

Lak & Karrosseri

Nr. 56 | SEPTEMBER 2018

> LAK

> KARROSSERI

Skills gør
eleverne skarpe

> LAK

Den rette
hylde er blandt
biler og lak

> UDDANNELSE

Rollemodeller
skal trække unge
til malerkabinen



AutoBranchen Danmark
VIDEN TIL FORSKEL

Helios Assist: Dine kunders adgang til egne data

Dine kunder kan se det udførte arbejde på bilen, udskrive tidligere regninger & kommunikere direkte med dig

Nyt
tillægsprodukt
til HELIOS

Lad kunden
opdatere sine
kontaktoplysninger
selv - helt i tråd med
GDPR

Helios ASSIST er
dækket af dit
abonnement



Arbejdskraft og uddannelse får fuld fokus

I autobranschen er der masser at tage fat på for tiden. En af de store og vigtige udfordringer er arbejdskraft. Danmark mangler mennesker, som er dygtige med deres hænder og ifølge fremskrivningerne, bliver manglen ikke mindre med tiden. Tværtimod.

Alene fra et lille udsnit af vores egen verden, ved vi, at rigtigt mange virksomheder mangler unge mennesker, der kunne blive dygtige autolakerere eller karrosseriteknikere. Fra de mekaniske værksteder er meldingerne omtrent de samme – der kommer ingen eller kun få ansøgere til ledige stillinger.

I regeringens finanslovsudspil lægger man op til at fortsætte med omprioriteringsbidraget, som siden 2016 har fjernet cirka 200 millioner kroner årligt fra erhvervsuddannelserne. Når man samtidig har erkendt, at erhvervsuddannelserne lider, og Danmark mangler håndværkere nu og i særdeleshed i fremtiden, er det dybt ulogisk, at man fortsat fjerner penge fra området.

Siden 2015 er optaget på erhvervsskolerne faldet med næsten 20 procent, og derfor får regeringen meget svært ved at nå sine målsætninger om, at 25 procent af en ungdomsårgang skal starte på en erhvervsuddannelse i 2020 og ovenikøbet øge den andel til 30 procent i 2030.

Som I kan læse i dette blad, har vi i AutoBranchens ArbejdsgiverForening indledt en kampagne sammen med Malerfagets Faglige Fællesudvalg. Kampagnens formål er at øge de unges opmærksomhed om malerfaget, herunder autolakerer, så de med større sandsynlighed vælger vores branche, når de skal uddanne sig.

Kampagnen vil løbe i tre år, og får stor opmærksomhed til at rekruttere ny arbejdskraft. Kampagnen vil

være målrettet de sociale medier, hvor den unge målgruppe befinder sig. Det vil sige Facebook, Snapchat, Instragram, Youtube, Google og jobportaler som elevplads.dk. Kampagnen får brug for flere ambassadører, og jeg vil opfordre jer til at henvende jer til os, hvis I har en ung mand eller kvinde ansat, som er uadvendt og har lyst til at fortælle om sit job på sociale medier. På den måde håber jeg, at I vil tage godt imod kampagnen og bakke op om den. For uddannelse og rekruttering er et område, vi ikke må slække på i de kommende år.

Jeg glæder mig til at se så mange af jer som muligt på årsdagen i Middelfart den 27. september. Tilmeldingerne løber stadig ind i høj fart, men der er fortsat plads. Kom og få en god dag med kolleger og samarbejdspartnere i branchen. Beskæftigelsesminister Troels Lund Poulsen går på talerstolen. Det samme gør racerkører Jan Magnussen, og vi har forberedt en spændende dag med gode oplæg og masser af mulighed for netværk ved siden af.



Adm. direktør Gitte Seeberg.



AF: Carsten Ritter, kommunikationskonsulent i AutoBranchen Danmark

VidenCenter fokuserer på kerneydelser



Rico Madsen, Nicky Bobak og Finn Larsen

Medlemmerne skal have mere værdi – det er AutoBranchen Danmarks klare ambition og holdning. Før sommerferien analyserede VidenCenteret behov og ønsker i branchen.

Derfor handler arbejdet om tre kerneydelser. Forsikringsupport, Servicebesøg og KS 2000 Certificeringer.

”Vi er sat i verden for at skabe værdi for medlemmerne. Det kan vi gøre, fordi vi har kompetencerne opbygget gennem mange år, og fordi vi dagligt ser, hvad der virker bedst på værkstederne rundt om i landet”, sagde AutoBranchen Danmarks administrerende direktør Gitte Seeberg kort før sommerferien, da den nye forsikringsupport blev lanceret.

Forsikringsupport kan hjælpe

Forsikringsupporten blev lanceret i juni. Den kan hjælpe både lakererne og værkstederne i samarbejdet med forsikringsselskaberne, fordi medarbejderne i AutoBranchens VidenCenter har kontakten og viden fra masser af sager.

”Vi har kontakten til hele branchen, og der er næppe et scenarie, der er nyt for vores erfarne konsulenter. Derfor kan vi hjælpe lakererne og værkstederne med deres udfordringer”, siger Gitte Seeberg om den nye forsikringsupport.

Servicebesøg virker på bundlinjen

Servicebesøg er nu blevet et tilbud på paletten, og et tilbud, som ser ud til at virke for de virksomheder, som har åbnet deres forretning for konsulenterne. Besøgene og de anbefalinger, som følger med, kan nemlig gøre en forskel på bundlinjen hos eftermarkedet. AutoBranchen Danmarks udviklingskonsulent besøger karrosseriværkstedet og/eller lakereren over nogle dage og gennemgår arbejdsgange og samarbejdsforhold.

”Vi kan se, at det virker, og vi glæder os til at kunne fortælle om erfaringerne fra nogle af virksomhederne”, siger udviklingskonsulent Nicky Bobak.

Formålet med besøget er at finde ud af, hvad der sker fra kunden afleverer sin bil i modtagelsen på karrosseriværkstedet til, at kunden får sin bil igen. Hvordan håndteres arbejdet? Hvordan foregår samarbejdet mellem karrosseriværksted, lakerer og forsikringsselskab? Og kan arbejdsgangen gøres bedre til fordel for autolakereren, som ofte i forsikringsammenhæng står som underleverandør til karrosseriværkstedet?

”Måske kan man blive bedre i sin forberedelse før kunden kommer. Er der noteret de rigtige ting om kunden? Kan administrationen af lejebiler forbedres? Vi hører også, at der kan mangle den nødvendige viden i skadestakseringen på karrosseriværkstedet. Samtidig fornemmer vi, at samarbejdsforholdet mellem karrosseriværksted og lakerer bør styrkes. Måske kan indtjeningen forbedres ved at lære fra andre”, siger Gitte Seeberg om servicebesøgene.

”Konsulenterne tager udgangspunkt i værkstedets nuværende arbejdsgange, og de kommer med anbefalinger til driftsmæssige forbedringer, som ligger lige for at kunne sætte i værk. Konceptet for både karrosseriværksted og lakerer er ’vi skal have betaling for det udførte arbejde’”, fortsætter hun.

KS 2000 er brugbar kvalitetsstyring

Tredje ben i medlemsydelseerne bliver KS Certificeringerne, som fortsat har stor betydning i branchen og bygger på mange års erfaring. KS 2000 er det mest udbredte kvalitetsstyringsystem i autobranchen, og med den får virksomheden løbende et godt billede af sit kvalitetsarbejde. Virksomhederne ser, hvad der fungerer godt, og hvor der er mulighed for forbedringer.

BLIV MEDLEM AF LAKKÆDEN DANMARK OG HØST KONTANTE FORDELE FRA DAG 1!

Kun kr.
5.000,-
om året

100% frivillig kæde

Gennemsigtig og stærk kædeøkonomi

Kurser og videreuddannelse

Fagligt og socialt fællesskab

Gode indkøbsaftaler uden købetvang

Input til produktionsoptimering

En kæde med et stærkt
branchenetværk

Input til salg og markedsføring

Kort og godt - en kæde som arbejder
for dig og din forretning

I LAKKÆDEN DANMARK ER DU 100% SELVSTÆNDIG OG UAFHÆNGIG - OG HØSTER SAMTIDIG FRUGTERNE AF KÆDESAMARBEJDET!

100% frivillig kæde

I Lakkæden Danmark er du en 100% selvstændig og uafhængig virksomhed som opnår alle fordelene af et kædesamarbejde. Fordele som styrker din forretning og konkurrenceevne. Du bliver for eksempel automatisk en del af vores koncept bilkabuler.dk.

Mere end en indkøbsforening

Lakkæden Danmark er attraktive indkøbs- og salgsmuligheder – men det er også mere end det! Det er markedsføring, videreuddannelse, erfaringsudveksling og vores kædekoncept bilkabuler.dk.

Kom med på holdet!

Med et årligt kontingent på kun kr. 5.000,- er et medlemskab en rigtig god investering – uden risiko og med kontante fordele fra dag 1.

Kontakt os på tlf. 51 97 75 97 hvis du vil høre mere eller allerede har besluttet dig for at komme med på holdet.

Bilkabuler.dk


Lakkæden
Danmark
- alt i lakering



www.lakkaeden.dk

AF: Charlotte Brix Andersen, leder i medlemservice og forretningsudvikling i AutoBranchen Danmark

Medlemsundersøgelse:

Hjælp os med at blive klogere på dig og din virksomhed

Svar på spørgeskemaet og vind en iPad

Der sker rigtig mange forandringer i branchen. Konsolideringer af både små og store forretninger. Generationsskifte. Kunder der forventer en stærkere digital kontakt omkring bilkøb eller reparationer. Den grønne omstilling, som vil forandre bilparken, når flere elbiler og hybridbiler ruller ud på vejene. Det bliver sværere at finde medarbejdere med de rette kvalifikationer til at løse opgaverne på værkstederne. Det er forandringer, der kræver viden og fleksibilitet for at være konkurrencedygtig.

Netop det vil vi være endnu bedre til at hjælpe jer med. Derfor er vi i gang med at gøre vores medlemsydelser skarpere og mere målrettede.

Første skridt er at spørge ind til jeres konkrete behov. I skulle meget gerne have modtaget et spørgeskema i jeres indbakke. Andre vil få et spørgeskema, når vi er på besøg hos jer. Vi vil nemlig gerne høre, hvilke problemstillinger I står med i hverdagen, hvad I synes om de medlemsydelser, vi tilbyder i dag og få input til dem, som vi skal tilbyde i fremtiden.



Charlotte Brix Andersen

Andet skridt er, at vi vil vi bringe nogle af konklusionerne her i bladet. Andre vil vi give jer på medlemsmøder. Og andre igen vil vi bruge som en anledning til at besøge jer for at få sat flere ord på svarene.

Vi håber, at I vil bruge et par minutter på at svare på spørgeskemaet. Medlemsydelserne bliver først rigtig gode, når vi har input fra jer.

NB: Hvis du har spørgsmål til undersøgelsen, eller ikke har modtaget et spørgeskema, er du velkommen til at kontakte Sebastian List Feirup på sfl@abdk.dk.

NORTON

SAINT-GOBAIN®

Reshaping
your
world®

MESH-POWER™

DANMARKSPREMIERE

Norton udvider sortimentet med endnu 2 nyheder,
Mesh-Power rondeller og klodsark i 2 kvaliteter.

Norton Mesh-Power reducerer ikke kun støv i arbejdsmiljøet, men giver også en bedre ydelse under overfladeslibning.

Norton Mesh-Power vil, lige fra et mere stift rygmateriale i de grove kornstørrelser til brug for grovslibning, til et fleksibelt og lettere rygmateriale for maksimal fleksibilitet på overfladekonturer, gøre dit job hurtigere, renere og mere effektivt.

For yderligere information kontakt din lokale non-paint leverandør allerede i dag, og spørg efter Mesh-Power – eller besøg www.nortonabrasives.com for yderligere information.

Saint-Gobain Abrasives A/S, Robert Jacobsens Vej 62A,
2300, København S, Danmark, Tel.: +45 4675 5244
sga.dk@saint-gobain.com | www.s-g-a.dk


SAINT-GOBAIN



AF: Carsten Ritter, kommunikationskonsulent i AutoBranchen Danmark



Skills gør eleverne skarpe

På College360 er man i gang med forberedelserne til næste års Skills-konkurrencer i Næstved. Forberedelserne gør eleverne skarpe og gode til deres fag.

Skills er den årlige begivenhed, hvor alle nationens håndværksfag mødes til en lille uges 'fag-festival' med konkurrencer og aktiviteter.

De dygtigste unge elever inden for hvert fag konkurrerer med hinanden om at være bedst – for nogle står en deltagelse i World Skills i Rusland på spil, og samtidig er Skills også en begivenhed med stor opmærksomhed om håndværksfagene, hvor unge

mennesker på vej ud i uddannelse får viden om fagene.

"I sidste ende bliver de dygtigere autolakerere af det," siger Jens Søndergaard Hansen, som er faglærer hos College360 i Silkeborg og i øvrigt udpeget som World Skills Chief Expert inden for autolakering ved konkurrencen i Kazan i Rusland næste sommer.

"De får som regel god opbakning hjemme i virksomheden, og de er meget opmærksomme på hele tiden at forbedre sig. Når vi ser på de tidligere elever, som kvalificerede sig helt til World Skills, er de ofte



DRIFTSOPTIMERING

AP Farver leverer meget mere end lak. Vi arbejder målrettet på at optimere din virksomhed og tilbyder en af lakbranchens mest komplette løsninger

OEM-GODKENDELSER

Med PPG produkter og ekspertise får du en kommerciel og teknisk godkendelse af en række af bilproducenter, bla. Mercedes-Benz, Audi, Mazda mfl.

DAISY WHEEL

Et fuldautomatisk farveblandings system som frigiver værdifuld tid på autolakereriet.

PRODUKTER

PPG's teknologi og ekspertise anvendes på to ud af tre biler der fremstilles i Europa og Nordamerika. Et omfattende udvalg af innovative produkter og markedets førende udvalg af farver.

PROCESS-MANAGER

Booking, ordrestyring, tidsregistrering og lagerstyring i ét program integreret med dit økonomistyringsprogram og Forzi.

LAGERSTYRING

Få frigivet tid til produktion. Lad os overtage styringen af dit lager



AP FARVER
AUTO & INDUSTRI



Farver, lakker og process-styring
- udviklet af fagfolk - til fagfolk

Kontakt os direkte på:
86 62 12 66 eller info@ap-farver.dk
www.ap-farver.dk



enten selvstændige eller værkførere i dag,” fortsætter Jens Søndergaard Hansen.

I begyndelsen af september havde han fem elever inden for autolakering på besøg på skolen for at træne til DM i Skills, som finder sted i Næstved i den første uge af april. Deres dialekter afslørede, at de

dækkede store egne af Danmark lige fra Nordjylland over Nordsjælland til Bornholm.

Hos karrosseriteknikerne træner de med anvisninger fra faglærer Henrik Møller Pedersen. Ifølge ham er konkurrencerne ikke nødvendigvis et udtryk for, hvem der er den bedste inden for sit fag.



SATA® Special Edition Sprøjtepistol

af den 11.09. – 31.10.2018



German Engineering

... SATAjet® 5000 B ...

Sixties!



Passende til messens motto "Sweet Sixties" på Automechanika tilbyder SATA sin højtydende lakeringspistol SATAjet 5000 B med en særdeles tiltalende specialoverflade. Typiske emner og motiver fra 1960erne – som petticoat, Elvis-pomadehår, American Diner og jukebox – fortæller om fortidens farverige historie.

Denne special edition pistol er tilgængelig som ikke digital og som DIGITAL® version, med både HVLP eller RP teknologi.

Nu hos din SATA-forhandler – kun så længe lager haves.

For yderligere information:
www.sata.com/sixties





"For at vinde de her konkurrencer skal man også kunne klare et enormt pres. Både presset i forhold til at håndtere opmærksomhed og i at arbejde under hårdt tidspres og være i stand til at tilrettelægge arbejdet korrekt. Du kan sagtens være rigtigt dygtig til dit fag, men hvis du ikke bryder dig om at være "på", så er det svært," siger Henrik Møller Pedersen.

Også blandt karrosseriteknikerne oplever Henrik Møller Pedersen god opbakning fra arbejdsgiverne.

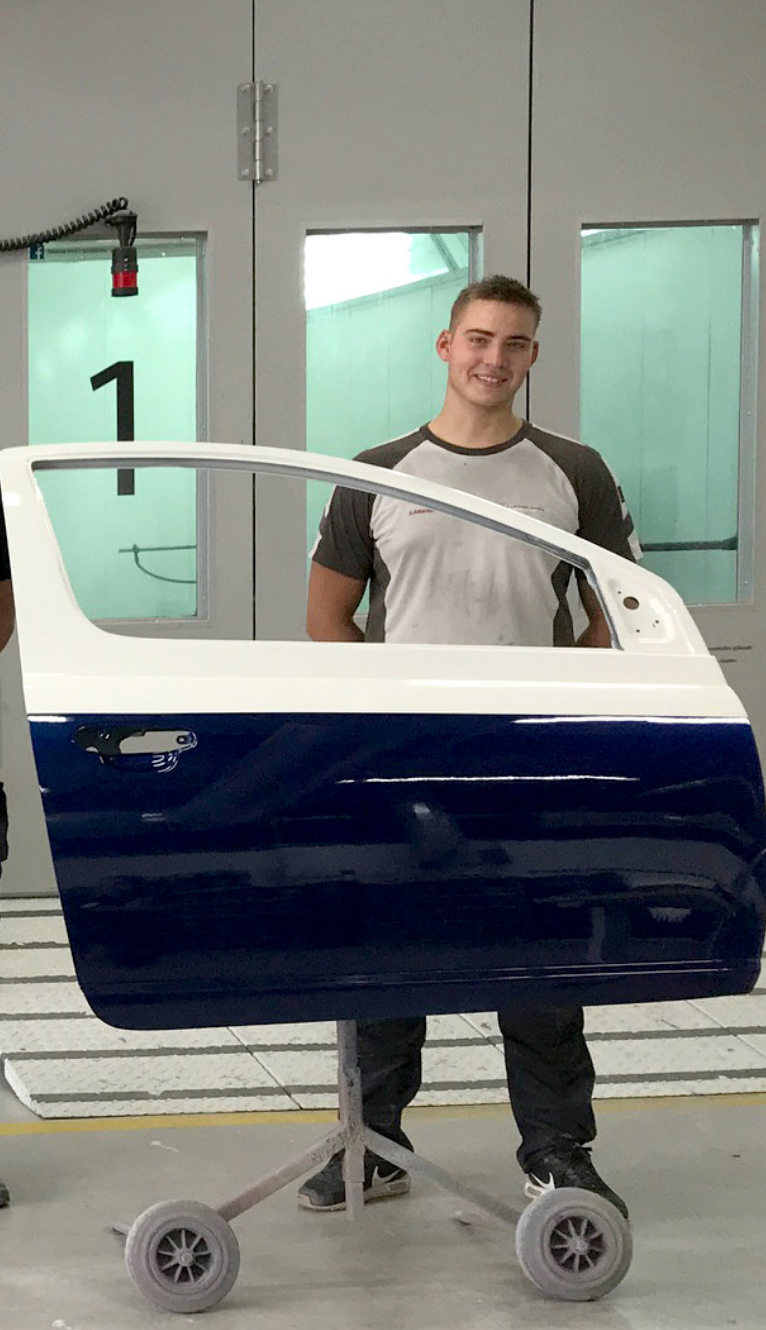
"De er altid glade for det, og de støtter op om deres elever. Når de kommer hjem fra DM, ser det også godt ud at kunne fortælle, at man har en af Danmarks bedste karrosseriteknikere," fortsætter Henrik Møller Pedersen.

Blandt autolakerere kommer Skills-deltagerne udelukkende fra College360, fordi uddannelsen kun findes på skolen i Silkeborg. Karrosseriteknikerne kan også komme fra TEC i Storkøbenhavn.

På en onsdag i begyndelsen af september, skulle de unge autolakerere igennem en test på fire timer. Undervejs blev eleverne bedømt, og til sidst fik de klar besked om, hvad de skulle træne på derhjemme.

Dette års DM i Skills foregik i Herning med rundt regnet 50.000 besøgende. Derfor er konkurrencerne også en kærkommen anledning til at vise faget frem for de næste årgange af uddannelsessøgende.

I 2019 rykker Skills til Sydsjælland og Næstved.



Fakta om Skills

DM i Skills har været afholdt siden 2011. Seneste Skills-konkurrence var i januar 2018 i Herning med rundt regnet 50.000 besøgende fra hele landet.

DM i Skills skal eksponere erhvervsuddannelserne på en positiv måde ved at vise de dygtigste EUD-elever, der gennem konkurrencer yder deres bedste. Desuden skal mesterskabet ses som talentpleje for de dygtigste elever, ved at de får muligheden for at yde det ypperste og dermed måske ende som Danmarks, ja måske verdens bedste faglærte mekaniker, murer, maler eller konditor.

Næste DM i Skills foregår i Arena Næstved den 4. til 6. april 2019.



For at vinde de her konkurrencer skal man også kunne klare et enormt pres.



AF: Carsten Ritter, kommunikationskonsulent i AutoBranchen Danmark

Rollemodeller skal trække unge til malerkabinen

En ny kampagne skal hjælpe med at gøre de uddannelsesparate unge mennesker opmærksomme på uddannelsen til autolakerere.

Der uddannes nemlig for få autolakerere i disse år, og rekruttering af både elever og svende er blevet svært. Derfor iværksætter AutoBranchens Arbejdsgiverforening (ABAF) en stor kampagne, sammen med kollegerne i Malerfagets Faglige Fællesudvalg. Kampagnen skal hjælpe med branding og rekruttering i malerfaget.

Kampagnen er lavet i samarbejde med Malerforbundet og de øvrige organisationer inden for malerfaget, samt bureauet CompanYoung, der har masser af erfaring i at hjælpe virksomheder, uddannelsesinstitutioner og brancheorganisationer med rekruttering. Kampagnen kommer til at løbe i tre år og koncentrerer sig om autolakerere, bygningsmalere og skilteteknikere.

"Vi har lagt et temmelig stort forarbejde med masser af analyser i arbejdet med kampagnen, og det er vigtigt for os, at vi kan hjælpe vores medlemsvirksom-





Nikolaj Olsen

heder med at få fat i de unge mennesker. Der bliver jo hele tiden færre unge at tage af”, siger Marietta Bak Seemholt, der er administrerende direktør i ABAF.

Siden 2011 er der kommet 2000 færre unge mellem 16 og 19 år. Analyser fortæller, at der i 2030 vil være 10 procent færre unge, svarende til 25.000 personer. Derfor er det vigtigt at blive bemærket og sikre en god opmærksomhed om faget og vise, at der er gode karrieremuligheder.

”CompanYoung har talt med næsten 400 unge mennesker, som enten er i faget eller står overfor at skulle vælge uddannelse. Her har det været interessant at se sammenfaldene. Således vejer fx en god balance mellem arbejdsliv og privatliv tungt for de unge, som er på vej ud i uddannelse. Samme punkt bliver ofte nævnt af de unge autolakerere som en fordel ved faget, så det er et godt sammenfald, der skal fremhæves i kampagnen”, siger Marietta Bak Seemholt.

I tilknytning til kampagnen er udviklet hjemmesiden blivmaler.nu. Her er al relevant information samlet, ligesom der er præsentationer af ambassadørerne inden for autolakerer, bygningsmaler og skiltetekniker. De tre ambassadører er selv elever i branchen.

Ambassadørerne vil, i løbet af kampagnens levetid, løbende opdatere sociale medier med fortællinger fra deres hverdag, ligesom der løbende vil blive lanceret videokampagner med dem.



Vi har lagt et temmelig stort forarbejde med masser af analyser i arbejdet med kampagnen, og det er vigtigt for os, at vi kan hjælpe vores medlemsvirksomheder med at få fat i de unge mennesker.

Alle jobannoncer slået op på velkendte hjemmesider som elevplads.dk og praktik.dk bliver trukket direkte over på blivmaler.nu, hvilket gør det vigtigt, at virksomhederne husker at slå sine jobannoncer op. Det skaber synlighed.



"Vi glæder os meget over, at AutoBranchens ArbejdsgiverForening kan være med til at understøtte denne kampagne, for det er vigtigt, at vi som branche gør noget, og her tager malerne altså fat. Vores lakkonsulent Rico Madsen fra AutoBranchens VidenCenter vil også opfordre virksomhederne til at være helt fremme i skoene i forhold til rekruttering, når han er på besøg hos autolakererne rundt om i Danmark," siger Gitte Seeberg, der er administrerende direktør i AutoBranchen Danmark.

Marietta Bak Seemholt vil på samme måde opfordre autolakererne til at bakke op. Meget gerne med rollemødder.

"ABAF vil selvfølgelig løbende følge kampagnens udvikling, og jeg vil gerne opfordre vores medlemmer til at tage kontakt til mig, hvis man som virksomhed har en elev ansat, som kunne være interesseret i at

blive ambassadør for faget. Jo flere vi kan finde, som kan være med til at brande faget positivt - jo bedre," siger hun.

I kampagnens tre år lange levetid vil der blive brug for ambassadører både på hjemmeside og på sociale medier. Ambassadørerne klarer sig bedst, hvis de er åbne og udadvendte, men de vil også blive grundigt guidet og hjulpet af CompanYoung, så de ikke er på egen hånd.

Andre håndværksfag har sat lignende kampagner i gang. Regeringen har endnu ikke meldt ud hvordan, og hvad den vil gøre, men varsler også en styrkelse af erhvervsuddannelserne i fremtiden. Samlet skulle det gerne hjælpe til at styrke håndværksfagene i Danmark. Og her er synligheden vigtig, så autolakererne også får den nødvendige andel af den unge arbejdsstyrke.



Autolakken kom nærmest ind med modermælken

Nikolaj Olsen er første ambassadør i ABAF og malerfagernes kampagne for unge elever til autolakerer-faget. Han har ladet sig fotografere og har lavet video til hjemmesiden.

"Når jeg først har brugt fem minutter på at se folk an, så er jeg nok rimeligt udadvendt, så det var spændende at få prøvet af", siger Nikolaj Olsen.

Den 21-årige mand fra Værløse skal til svendepøve i foråret og kan kalde sig autolakerer inden sommerferien.

"Jeg siger til folk, at de skal vælge vores fag, hvis de er tålmodige og samtidig har lyst til at prøve mange forskellige opgaver. Der er mange ting, jeg er glad for ved at være autolakerer," fortsætter han.

Nikolaj Olsen har haft sindaglige gang på et autolakererværksted siden han nærmest kunne gå, og han har stort set fået fært af faget ind med modermælken.

Hans far Lennart Olsen driver Bistrup Autolakering, og før det var også hans farfar autolakerer.



Vores lakkonsulent Rico Madsen fra AutoBranchens VidenCenter vil også opfordre virksomhederne til at være helt fremme i skoene i forhold til rekruttering.



Nye materialepriser og nye bilmodeller i AutoBranchen Danmark EuroLak

Eurotax har beregnet nye materialepriser til AutoBranchen Danmark EuroLak og AT-lak i henhold til lakleverandørernes prisstigninger. Det er aftalt med forsikringsselskabernes brancheorganisation, F&P, at stigningerne træder i kraft med virkning fra mandag den 2. juli 2018.

Alt efter laktype og behandlingsmønster er stigningen i gennemsnit ca. 3,2 % (december 2017 var stigningen på 1,3 %).

Materialestigninger bliver automatisk lagt ind i AutoBranchen Danmark EuroLak og Autotaks, og der skal således ikke reguleres på de materialeindeks, I benytter.

Der er lagt nye bilmodeller ind i AutoBranchen Danmark EuroLak.



Opdateres
automatisk i
EuroLak og
Autotaks

ALPINA	XD3 (Mod.018)	Stationcar	5-dørs	2018
AUDI	A6 (Mod.018)	Sedan	4-dørs	2018
	A6 (Mod.018)	Avant	Kombi-5	2018
BMW	6er GT (Mod.017)	Hatchback	5-dørs	2017
	i8 (Mod.018)	Cabriolet	2-dørs	2018
	X 2 (Mod.018)	Stationcar	5-dørs	2017
	X 3 (Mod.017)	Stationcar	5-dørs	2017
BORGWARD	BX7 (Mod.017)	Stationcar	5-dørs	2016
CITROËN	E-Méhari(Mod.016)	Cabriolet	2-dørs	2016
	C3 Aircross (Mod.018)	Stationcar	5-dørs	2017
	C4 Cactus (Mod.018)	Stationcar	5-dørs	2018
FORD (EUR)	EcoSport (Mod.018)	Stationcar	5-dørs	2017
	Tourneo Custom L1H1 (018)	Kombi/Bus		2017
	Transit Custom L1H2 (018)	Kombi/Bus		2017
	Tourneo Custom L2H1 (018)	Kombi/Bus		2017
	Transit Custom L2H2 (018)	Kombi/Bus		2017
	Transit Custom L1H1 (018)	Kassevogn		2017
	Transit Custom L1H2 (018)	Kassevogn		2017
	Transit Custom L2H1 (018)	Kassevogn		2017
	Transit Custom L2H2 (018)	Kassevogn		2017
HONDA	Civic Type R (Mod.018)	Hatchback	5-dørs	2017
JAGUAR	XF (Mod.017)	Sportbrake	Kombi-5	2017
	E-Pace (Mod.018)	Stationcar	5-dørs	2017
KIA	Stinger (Mod.017)	Hatchback	5-dørs	2017
LAND ROVER	Range Rover Velar (017)	Stationcar	5-dørs	2017
MERCEDES-BENZ	A-Klasse (Mod.018)	Hatchback	5-dørs	2018
	CLS (Mod.018)	Coupé	4-dørs	2017
	X-Klasse (Mod.018)	Dobbeltkabine	4-dørs	2017
	Sprinter L2H3 (Mod.06)	Kombi/Bus		2006-2013
	Sprinter L2H3 (Mod.013)	Kombi/Bus		2013-2018
	Sprinter L3H3 (Mod.013)	Kombi/Bus		2013-2018
	Sprinter L4H2 (Mod.013)	Kombi/Bus		2013-2018
	Sprinter L4H3 (Mod.013)	Kombi/Bus		2013-2018
MITSUBISHI	Eclipse Cross (Mod.017)	Stationcar	5-dørs	2017
NISSAN	Leaf (Mod.018)	Hatchback	5-dørs	2017
OPEL	Grandland X (Mod.018)	Stationcar	5-dørs	2017
PORSCHE	Panamera (Mod.017)	Sport Turismo	Kombi-5	2017
	Cayenne (Mod.018)	Stationcar	5-dørs	2017
RENAULT	Alaskan (Mod.018)	Dobbeltkabine	4-dørs	2017
SEAT	Arona (Mod.018)	Stationcar	5-dørs	2017
SKODA	Karoq (Mod.018)	Stationcar	5-dørs	2017
SUBARU	Impreza (Mod.018)	Hatchback	5-dørs	2017
	XV (Mod.018)	Hatchback	5-dørs	2017
TOYOTA	Land Cruiser (Mod.018)	Stationcar	3-dørs	2017
	Land Cruiser (Mod.018)	Stationcar	5-dørs	2017
VOLVO	XC40 (Mod.018)	Stationcar	5-dørs	2017
VW	Polo VI (Mod.017)	Hatchback	5-dørs	2017
	T-Roc (Mod.018)	Stationcar	5-dørs	2017
	Tiguan Allspace (Mod.017)	Stationcar	5-dørs	2017

Den rette hylde er blandt biler og lak



21-årige Amanda Petersen er i lære som autolakerer hos Byens Billeje i Lystrup. Hun er færdig om et par år, og føler sig overbevist om, at hun har fundet sin rette hylde sådan rent jobmæssigt.

Det var ellers ikke lige til, da Amanda Petersen efter folkeskolen valgte gymnasiet og relativt hurtigt følte, at hun havde valgt forkert. Studenterhuen fik hun ganske vidst, så hovedet fejlede ingenting, men lysten trak i en anden retning.

”Jeg tog et sabbatår og kom ind i militæret. Jeg havde lyst til at arbejde med biler, men vidste ikke helt på hvilken måde. Så prøvede jeg mig af i praktik som både mekaniker og autolakerer, og jeg må sige, at arbejdet som lakerer fangede mig med det samme. At få en skadet bil ind og arbejde med den, så den blev flot igen, kan jeg rigtig godt lide,” siger Amanda Petersen. Hun føler på ingen måde, at hendes tre år i gymnasiet er spildt, selv om politikerne taler om, at der vil være mindre spildtid, hvis flere valgte erhvervsuddannelser lige efter folkeskolen frem for turen omkring gymnasiet.

”Jeg synes ikke, at jeg har spildt min tid. Om nogle år kan jeg sagtens se mig selv som selvstændig, og så vil jeg tro, at min studentereksamen kan være en god hjælp, men det har været rigtig dejligt ikke at skulle sidde med hovedet i en bog hele tiden. Jeg nyder også, at jeg har fri, når jeg har fri,” siger den 21-årige kvinde.

I disse år er der masser af snak om kønsforskelle på arbejdsmarkedet. De bedste resultater opnår man, når arbejdsstyrken er blandet mellem mænd og kvinder. Således skal der også helst flere kvinder til traditionelle mandefag.



Jeg tog et sabbatår og kom ind i militæret. Jeg havde lyst til at arbejde med biler, men vidste ikke helt på hvilken måde.



Amanda Petersen



Blandt autolakerere siges det, at kun rundt regnet 10-12 procent af arbejdsstyrken udgøres af kvinder. I Sverige og Finland er tallet helt oppe omkring 30 procent.

”Jeg har det fint med, at mændene er i overtal. Jeg har tit hængt ud med drenge i min fritid, men mange har da svært ved at sætte sig ind i det. Flere af mine veninder blev overraskede over mit valg, og jeg kunne også mærke, at mange tvivlede på, om jeg ville kunne gennemføre uddannelsen. Men det kan jeg – det var ikke bare en pludselig indskyldelse, at jeg ville være autolakerer.

Amanda Petersen mener, at rekrutteringen blandt både mænd og kvinder kunne gøres bedre, hvis erhvervsskoler og virksomheder var mere opsøgende og kom ud på skolerne.

”Studievejlederen anede intet om erhvervsskoler.”

Om et halvt år vil den unge kvinde formentlig være i undertal i konkurrencen om at blive landets bedste unge autolakerer. Ganske vist var kønsfordelingen lige sidste år med tre kvinder og tre mænd, men sådan ser det ikke ud til at blive i 2019. Men det gør hende ingenting, og træningen på College360 i september, hvor eleverne blev testet i fire timer, har langt fra skræmt hende.

”Tværtimod vil jeg sige, at det har givet blod på tanden. Jeg vil gerne prøve det,” siger Amanda Petersen.

AF: Carsten Ritter, kommunikationskonsulent i AutoBranchen Danmark

Erhvervsuddannelser: Regeringen vil spare igen

I sit finanslovsudspil lægger regeringen op til at fortsætte med omprioriteringsbidraget, som siden 2016 har fjernet cirka 200 millioner kroner årligt fra erhvervsuddannelserne.

Det gør man samtidig med, at man overalt i samfundet har erkendt, at erhvervsuddannelserne lider, og Danmark ser ud til at mangle håndværkere i fremtiden.

"Regeringens politik på erhvervsskoleområdet er dybt ulogisk. Vi kommer til at mangle over 50.000 håndværkere i 2025 og alligevel fjerner regeringen penge fra området," siger AutoBranchen Danmarks administrerende direktør Gitte Seeberg.

Også i autobranschen er det blevet sværere at finde arbejdskraft. Når værksteder og autolakerere søger efter lærlinge og svende, er der langt mellem de gode ansøgninger, og stillingerne er svære at besætte.

Senest forlyder det, at vi på landsplan mangler 60 lærlinge og elever inden for lak og karrosseri allerede nu.

"Optaget på erhvervsskolerne er siden reformen i 2015 faldet med næsten 20 procent, og derfor får regeringen meget svært ved at nå sine målsætninger om at 25 procent af en ungdomsårgang skal starte på en erhvervsuddannelse i 2020 og ovenikøbet øge den andel til 30 procent i 2030", siger Gitte Seeberg.

Til gengæld har regeringen meldt ud, at man ønsker at udbrede den geografiske dækning af erhvervsuddannelserne og give de unge mulighed for at begynde en erhvervsuddannelse eller en erhvervsgymnasial uddannelse i samme miljø som deres kammerater på de almen-gymnasiale uddannelser.

Eleverne på erhvervsuddannelser har ofte beklaget sig over, at de savner det studiemiljø, som præger de gymnasiale uddannelser. Det ønsker regeringen tilsyneladende at hjælpe med at skabe.

"Vi vil beholde dem, vi uddanner"

For få uger siden viste optællingen, at der rundt omkring i Danmark mangler omtrent 60 medarbejdere inden for lak og karrosseri. Tendensen synes at være den samme blandt mekanikerne. Et vilkårligt opkald til Martin Iversen ApS i Sønderborg, der er autoriseret Ford- og Skodaforhandler, giver i hvert fald samme billede.

"Der kommer ikke meget, når vi søger efter en mekaniker. Før sommerferien søgte vi efter en pladesmed. Der kom ingen brugbare ansøgninger. Vi er tilbage ved tiden omkring årtusindeskiftet, hvor lønningerne stiger på

grund af manglen på arbejdskraft," siger direktør Pierre Martin Iversen.

For Pierre Martin Iversen gælder det nu om at få uddannet nogle mekanikere og gøre alt, hvad han kan for at holde på dem efter endt uddannelse.

"Tidligere var det helt normalt, at vi lod en nyuddannet gå, så han kunne komme ud og gøre sig nogle andre erfaringer efter endt læretid. Nu gør vi alt, hvad vi kan for at beholde dem, vi uddanner."

AF: Sebastian Feirup, digital redaktør i AutoBranchen Danmark

Qapter skadestaksering for øvede brugere i Silkeborg den 9. oktober

AutoBranchens VidenCenter åbner nu op for tilmelding til Qapter skadestaksering for øvede brugere i Silkeborg. På kurset vil vi gennemgå systemet, så du som bruger blive tryk ved at bruge det. Du vil naturligvis også blive trænet i alle de aspekter, der er ved skadestaksering på karrosseri- og lakområdet.

Hvem henvender kurset sig til?

Kurset henvender sig til øvede brugere, der kender og anvender skadeopgørelse Forsi/Qapter i de grundlæggende funktioner.

Indhold

Udgangspunktet for kurset er den dokumentation, som ligger til grund for samarbejdet mellem værkstederne og forsikringselskaberne, så ingen kan være i tvivl om retningslinjerne i forbindelse med en skadesreparation.

De nye ændringer i og omkring Qapter platformen er også en del af kursets indhold.

1000-nr-listen bliver grundigt gennemgået, så alle de emner, der ikke er en "knap" til i programmet, også kan komme med i beregningen.

Masser af øvelser og networking

Der vil være rig mulighed for at afprøve sine færdigheder gennem træning i opgørelser, og som deltager kommer du i dybden med systemets muligheder. Vi

vil også gennemgå status på opgørelsesmønstre landet over, og på de udfordringer, der ligger i en korrekt skadesvurdering.

Der er lagt plads ind i programmet til, at der er god tid til at udveksle erfaringer og netværke med øvrige brugere af systemet.

HUSK!

OBS: Medbring egen Laptop / PC / tablet, som kan køre Qapter, samt brugernavn og password til Forsi.

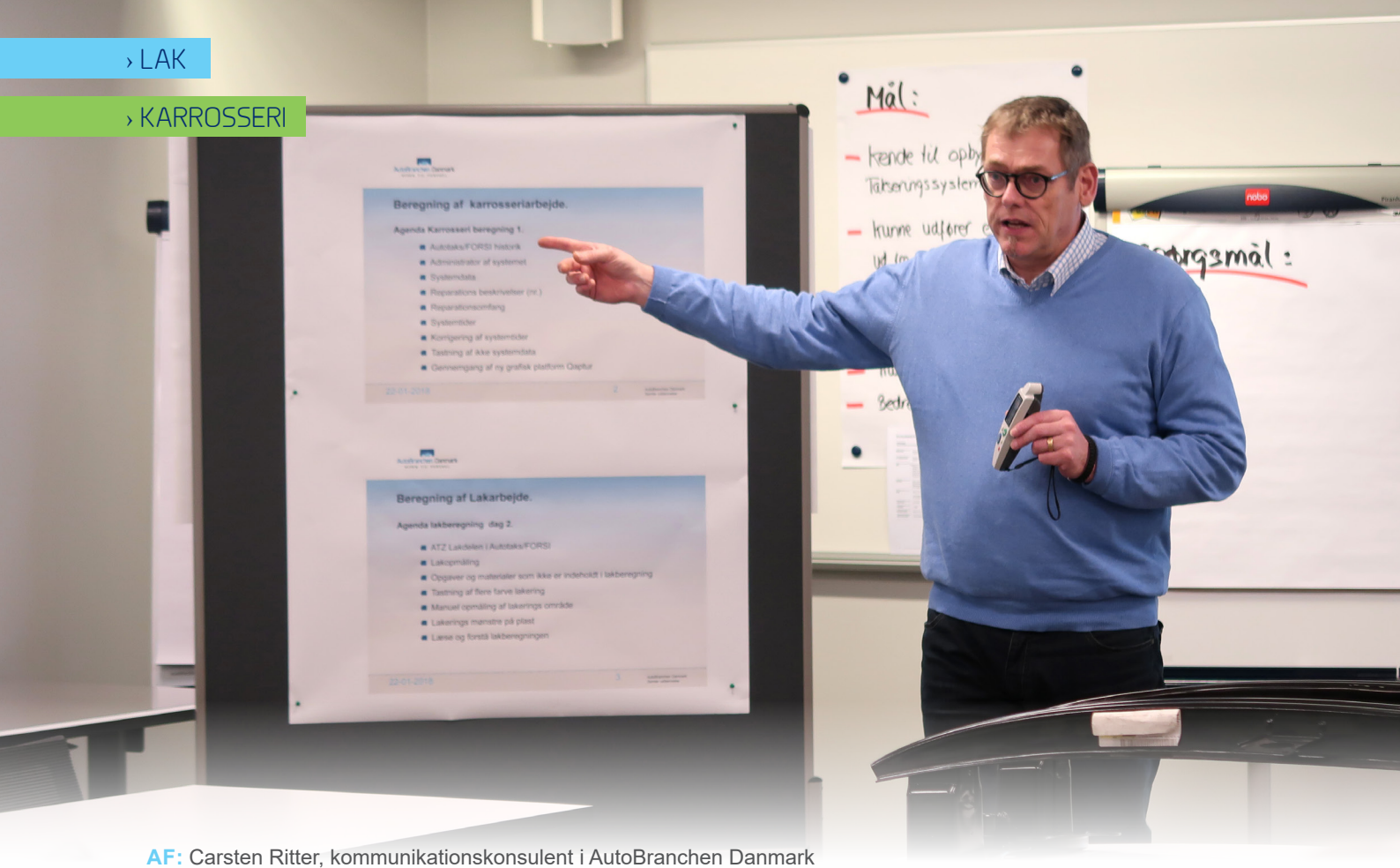
Underviser: Finn Larsen.

Pris: 1.765.- ex moms med fuld forplejning.

Tilmelding er bindende og refunderes ikke. Dog kan pladsen gives til en anden.

Tilmeld dig
på www.abdk.dk/qapter





AF: Carsten Ritter, kommunikationskonsulent i AutoBranchen Danmark

Der er penge i uddannelse

Uddannelse? Er det nødvendigt, kan vi ikke bare gøre bare som vi plejer?

Det argument er velkendt på værksteder, som udfører reparationer inden for både karrosseri og lak.

Men der er penge at hente i uddannelse.

Hos Peugeot i Birkerød, Autohuset Vestergaard, kan servicerrådgiver Jørgen Petersen tale med om, at et kursus i håndteringen af Autotaks giver udbytte på bundlinjen.

”Hver gang man kan redde en enhed her og der, tjener vi penge. Mange ved ikke, at man skal huske at tilføje forskellige ting i Autotaks-systemet, og det koster dem penge,” siger Jørgen Petersen og nævner funktionsafprøvning, hvor han kan hente afregning for

et kvarter, når han husker at føje det til sin opgørelse. ”På lakeringsopgaver kan det være sådan noget som at få penge for at sprøjte ud på tilstødende dele,” fortsætter Jørgen Petersen.

AutoBranchen Danmarks tekniske konsulent Finn Larsen følger markedet tæt og besøger næsten dagligt værksteder over hele Danmark. Derfor ser han også fælderne.

”Mange karrosseri og lakeringsværksteder ville kunne øge omsætningen på deres skadesarbejde blot ved at sætte sig rigtigt ind i programmet Autotaks/Qapter. Det er Autotaks/Qapter, der skal testes i, når der skal hentes betaling for karrosseritimer, reservedele og lakeringsopgaver. Er man ikke 100 procent opdateret i brugen af programmet, kan der let falde omsætning på ’gulvet’”, siger Finn Larsen.



Mange karrosseri og lakeringsværksteder ville kunne øge omsætningen på deres skadesarbejde blot ved at sætte sig rigtigt ind i programmet Autotaks/Qapter.

Han oplever jævnligt, at der på værkstederne er personer, som ikke er opdateret i brugen af Autotaks/Qapter selv om det er dem, der skal sikre omsætningen ved at tæste ind i systemet. Det kan han konstatere ved at se brugernes indtastede rapporter.

”Reparationsopgaver skal tæstes på meget forskellig vis afhængig af hvilket køretøj og mærke, der er tale om. Og hvad med lakerings arbejde - hvad ved karrosseriværkføreren/smeden om lakeringsarbejde”, spørger han.

”Har man 100 biler, hvor man henter to enheders arbejds løn i gennemsnit, så løber det også op. Derfor er kurserne og kendskabet til systemet vigtige. Kurset er vigtigt i sig selv, og vores vidensdeling indbyrdes på kurset er lige så vigtig,” siger Jørgen Petersen.

Ifølge Finn Larsen er karrosseriområdet et af de områder, hvor behovet for efteruddannelse er mest tiltrængt. Her fylder samarbejdet med forsikringsselskaberne allermest, Det er naturligt nok, at en kunde helst betaler mindst muligt for sin købte ydelse, men der kan også ske fejl. Særligt, hvis personen på værkstedet ikke er opdateret i brugen af Autotaks/Qapter og i de nyeste regler og retningslinjer fra bilproducenterne på området.



Siden sidst...



Nu er der hjælp til at sikre ret timepris

Kender værkstederne altid konsekvensen af at give rabat? Har man det rigtige grundlag at beregne ud fra, eller er det bare på fornemmelsen? I samarbejde med den verdensomspændende revisions- og konsulentvirksomhed PwC, har AutoBranchen Danmark udviklet en timeprisberegningssmodel, som i første omgang er tiltænkt virksomheder, der laver karrosseriarbejde, men kan også bruges af både lakerere og mekaniske værksteder.

Beregningsmodellen skal hjælpe værkstedet med at se, hvad det betyder på bundlinjen, når forsikringsselskabet forlanger rabat.

"Som regel vil forsikringsselskabet forlange rabat på såvel reservedele som på timepris og malerpris. Ved at bruge beregningsmodellen, kan man på værkstedet med det samme se, hvad man siger ja eller nej til", siger Hans Bruun, der er chefkonsulent i AutoBranchen Danmark.

Netavis sætter fokus på kvinder i autobranche

Netavisen Avisen.dk rettede over et par uger fokus mod kvinder i autobranche. Det har de gjort ved interview med nøglepersoner i branchen og på arbejdsmarkedet og med mekaniker Diddi Jakobsen, som er den gode rollemodel hos STS Biler i Herning.

"Man hører meget om sjofel snak, og at man er hårde ved hinanden. Især at man er hård over for mekanikeren. Men da jeg kom i lære, var det slet ikke sådan," siger Diddi Jakobsen:

"Der er ikke forskel på at være mand eller kvinde på et værksted. Du har lov til at være dig selv, du kan have en dårlig dag, og der er ingen, der ser ned på dig."

Avisen.dk fortæller, at der ifølge Undervisningsministeriet i 2017 var 2.500 lærlinge i autobranche. Heraf kun 40 var kvinder.

Netmediet fik interesse for emnet i forbindelse med en undersøgelse, som viste, at hver femte kvinde følte sig chikaneret eller talt ned til, når hendes bil var til service eller hun på anden måde havde kontakt med autobranche.



Rekordmange biler blev indregistreret i august

20.693 nye personbiler fik nummerplader på i august. Det er en kraftig stigning på 35 procent i forhold til august sidste år, og samtidig 25 procent flere end i juli.

Samlet set betyder det, at 157.894 nye personbiler er blevet indregistreret i årets første otte måneder. Det er 2,3 procent mere end sidste år.

Det oplyser De Danske Bilimportører.

Den 1. september trådte de nye regler i kraft om test af bilernes forbrænding, WLTP, i kraft. Nogle af indregistreringerne kan også skyldes, at de sidste biler med den hidtidige test-norm skulle leveres.

Samme stigning er oplevet i resten af Europa.

ÅRSDAG HOS AUTOBRANCHEN DANMARK

Torsdag den 27. september
på Hindsgavl Slot, Middelfart

Læs mere og tilmeld dig på:
www.abdk.dk/aarsdag

Et stærkt program med:

Troels Lund Poulsen, beskæftigelsesminister
Jan Magnussen, racerfører
André Rogaczewski, topchef i Netcompany
Rune Møller, forretningsdirektør i Jyske Bank

Studievært og bilentusiast Anders Breinholt
binder hele dagen sammen.



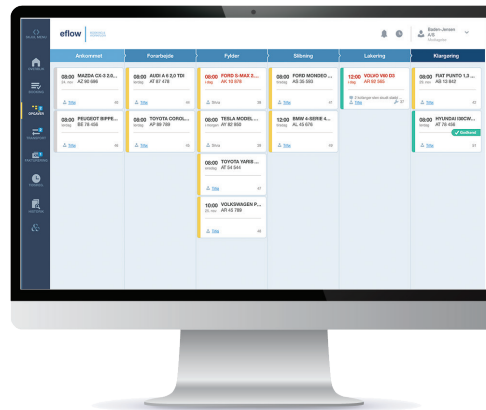
www.abdk.dk

AutoBranchen Danmark er en brancheorganisation, som repræsenterer bilforhandlere, bilværksteder og autolakererier. Vi har ca. 1.200 medlemmer over hele landet. Alle er fagmænd helt ind i sjælen og sætter en ære i at holde alle danske biler og bilister godt kørende.



AutoBranchen Danmark

VIDEN TIL FORSKEL



Mere tid til din forretning!

Forestil dig, at du kan spare op til to timer hver dag på administrative opgaver - og få mere tid til det, som det rent faktisk handler om - nemlig at lakere biler!

Du kan spare tid hver dag! - med eflow®



Dashboard med dagligt overblik



Opgavestyring på hele værkstedet



Forsi-integration til kundebookinger



Booking - både online og internt



Transport til afhentning og levering



Tidsregistrering på alle medarbejdere

Online booking sparer tid

Med eflow® kan du tilbyde dine kunder at booke opgaver online i dit system. Det betyder, at dine kunder kan udfylde informationer om opgaven, så du blot behøver at godkende deres forespørgsel. Dine kunder følger bookingen og kan se, når bilen er leveret tilbage til dem.

Bedre planlægning og overblik ved transport

Med eflow®'s transport-modul får du et meget bedre overblik over biler, der skal afhentes og returneres. Chaufføren kan medbringe en tablet/smartphone på turen og løbende markere de afhentede/leverede biler. Chaufføren får bedre mulighed for at planlægge ruterne og sikre, at han får alle opgaver med på turen. Så snart bilen er ankommet til værkstedet, kan dine medarbejdere se opgaven i eflow® og påbegynde lakeringsarbejdet.

Enkel tidsstempling

Som en integreret del af eflow® kan dine medarbejdere tidsstemple fra enhver computer på værkstedet, når de møder på arbejde. eflow® giver dig et bedre overblik over medarbejdernes mødetider, syge- og feriedage. Du får kontrol over tidsregistreringerne samt mulighed for nemt at eksportere dem til din lønadministration.

Effektiv integration med FORSI

Dine kunder har mulighed for at sende dig FORSI-rapporter, så de automatisk hentes ind i eflow®. FORSI-rapporten bliver automatisk tilgængelig på dit arbejdskort, så du får samlet alle informationer om opgaven på ét sted.

Direkte fakturering af dine opgaver

e-economic er et nemt, fleksibelt og komplet regnskabsprogram med alle de funktioner, du skal bruge for at få styr på din forretning. e-economic er let integrerbart med eflow®. Din bogføring er hurtigt ordnet, og momsopgørelsen klares let. Så kan du bruge dine kræfter og ressourcer, hvor det giver dig mest værdi.

Scan QR koden og bliv klogere på eflow®.
Du kan også se vores film, der handler om, hvordan vores kunder oplever eflow®.

