs, der kontoret gjennom skoleåret blir kjent med elevene og får vite hvor de er på utplassering. Opplæringskontoret har også med bransjefolk inn i skolen der elevene forberedes, motiveres og gjøres mer klar for praksis i bedrift.

■ **Bedriftene** er nå mer forberedt til mottak av elever enn tidligere, og flere ordner med bl.a. garderobeskap med navn på før elevene kommer – og har mekanikere som er godt forberedt til praksisperioden. Dette fører til en god oppstart for elevene, som både kan bli mer motivert og som kan skape mer interesse for faget under praksisperioden.

■ **Bransjen** har innsett at vi må være mer strukturert og bruke mer tid på lærlingearbeidet. Her er aktive instruktører til lærlingene som er dedikert oppgaven en viktig faktor. Det blir satt av faste tider i de fleste bedriftene der instruktør og lærling jobber sammen om læreplanmål og vurdering. Dessuten blir alle instruktører som får ny lærling kalt inn til våre skreddersydde kurs hver høst.

■ Opplæringskontoret har forbedret og forenklet bruken av **dokumentasjonsprogrammet OLKWEB**. Dette er viktig for å bidra til at lærlingene og lære-kandidatene får gjennomgått læreplanmålene

■ **Bilfag-appen**, en annen måte å lære på.

Bilfag-appen som er utviklet av flere aktører i bilbransjen, er et godt læringsmateriale som er gratis å laste ned for alle. Lærlingene er på kurs hos opplæringskontoret, og da er bilfag-appen på en interaktiv skjerm veldig beskrivende for hvordan komponentene i en bil fungerer. Appen blir jevnlig oppdatert, og EL- og hybrid-bil har kommet som naturlige emner i takt med teknologien i bilene.

Bilfag-appen er også nedlastbar for tunge kjøretøy, og lærlingene som er på kurs hos vår samarbeidspartner, Wist-skolen, bruker også appen på skjerm i undervisningen. Snart kommer også appen innen bilskade/lakk-faget.

■ Opplæringskontoret har nær kontakt med Trøndelag Bilbransjeforening, og har ofte innlegg om «**stå i Opplæringskontoret**». Lederne er meget godt fornøyd med arbeidet, og opplæring og rekruttering har kommet sterkere på dagsorden i bedriftene.

■ Opplæringskontoret stiller også med **dommere** til skole-NM og fylkesmesterskap til skole-NM. Her stiller bransjen opp med lærlinger som får en lærerik opplevelse med bedømming av skoleelever.

■ Opplæringskontoret hadde, sammen med Midt-Norsk Opplæring AS og Opplæringskontoret for Bil og Transportfag i Trøndelag, **stor deltakelse på Yrkes-NM 2018**, der Trøndelag dro hjem med gullmedalje i bilskadefaget.

■ På hjemmesiden **bilfag-trondheim.no** er det mye informasjon å finne, foruten linker til Facebook og Instagram. ■

LA OSS PRATE BRANSJEN OPP!

Årets søkertall til videregående skole er industrien vinnerne. Industrifagene vinner terreng, etter noen år i motbakke.

Medvinden er sikkert 90 prosent konjunkturskapt, men en annen ting som industrien er gode på er at de forteller – høyt og tydelig – om at nå går det bra.

De forteller om roboter og teknologi, og de forteller om god fortjeneste og gode lønninger. Det gjør vi ikke i bilbransjen.

Mange opplæringskontor og enkeltbedrifter gjør en god jobb. De gjør det de kan med de midlene de har til rådighet. Fra NBF sin side bidrar vi med en stilling, og litt til, for å støtte opp om rekrutteringsarbeid lokalt. Med oss på laget er ABL og BIL.

Og vi har hatt fremgang – frem til nå, men årets tall tyder på at vi er inne i en negativ spiral.

Vi kan ikke konkurrere mot industrien hva gjelder ressurser eller oppmerksomhet, men vi kan konkurrere på teknologi, miljø, lærlingplasser, jobbmuligheter og karrieremuligheter. Skal vi få frem budskapet om at bilbransjen bør være ditt førstevalg når du søker videregående skole så bør hver eneste bedrift, og hver eneste ansatt snakke opp bransjen:

Fortell om all teknologien som bilene nå er stappfulle av.

Fortell om hvilke enorme miljø-fremskritt bilbransjen har tatt de siste årene.

Fortell om karrieremulighetene.

Fortell om alle mulighetene du får til kompetansepåfyll.

Fortell om muligheten til å tjene gode penger.

Fortell om et godt arbeidsmiljø.

Fortell det til naboen og bekjente.

Fortell det i klassen til sønnen eller datteren din.

Poenget er: La oss snakke bransjen opp. Vi begynner i dag!

”Bilvask i særklasse med
Silverlight design i vaskehallen!”



Utforsk dine muligheter sammen
med en av våre konsulenter på bilvask.

Ta kontakt for et uforpliktende samtale eller møte hos Dem.

Tlf.: 22 91 81 80 | tkarlsen@washtec.no

www.washtec.no     YouTube

 **WashTec**

DE VANSKELIGE PERIODISKE FEILENE

Periodiske feil som grunnlag for reklamasjon etter kjøp er et problematisk tema. Kunden hevder at bilen er mangelfull, men når bilen undersøkes, finner ikke verkstedet noen feil. Finnes ingen feil, er det heller ikke noe å utbedre. Dette er frustrerende for kunden, som føler seg mistrodd, og for forhandleren, som jo ønsker fornøyde kunder.

AV ADVOKAT **ANNA E. NORDBØ**, NBF

I denne artikkelen skal to praktisk viktige rettslige problemstillinger knyttet til periodiske feil tas opp – begge knyttet til forbrukerkjøp. Først skal bevissspørsmålet behandles. Deretter belyses særlige problemer knyttet til utbedringsforsøk og den såkalte togangersregelen.

BEVIS

Periodiske feil kan gi kunden grunnlag for å kreve utbedring, erstatning, prisavslag eller i ytterste konsekvens heving, men bare om den periodiske feilen er å regne som en mangel. Da siktes det til det rettslige mangelsbegrepet.

Det er kun snakk om en mangel om den periodiske feilen lar seg konstatere og kan tilbakeføres til en svakhet som forelå på leveringstidspunktet.

Ettersom den periodiske feilen ikke er til stede eller viser seg hele tiden, kan det by på store utfordringer å bevise at den faktisk finnes. Dersom man ikke kan påvise noen feil, er det heller ikke mulig å gjøre noe med den.

Det er kunden som har bevisbyrden. Det betyr at kunden i en slik situasjon ikke kan gjøre gjeldende noen mangelskrav mot forhandleren, fordi en feil som ikke lar seg påvise ikke kan anses å eksistere, rettslig sett.

DET MÅ DOKUMENTERES

Ofte vil kunder som reklamerer over mangler dokumentere disse med en sakkyndig rapport eller erklæring fra annet verksted, NAF eller annen sakkyndig instans.

Det er ikke gitt at den periodiske feilen viser seg når bilen fremstilles for den sakkyndige instansen. Dette er likevel ingen grunn til ikke å kreve at kunden sørger for dokumentasjon. Forbrukerklageutvalget, som den gang het Forbrukertvistutvalget, slo dette fast i en sak fra 2013¹ hvor kunden/klageren påsto det forelå en periodisk feil.

Utvalget uttalte: «Utvalget har forståelse for at det kan være vanskelig å fremskaffe dokumentasjon for en slik feil som er påberopt, men det endrer ikke det faktum at bevisbyrden påligger klageren».

Det er ikke tilstrekkelig at kunden på tro og ære hevder at det finnes en periodisk feil – det må dokumenteres. Innimellom fremlegger kunder vitneerklæringer fra folk som har sittet på. Dette holder ikke som dokumentasjon².

Husk at selv om den periodiske feilen er dokumentert, er det ikke automatisk snakk om en mangel. Feilen må representere brudd på avtalen og det kunden hadde grunn til å forvente³ og den må kunne tilbakeføres til en svakhet som forelå på leveringstidspunktet.



Illustrasjonsfoto: Shutterstock

UTBEDRING AV PERIODISKE FEIL, SÆRLIG OM TOGANGERSREGELEN

Dersom den periodiske feilen har latt seg konstatere og det er sannsynliggjort at den kan føres tilbake til svakhet som forelå på leveringstidspunktet, vil det ofte være naturlig for kunden å kreve utbedring.

Dersom kunden i stedet velger å kreve for eksempel heving, kan dette pareres ved at forhandleren gjør gjeldende sin utbedringsrett.

Utbedringen skal gjøres uten kostnad og vesentlig ulempe for kunden og innen rimelig tid⁴.

Dersom utbedringsforsøket mislykkes, vil forhandleren vanligvis få et nytt forsøk. Det er likevel grenser for hvor mange forsøk forhandleren får. Som hovedregel gis det kun to utbedringsforsøk for samme mangel⁵. Dette kalles ofte for togangersregelen.

Togangersregelen er ikke absolutt. Dersom særlige grunner gjør ytterligere utbedringsforsøk rimelig, kan forhandleren kreve dette. Periodiske feil er et typisk eksempel på slike særlige grunner.

I en Forbrukerklageutvalg-sak fra 2018⁶ uttalte utvalget: «Det er her snakk om en periodisk feil. Innklagede må derfor innrømmes noen ekstra forsøk til å utbedre, fordi feilen dermed er vanskelig å feilsøke og utbedre.»

LEDD I FEILSØKING

Til slutt skal nevnes den ikke uvanlige situasjonen der verken kunde eller forhandler klarer å påvise feilen, men der forhandleren likevel gjør noen arbeider med bilen, for eksempel oppdaterer bilens software. I en slik situasjon vil kunden ofte oppfatte dette som et utbedringsforsøk, mens det i realiteten kun er et forsøk fra forhandlerens side på å vise at kunden blir tatt på alvor.

Slike arbeider vil lett regnes som utbedringsforsøk i lovens forstand, noe som er uheldig fordi forhandleren «bruker opp» utbedringsforsøkene sine. Det anbefales at forhandleren ved slike arbeider skriftlig gjør kunden oppmerksom på at det ikke er påvist noen feil, men at dette arbeidet gjøres som ledd i feilsøkingen. ■

¹ FTU-2013-288 ² Se for eksempel FKU-2017-70

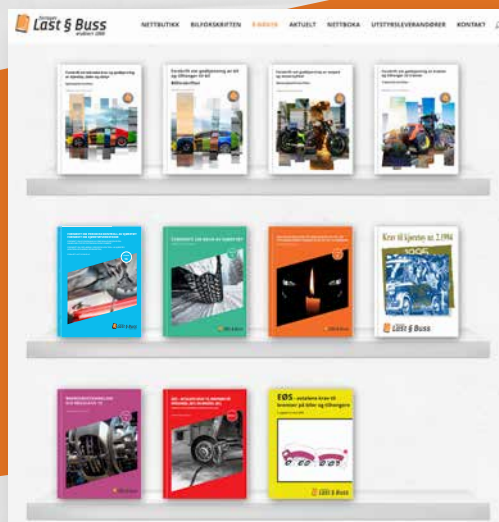
³ Forbrukerkjøpsloven §§ 16-17 ⁴ Forbrukerkjøpsloven § 30, første ledd

⁵ Forbrukerkjøpsloven § 30, andre ledd ⁶ FKU-2018-659

forlaget
Last & Buss

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

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



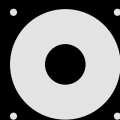
Bestill "Verkstedpakka" på www.lastogbuss.no og få tilgang til din digitale bokhylle!

Motordeler

Sørlandets Sylinderservice ble etablert i 1947.

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

Du finner oss i Norsk Bildelkatalog.



SØRLANDETS
SYLINDER
SERVICE

Sørlandets Sylinderservice AS

Barstølveien 24A, 4636 Kristiansand

Tlf: 97555080

E-post: post@synderservice.no

Web: www.synderservice.no

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.



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

ECC ONLINE

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

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

GEIR HOLUM

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

SVEIN ARILD JOHNSGÅRD

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

FRODE NETELAND

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

WALDEMAR ANDRE CHRISTENSEN

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

STEN MAGNE ANDREASSEN

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

LOKALFORENINGENES KONTAKTPERSONER

AUST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

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

BERGEN OG OMEGN

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

BUSKERUD BILBRANSJEFORENING:

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

FINNMARK BILBRANSJEFORENING:

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

GUDBRANDSDAL BILBRANSJEFORENING:

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

HEDMARK BILBRANSJEFORENING:

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

HELGELAND BILBRANSJEFORENING:

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

NORDMØRE OG ROMSDAL

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

NORD-ROGALAND

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

NORDRE NORDLAND

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

OSLO OG AKERSHUS

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

ROGALAND BILBRANSJEFORENING:

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

SOGN OG FJORDANE BILBRANSJEFORENING:

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

SUNNMØRE BILBRANSJEFORENING:

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

TELEMARK BILBRANSJEFORENING:

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

TROMS BILBRANSJEFORENING:

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

TRØNDELAG BILBRANSJEFORENING:

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

VEST-AGDER BILBRANSJEFORENING:

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

VESTFOLD BILBRANSJEFORENING:

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

VESTOPPLAND BILBRANSJEFORENING:

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

ØSTFOLD BILBRANSJEFORENING:

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

VÅR EKSPERTISE – DIN RESSURS

Ta kontakt når du trenger det!



LEDER



**STIG
MORTEN
NILSEN**

Adm. direktør
☎ 911 77 890

✉ stig.morten.nilsen@nbf.no

Generelle spørsmål, bransjesaker, næringspolitikk og samfunnskontakt

KOMMUNIKASJON, POLITIKK OG REKRUTTERING



**EGIL
STEINSLAND**

Avdelingsleder
☎ 994 85 268

✉ egil.steinsland@nbf.no

Media, myndighetskontakt, bladet Bilbransjen og medlemsinfo



**VIDAR HALBY
STRANDE**

Fagsjef rekruttering og kompetanse
☎ 908 39 383

✉ vidar.strande@nbf.no

Rekruttering, fagopplæring og kompetanse



**OLA
KVISGAARD**

Myndighetsrådgiver
☎ 454 76 770

✉ ola.kvisgaard@nbf.no

Politikk, myndighetskontakt, kompetanse

JURIDISKE SPØRSMÅL OG RÅDGIVNING



**HENRIK O.
MELSON**

Advokat
Leder jur. avd.
☎ 982 23 812

✉ henrik.melsom@nbf.no

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



**HANS TORE
HAGLAND**

Advokat
Forhandlingsjef
☎ 930 32 593

✉ hans.tore.hagland@nbf.no

Arbeidsrett- og tariffspørsmål, kurs arbeidsrett, lønnsforhandlinger, personalsaker, oppsigelser og 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 nyttekjøretøygruppe 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**

Direktør 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

Få kontroll på dine samtykker

Samtykke.Net med full integrasjon til DRACAR+

Med Samtykke.Net innhentes kundenes samtykke digitalt via et nettbrett, en PC eller en mobil. Samtykke.Net kan brukes både på verkstedet og i salgsavdelingen.

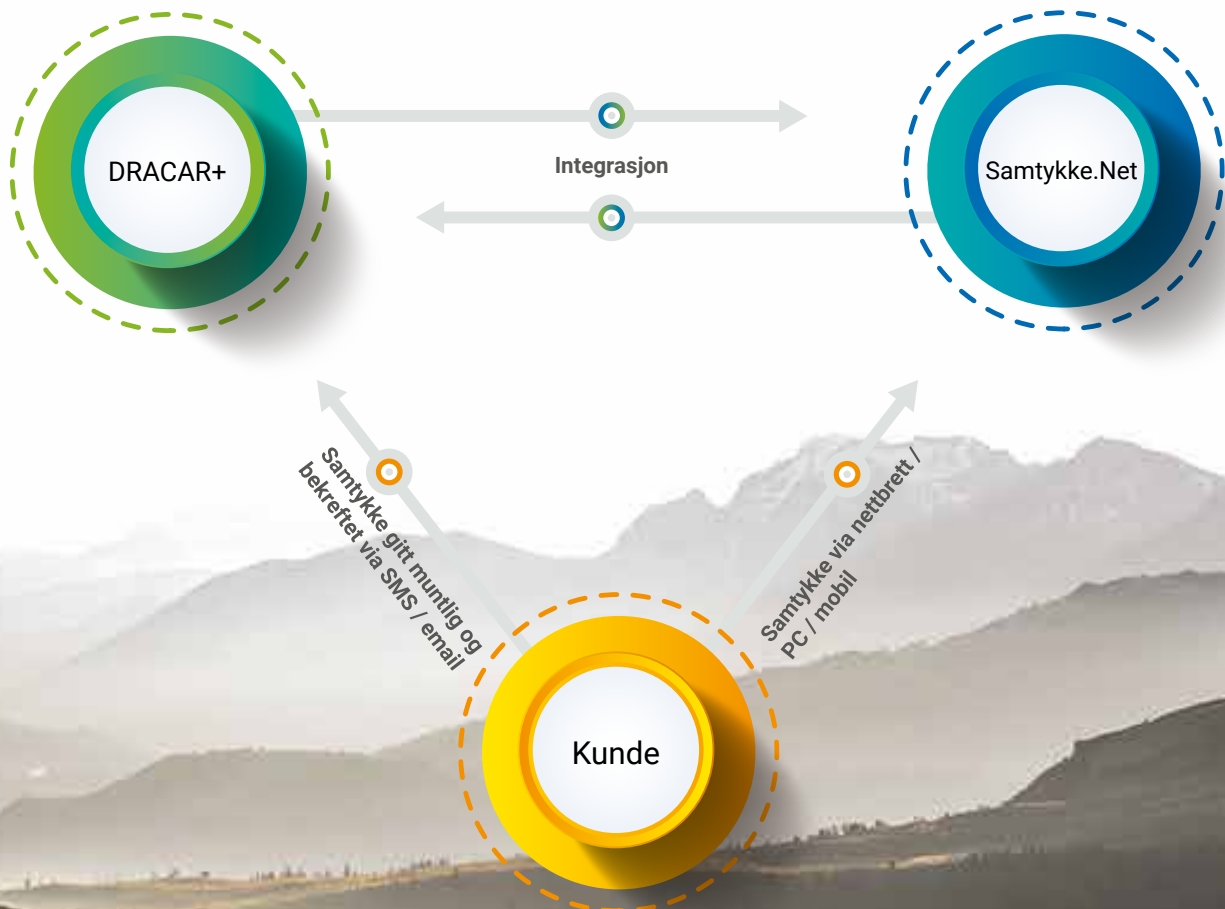
Samtykke.Net gir mange fordeler

- Innsamling og lagring i henhold til EU-forskriften
- Elektronisk registrering og lagring av samtykke
- Full integrasjon til DRACAR+
- Full dokumentasjon
- Alltid oppdatert informasjon om samtykkestatus på alle kunder

Kontakt CDK Global for mer informasjon. Telefon 22 79 77 80

Integrasjon mellom DRACAR+ og Samtykke.net sikrer at DRACAR+ tar hensyn de innsamlede samtykker når du benytter ulike moduler (f.eks. ServiceCare)

Digital løsning for innsamling og lagring av samtykke. Krav i EU-regulering er oppfylt 100%



Kunden gir direkte samtykke hos forhandler eller via bekreftelseslink i SMS eller e-post



KGK

NÅR VEIEN ER MÅLET

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

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



Dräger

Calix



● BLAUPUNKT

LIQUI
MOLY

BRINK

sprint



Continental

ORION

zirhona

MANN
FILTER



PELTOR



VDO

VEIGEL

VARTA

MXN

4light

UNISYNK

3M

MIRKA

Calix Roof Boxes

ALLIGATOR
sens.ii



CTEK

LOCTITE



Calix Seat Covers
by pebe



KGK
www.kgk.no