

# Lak & Karrosseri

Nr. 58 | FEBRUAR 2019

› LAK

› KARROSSERI

## Nutid og fremtid går hånd i hånd på konference

› LAK

## 2019: Sådan ser året ud for autolakererne

› UDDANNELSE

## Markant mangel på læringer på lakuddannelsen



AutoBranchen Danmark  
VIDEN TIL FORSKEL



# VORES AUTOBRANCHE

Omstilling - Fremtid - Forretning

 **Santander**  
Hovedpartner

SÆT KRYDS  
7. - 8. MAJ  
2019

[WWW.MOTORMAGASINET.DK/VORESAUTOBRANCHE](http://WWW.MOTORMAGASINET.DK/VORESAUTOBRANCHE)

Arbejder du på et værksted eller i et bilhus? Er du leder, udvikler eller direktør?  
så er "Vores Autobranche" årets vigtigste event for dig!



AutoBranchen Danmark

VIDEN TIL FORSKEL

VORES AUTOBRANCHE 2019

**Motor-magasinet**  
Autobranchens fagblad

**GOODYEAR**

●●● CDKGlobal.

**b** BILTORVET

FLEXiONE

**FTZ**  
AUTODLE TIL TIDEN. HELE TIDEN.

**Q8**

**WÜRTH**

**3M**

**Dinitrol**  
VERDENS BEDSTE  
RUSTBESKYTTELSE

## Vi skal uddanne flere autolakerere



Kun 36 autolakerere får svendebrev i 2019. Det er et foruroligende lavt tal, og tallet ser ud til at fortsætte i de næste fire år, fordi den eneste skole i landet, som uddanner autolakerere, College360 i Silkeborg, samlet set kun har 160 kommende lakerere på skolen. Det svarer til, at der de næste fire år i gennemsnit bliver uddannet 40 autolakerere om året.

Når vi sammenholder det med viden om, at branchen har brug for rundt regnet 120 for at opretholde niveauet og modstå det svind, der altid kan være mod andre brancher, så ser det skidt ud.

Vi skriver om tallene på side 10 i dette blad. Her kan du også læse, at College360 blandt andet laver tiltag på Sjælland, fordi sjællandske elever i forvejen er i undertal på uddannelsen. Af de nye på uddannelsen kommer således kun 16 fra Sjælland, selvom behovet er lige så stort som i resten af landet.

Fra hele branchen har vi brug for at få fortalt de gode historier om faget. Derfor skal I, kære autolakerere, ikke tøve med at give os input. Har I idéer til at vende tendensen, så må I gerne melde ind til os. Måske skal branchen ikke kun gå efter de helt unge, men også kigge i retning af "voksen-lærlinge", for der er op mod 70.000 ufaglærte voksne mellem 25 og 29 år, som måske ikke kender karrieremulighederne for autolakerere. Vi har brug for masser af idéer, for ellers mangler vi alt for mange i faget i løbet af få år.

På nuværende tidspunkt har du forhåbentlig hørt om Vores Autobranche, konferencen, som AutoBranchen Danmark står bag i samarbejde med Motor-magasin og hovedpartner Santander. De første talere er

annonceret, og programmet spænder bredt fra nutid til fremtid. Grønne biler, nutidens biler, kunder fra både nutiden og fremtiden, leasing, forsikring, uddannelse. Vi glæder os overordentligt meget til at slå portene op til to forrygende og inspirerende dage for hele den samlede autobranche på Gram Slot den 7. og 8. maj. Læs mere om konferencen på side 8.

I dette blad kan du også læse om de mange håndgribelige ydelser fra vores VidenCenter. Og meget andet.

Husk i øvrigt at klikke ind på AutoBranchen Danmarks hjemmeside og se de mange kurser, vi tilbyder. Foruden kurser i brug af sociale medier og i Autotaks/forsi, kan du lige nu se, at der er medlemsmøde i Herning den 27. februar med fokus på valgkampen. I marts kommer to medlemsmøder særligt tilrettet autolakerere. De ligger den 15. marts i Glostrup og 29. marts i Kolding.

Foråret er lige om hjørnet, og jeg vil ønske dig en god og udbytterig begyndelse på foråret.

Gitte Seeberg, adm. direktør.



## 2019: Sådan ser året ud for autolakererne

Nyt år og et væld af nye opgaver på lak- og karosseri-værkstedet. De fleste kan nok skrive under på, at også 2019 kommer til at byde på masser af lakering, forsikringskader, specialopgaver og måske også opgaver, som ligger lidt ud over det sædvanlige i form af lakering af alt fra både, motorcykler og køkkenlåger.

Men der er ekstra tykke streger, som skal farvelægges i det år, vi har taget hul på for at forstå, hvilken retning branchen kører i. Det fortæller Rico Laurits Madsen, der er teknisk konsulent hos AutoBranchen Danmark.

I øjeblikket har autolakererne især sprøjtepipetten rettet mod den vigtige tidsfaktor. I alle brancher handler det om optimering, men især branchen for autolak og karrosseri har et meget stramt fokus på den tid, de bruger på at lakere eller oprette bildele i en verden, hvor forsikringselskabets stopur kører, og hvor udgifter til blandt andet lånebiler skal minimeres.

”Derfor er mange medlemmer i de her år på jagt efter produkter, der arbejder enormt effektivt og hurtigt end nogensinde. Det gælder tørretider, fugtighed og lignende”, siger Rico Laurits Madsen og fortsætter:

”Det er vigtige aspekter at have in mente, når man skal optimere. Det er også de løbende driftsforbedringer, der skal danne grundlaget for det opkøb eller den tilbygning, som skal holde forretningen velkørende i de kommende år”, forklarer den tekniske konsulent.

### Aftenkurser har været gode

AutoBranchen Danmark holder løbende aftenkurser og medlemsmøder, hvor medlemmer netværker, henter inspirationer fra hinanden og får masser af faglig sparring med AutoBranchen Danmarks konsulenter.



Rico Laurits Madsen  
Teknisk Konsulent

Derfor er der en række tilbud til skadesreparatører, lakerere og karrosseriteknikere, som kan hjælpe med at forbedre bundlinjen og udvide kundekredsen.

Her tænkes der også udover mere traditionelle platforme, og vi kigger blandt andet på, hvordan man kan fange sin næste kunde på Facebook eller Instagram. En stribe autolakerere har allerede deltaget og bidraget med gode eksempler på, hvordan Facebook-sider bliver gode udstillingsvinduer for kunderne. Og ikke kun på den traditionelle autolakering, men også når branchens dygtige hænder kaster sig over andre opgaver.

Det fagtekniske er naturligvis også et stærkt forankret område. Derfor afholder AutoBranchen Danmark eksempelvis et kursus i skadesberegning i Aalborg den 28. marts. Her opdaterer vi blandt andet deltagerne på de vigtigste funktioner i Qapter, arbejdsbeskrivelser, reservedelssummer, lakopmålinger og den korrekte brug af bilag.





”Min kollega Finn Larsen og jeg har rigtig mange gode input med hjem fra de løbende møder, vi afholder, eller når vi kommer forbi medlemmer, der har brug for hjælp eller bare er i tvivl”, fortæller Rico Laurits Madsen og uddyber:

”Det der også glæder mig er, at autolakererne flere gange har inviteret kunder med. På den måde kan vi sammen gøre hinanden klogere på den gode optimering af de takseringsprocesser, som lægger fundamentet for optimering”.

Du kan læse mere kurset den 28. marts i Aalborg på [www.abdk.dk](http://www.abdk.dk).



Mange nævner rekruttering som et stort problem. Det gælder desværre ikke kun lærlinge, men også dygtige svende.

### Rekruttering en hård nød

Som det i længere tid har været beskrevet af flere medier og AutoBranchen Danmark selv, oplever dele af branchen problemer med at kunne finde og rekruttere de rette medarbejdere. Dertil er tilstrømningen til erhvervsskolerne bremset op – både når man kigger på piger og drenge, der i en årrække har valgt den gymnasialevej frem for den erhvervsfaglige. I sidste instans rammer det de lakværksteder, som skal ansætte unge eller ældre.

Det er en af de største udfordringer, som lakfolket nævner, når Rico Laurits Madsen kommer på besøg rundt om i landet.

”Mange nævner rekruttering som et stort problem. Det gælder desværre ikke kun lærlinge, men også dygtige svende. Konsekvensen er, at værkstederne må sige nej til nye kunder eller andre lakeringsopgaver”, siger den tekniske konsulent.



# Det her handler mere om håndværk end bilviden

Amanda Petersen er en sjældenhed. Hun kan noget med farver, og hun kan noget med overfladerne på biler. Og så er hun en af de få kvinder, som har kastet sig over uddannelsen som autolakerer på College360 i Silkeborg. Det er ingen sjældenhed, at autolakerere bliver uddannet her, fordi det er Danmarks eneste uddannelsessted for autolak. Men at være kvinde på den lakerede skolebænk gør den 21-årige østjyde til et særsyn. Faktisk viser en ny opgørelse fra College360, at der siden 1994 kun er uddannet 75 kvindelige autolakerere på stedet, mens tallet for mandlige er 1.970.

Amanda Petersen selv peger på, at den lave andel af kvinder i autobranchen som helhed gør det svært for helt unge piger at forholde sig til branchen og de muligheder, den rummer. Og derfor ser kønsfordelingen ud, som den gør.

”For mig er det at arbejde som autolakerer et håndværk. Det handler ikke så meget om nørdet bilviden eller køn, men mere om det at dyrke passionen for farver, og det at kunne vise sin passion frem. Det kan man, uanset om man er dreng eller pige. Jeg har en god kollega som af og til siger, at personen ikke dyrker biler, men blot reparerer dem. Det kan jeg godt lide”, siger Amanda Petersen og fortsætter:

”Desværre får meget få unge piger i folkeskolen en forsmag på autobranchen gennem erhvervspraktik. Det gør, at få kan forholde sig til branchen. Og når få piger allerede i 8. og 9. klasse ikke kan det, er det sværere at trænge igennem hos dem, forældrene og skolevejlederne”, forklarer den 21-årige Amanda Petersen.

Hun mener også, at flere foredrag fra både kvinder og mænd i branchen kunne vende billedet i folkeskolen og det generelle optag af elever på erhvervsskolerne, som stadig ligger langt efter de gymnasiale uddannelser med hensyn til antallet af optagede.

## Praktik efter militæret gav indblik

Amanda Petersen besluttede sig efter gymnasiet for at tage et halvt år i militæret. Da camouflagen og karnelivet var lagt på hylden, tog den kvindelige autolakerer, som lige nu er i praktik hos Byens Bilpleje i Lystrup ved Aarhus, selv rundt og besøgte værksteder og lakerere. Det endte med, at hun fik to kortere praktikforløb ud af det, og så var hun på krogen.







## BLÅ BOG

**Amanda Petersen**  
**21 år.**

I praktik hos Byens Billeje i Lystrup ved Aarhus.

Starter til april på 2. hovedforløb på College360 i Silkeborg.

Siden 1994 er der uddannet 75 kvindelige autolakerere i Silkeborg mod 1.970 mandlige.

”Jeg blev fanget af autolakfaget og talte efterfølgende med min familie om, hvad næste step kunne være. Min mor har altid selv gerne villet være bygningsmaler, men pegede ud fra min interesse på autolakereruddannelsen i Silkeborg på College 360. Og så var jeg i gang”, fortæller Amanda Petersen.

### En selvstændig drøm

Når de godt fire år, som lakuddannelsen tager, er klar, håber den 21-årige autolakerer at kunne starte sin egen virksomhed. Amanda Petersen kan ikke lige pege på den præcise grund til, at drømmen om at være selvstændig er så stor, men et sted lidt dybere ligger der en trodsighed.

”Da jeg gik på gymnasiet, var opfattelsen, at erhvervsuddannelser var for de dumme. Det ville jeg ikke høre tale om. Den fordom ville jeg meget gerne bryde med. Og ved at være selvstændig kan det blive understreget endnu tydeligere, at kvinder sagtens kan være med i den her branche”, siger Amanda Petersen.

### Skills kan vise vejen

Amanda Petersen viser ikke kun sit værd i praktiktiden hos Byens Billeje eller på skolebænken i Silkeborg. Til april skal hun også konkurrere med de bedste til DM i Skills i Næstved. Her er landets dygtigste personvognsmekanikere og autolakerere fra rundt om i landet udpeget til at dyste mod hinanden for til

sidst at finde danmarksmesteren anno 2019 i autolakering.

”Jeg glæder mig rigtig meget til at dyste. Men jeg glæder mig også til at vise mit fag frem for de mange tusinde folkeskoleklasser, som kommer til Skills. Og så håber jeg på, at Skills også kan blive et springbræt for mig senere hen, når jeg forhåbentlig kan gå selvstændig”, siger Amanda Petersen og fortsætter:

”Og igen er det et godt afsæt til at bryde med de fordomme som går på, at kvinder ikke kan klare sig i den her branche. Selvfølgelig kan vi det, og vi kan sagtens være med blandt de bedste”.

## Om DM i Skills

SkillsDenmark har siden 2011 hvert år holdt DM i Skills, Danmarksmesterskab for erhvervsuddannelserne. DM i Skills skal eksponere erhvervsuddannelserne på en positiv måde ved at vise de dygtigste elever, der gennem konkurrencer yder deres bedste.



Tilmeld dig på [www.motormagasinet.dk/voresautobranche](http://www.motormagasinet.dk/voresautobranche)

Sæt kryds  
7.-8. maj  
2019

AF: Carsten Ritter kommunikationskonsulent i AutoBranchen Danmark

## Nutid og fremtid går hånd i hånd på konference

De første talere er lanceret, og de kommer fra nogle nabolande, som den danske autobranche kan spejle sig i. Når AutoBranchen Danmark i samarbejde med Motor-magasinet og hovedpartner Santander byder velkommen til konferencen Vores Autobranche, vil både nutiden og fremtiden nemlig være i fokus.

Nutiden fordi der skal sælges biler i dag til trods for politisk raslen med sablen i forhold til benzin- og dieselsbiler og i forhold til registreringsafgiften.

Fremtiden fordi elbiler og hybridbiler står på lur og så småt vinder mere og mere indpas i salgsstatistikkerne.

Derfor kommer Knut Martin Breivik fra Norsk Bilbransjeforening og fortæller om, hvad de grønne bilers indtog har betydet på værkstederne. Knut Martin Breivik er leder af afdelingen for forhandlere og værkstedsdrift i den norske brancheorganisation, og han har en fortid som country manager for Nissan i Norge, og som direktør for Mercedes-Benz LKW/KFW i Norge. Han har også været leder af en stor Opel-forhandler i Norge, og er en mand med sin autobranche-CV i orden.

I Norge har regeringen støttet den grønne omstilling på bilområdet massivt. Det har betydet så store fordele for grønne biler fremfor benzin og diesel, at op



# VORES AUTOBRANCHE 2019

Motor-magasinet  AutoBranchen Danmark



mod halvdelen af salget er el- og hybridbiler. Så hurtigt kommer det næppe til at gå i Danmark, og derfor er Holland et godt sammenligningsland. Hollænderne købte masser af elbiler i 2018, hvor markedsandelene for salg af de grønne biler i mange måneder lå omkring 10 procent.

Hollænderne har i efteråret lavet en omfattende analyse af effekten af elbilerne på eftermarkedet. De har også fremskrevet scenarier, og kan gøre os i Danmark meget klogere på, hvad der sker for et land, hvor den offentlige støtte er mindre, og omstillingen derfor går langsommere end i Norge. Geert Brummelhuis, leder af afdelingen for eftermarked i den hollandske brancheorganisation, Bovag, glæder sig til at fortælle den danske autobranche om de hollandske resultater og analyser.

"Nordmændene er gode, og de er langt foran. Derfor kan vi lære af dem. Men vi kan også lære meget af et land, hvor udviklingen går lidt langsommere – som vi også forventer vil være resultatet i Danmark. Der-

for glæder det mig, at vi har fået talere fra disse to lande, når det handler om grøn omstilling", siger Gitte Seeberg, administrerende direktør i AutoBranchen Danmark.

Fremtidens nye forretningsområder og kundernes ønsker er også et vigtigt punkt. Her kommer det finske bilhus Veho med interessante input. Veho er Finlands største bilforhandler med bilmærker som Mercedes-Benz, Honda, Peugeot, Citroen, Ford og Skoda, og samtidig er man Skandinaviens største forhandler og Mercedes-Benz.

Finnerne har dedikeret en del af forretningen til at tjene penge på den lange bane og til at udtænke nye forretningsområder. Blandt andet har Veho købt sig ind i den succesrige finske organisation MaaS, Mobility as a Service, hvor biler og offentlig transport flyder sammen til én stor samlet palet af muligheder for mobilitet. Det er med til at give Veho ry for at være en af Europas mest fremsynede forhandlere.

Patrick Holm, der er leder af "New Ventures", nye forretningsområder, hos Veho, vil gøre os klogere på forhandlerens løsninger og resultater.

"Vi kommer også til at tale om uddannelse og rekruttering. Her kommer de dygtigste i Danmark, og giver deres besyv med, og der er grundlag for gode snakke og input til, hvordan vi får gjort de unge mennesker opmærksomme på den spændende branche, som autobranche er", siger Gitte Seeberg.

Tilmeldingen er åbnet, og den er indtil videre gratis. Branchemiddagen på Gram Slot tirsdag aften er alltid muligheden for at netværke på kryds og tværs i branchen med både bestående og potentielle samarbejdspartnere.

Meld dig til på [motormagasinet.dk/voresautobranche](http://motormagasinet.dk/voresautobranche).

AF: Carsten Ritter kommunikationskonsulent i AutoBranchen Danmark

## Markant mangel på lærlinge på lakuddannelsen

Kun 36 elever skal til svendepøve på lakuddannelsen i 2019. Det er en voldsom mangel i forhold til, hvor mange der er brug for på landsplan. Seneste opgørelse fra AutoBranchen Danmark viste et behov for 120-130 elever årligt.

"Det er alvorligt. Branchen kommer til at mangle dem inden længe. De mangler dem sådan set allerede, for der er hele tiden masser af virksomheder, der søger efter elever", siger Jesper Vang Falkenberg, der er uddannelseschef på College360 i Silkeborg, den eneste skole i Danmark, som uddanner autolakerere.

Uddannelsen til autolakerer tager fire år, og situationen ser ikke bedre ud med et fireårigt langt kig i krystalkuglen. På College360 er lige nu indskrevet 160 elever på lakuddannelsen. Det svarer til et gennemsnit på 40 færdiguddannede om året i de næste fire år, og er altså langt fra de 120 til 130 elever, som burde uddannes for at dække behovet.

"Hvis man ønsker faglært arbejdskraft, så har vi alle et fælles ansvar for at få uddannet nogle flere, og vi må prøve at løfte i fællesskab og få fortalt de gode historier. Ellers risikerer man en situation med uden-



476 virksomheder er godkendt til at have elever, men der er kun 90 virksomheder, som har igangværende aftaler.







landsk arbejdskraft og en situation, hvor de uddannede får den pris, de forlanger. Som man oplever på murerfaget i dag, fordi der er stor mangel på mure-re”, siger Jesper Vang Falkenberg.

Ifølge uddannelseschefen giver den faglærte arbejdskraft langt mere til virksomheden end den ikke faglærte. Derfor er det vigtigt.

”Hvem skal fx kunne håndtere og stå imod forsikrings-selskaberne i fremtiden, hvis der ikke er nogen med ballast til det”, siger han.

I AutoBranchens ArbejdsgiverForening kan direktør Marietta Bak Seemholt se den konsolidering, der er sket i branchen de senere år. Der er blevet færre virksomheder, men de er samtidig blevet større, og antallet af medarbejdere har ikke ændret sig, så behovet for elever har næppe ændret sig de senere år. Der er bare blevet færre af dem.

”476 virksomheder er godkendt til at have elever, men der er kun 90 virksomheder, som har igangværende aftaler”, siger hun og understreger, at der selvfølgelig kan være masser af årsager til, at man lige nu ikke har en elev. Men tallet er stadig markant.

”Vi har alle i branchen en opgave med at få fortalt de gode historier og få fortalt om karrieremulighederne. For man kan tage uddannelsen som EUX, der giver masser af karrieremuligheder. Nogen bliver værkfø-

re, nogen skal arbejde med garanti, reklamationer, forsikrings-selskaber og så videre”, siger Marietta Bak Seemholt.

Om et år flytter College360 ind i det, Jesper Vang Falkenberg kalder ”verdens mest moderne autolakererskole” i Silkeborg. At uddannelsen kun eksisterer i Silkeborg har vist sig at være et problem for sjællændere, og der er kun indskrevet 16 sjællandske elever blandt de nye på uddannelsen i 2019. Fra august 2019 ændrer skolen på skoleforløbene, så de kortes ned fra 10 til fem uger på hovedforløbet. Så skal eleven ikke være så længe væk fra sin arbejdsgiver, men i stedet have to forløb på fem uger. Samtidig er det målet at finde lokaliteter og en samarbejdspartner til at oprette et Grundforløb 2 på Sjælland.

Jesper Vang Falkenberg inviterer til samarbejde og understreger, at College360 gerne vil være en del af et fælles arbejde for at skabe interesse og hente flere nye kræfter til faget. Sammen med Malerfagets Faglige Fællesudvalg, MFFU, er AutoBranchens ArbejdsgiverForening med i en fælles tre-årig elevsatsning, som særligt via sociale medier skal skabe opmærksomhed om faget hos de unge, som står overfor et valg af uddannelse.

Men både Jesper Vang Falkenberg og AutoBranchens ArbejdsgiverForening tager gerne imod mange flere forslag til, hvad branchen kan gøre for at hente flere elever.

AF: Carsten Ritter kommunikationskonsulent i AutoBranchen Danmark

## Masser af håndgribelig lærdom på Qapter-kursus



Hvad enten de kom med baggrund fra karrosseri på et autoværksted, eller de var autolakerere, var der noget at hente, da knapt 20 branchefolk fra hele landet var på Qapter-kursus i Odense i slutningen af januar.

AutoBranchen Danmarks tekniske konsulent Finn Larsen har lavet kurser i skadesberegning i en år-række. Han er en af landets absolutte eksperter på området, og han laver også til tider – på andre tekniske områder - kurser for specifikke bilmærker i samarbejde med importøren.

”I skal lige huske at gå herind, og hvis I så klikker øverst i højre hjørne, får I en ny menu frem. Her kan I taste noget mere ind. Det skal man lige vide, for systemet giver ikke oplysningerne selv”, siger Finn Larsen på et tidspunkt, mens han demonstrerer det på den store skærm, hvor alle kan se.

Skadesberegning er vigtig på værkstederne, og deltagere noterede flittigt, når Finn Larsen på skærmen demonstrerede, hvordan beregningerne skal håndteres, hvor fælderne er, og hvad man ofte kan have en tendens til at glemme i hverdagens travlhed. De noterede først og fremmest, fordi det er så håndgribeligt og direkte kan bruges i hverdagen på værkstedet.

”Det var godt at høre tingene fra en fagmand fremfor at holde sig til viden fra forsikringsselskaberne, som kan have en tendens til at få deres egen vilje igenem”, siger Christian Mogensen, som holder til på pladeværkstedet hos Dahl Pedersen i Holstebro.

”Der er indtjening at hente her. Det er vigtigt, hvis vi kan hente yderligere 500 kroner eller måske endda mere på de fleste rapporter ved at udfylde dem rig-



tigt og få det hele med. Så det er hurtigt tjent ind at gå på kursus”, fortsætter Christian Mogensen.

I kursusbeskrivelsen står 18 punkter, som vejleder Finn Larsen gennemgår. Det spænder fra nye funktioner i Qapter til beregning af speciallakker og alt muligt andet. Derfor er kurset relevant både for karrosseridelen på værkstederne og for autolakererne. ”Jeg er allerede godt inde i systemet, men fik også noget med hjem i forhold til, hvor jeg lige kan stramme op på tingene”, siger Leon Clausen, ejer af Top Autolak i Vamdrup.

”For mig har det også været godt at få en dialog med pladesmedene. Vi hører de samme ting på sådan et kursus og kan få en snak om, hvordan vi hver især oplever tingene og gerne vil have, at det skal være”, fortsætter Leon Clausen.

”Vi laver jo disse kurser for at hjælpe vores medlemmer, og det er altså ikke salgsgas, når vi siger, at efteruddannelse er vigtig. Der kommer løbende så mange opdateringer i systemerne, at det er vigtigt at holde sig ajour, for der er penge i det, når man sikrer, at man får tastet de rigtige ting og ikke glemmer noget”, siger Finn Larsen.

Næste kursus i skadesberegning er programsat til 28. marts i Aalborg.



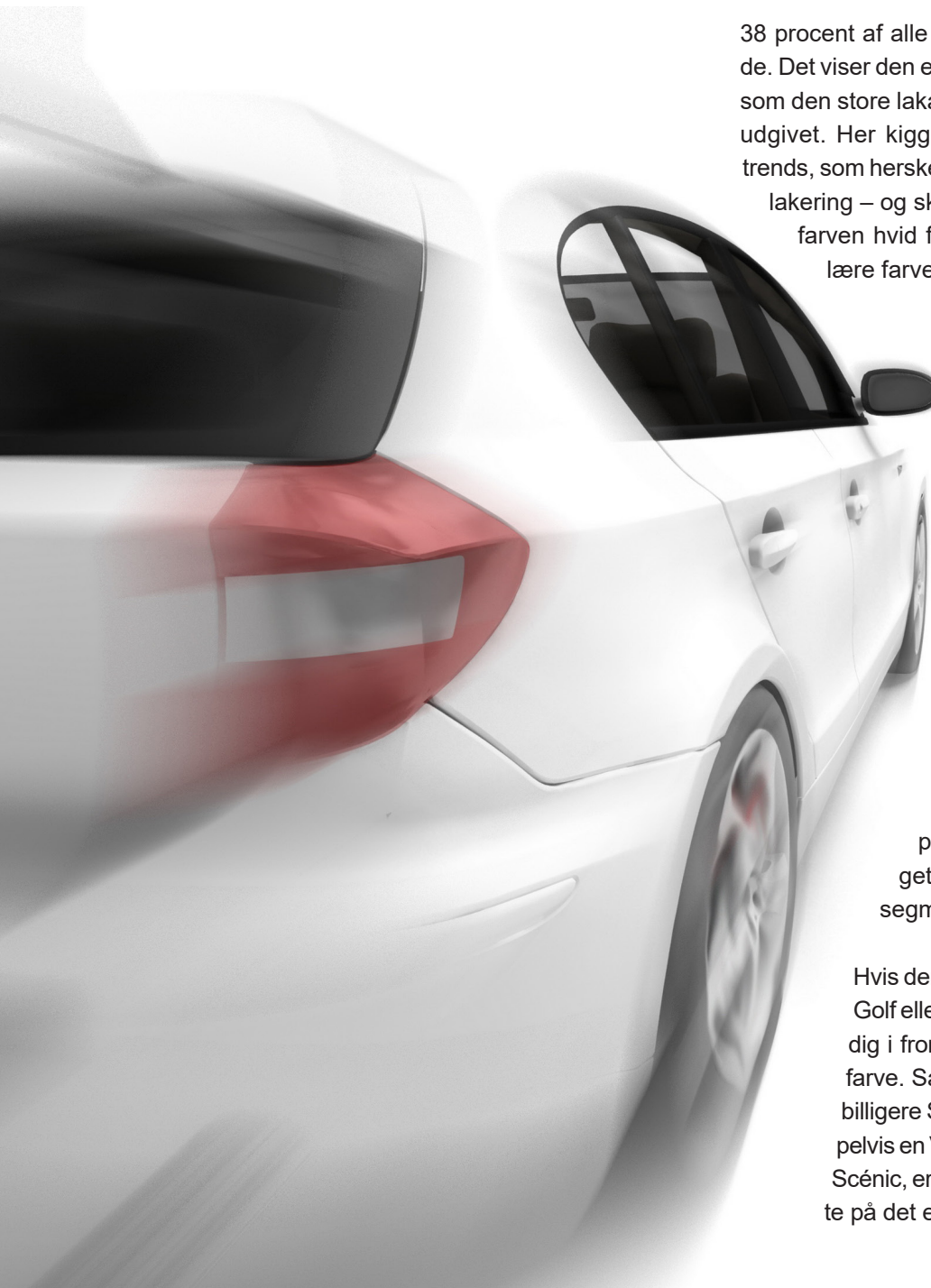
Vi laver jo disse kurser for at hjælpe vores medlemmer, og det er altså ikke salgsgas, når vi siger, at efteruddannelse er vigtig.



Finn Larsen  
Teknisk Konsulent



# Hvid holder fast i farvetronen globalt



38 procent af alle biler solgt på verdensplan er hvide. Det viser den endelige opgørelse for bilåret 2018, som den store lakaktør Axalta Coating Systemet har udgivet. Her kigger producenten på, hvilke farvetrends, som hersker på de globale markeder for autolakering – og skal man gå efter rapporten, holder farven hvid fast i tronen som den mest populære farve for ottende år i træk.

## Asien elsker hvid

Det er især i Asien, at de hvide farver ser ud til at tiltrække flere forbrugere. Her er næsten hver anden bil hvid ifølge Axaltas årsrapport for 2018 – ført an af Kina, hvor 58 procent af alle solgte biler er enten hvide eller hvide med perleeffekt.

I Europa er spredningen knap så stor. Her er hver fjerde bil hvid, mens grå og sort er lige i hælene med henholdsvis 22 og 21 procent. Dog er autolakeringen noget anderledes mellem forskellige bilsegmenter, når man kigger på Europa.

Hvis der er tale om kompaktbiler, lig en VW Golf eller en Ford Fiesta, ligger hvid sig stadig i front hvad angår den mest populære farve. Samme tendens i 2018 gjaldt de lidt billigere SUV'ere og trucks. MPV'er, eksempelvis en Volkswagen Touran eller en Renault Scénic, er omvendt overvejende grå eller sorte på det europæiske marked.

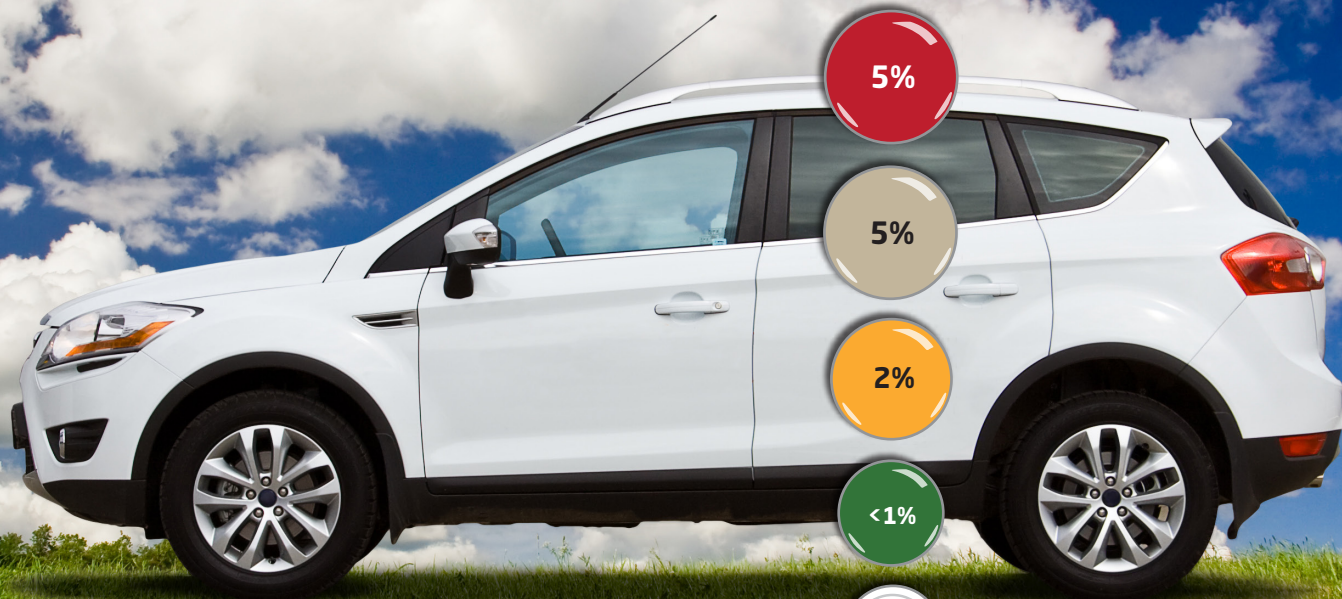
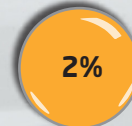
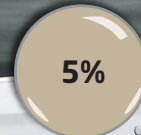
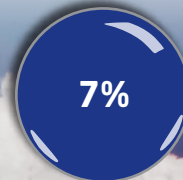
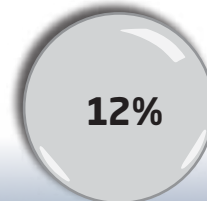
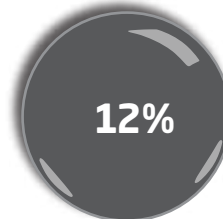
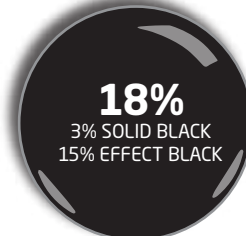
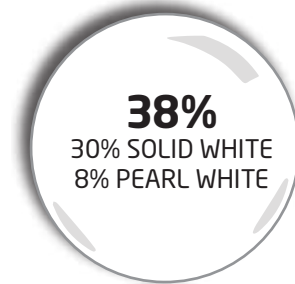


## WORLD

Kigger man tilsvarende på SUV'er i luksussegmentet, holder den sorte farve fast i sin krone. Her er hver tredje bil sort, mens godt hver femte er hvid. Som eneste segment kravler den blå farve lige over de ti procent, dog slået af grå på 19 procent.

### Grøn er yt

Udviklingen i autolakering i 2018 følger nogenlunde den fra de foregående år. Det betyder, at det statistisk set stadig er sjældent, at en autolakerer møder en bil lakeret enten beige, grøn eller gul. Uanset hvilket marked man kigger på, udgør de grønne biler omkring en procent, mens gule biler akkurat svinger sig op på mellem to og tre procent.





AF: Henrik Nordstrøm kommunikationskonsulent i AutoBranchen Danmark

# Bedre viden om forsikringer er godt på bundlinjen

Første hold på den nye efteruddannelse kaldet certificeret værkstedstaksator er blevet færdige fra Forsikringsakademiet i Rungsted. Og at dømme efter både deltagere og taksator, som har været censor ved uddannelsens afslutning, klædes skadereparatører på værksteder nu langt bedre på, når de skal vurdere om en anmeldt skade dækkes af forsikringen eller rådgive kunder om den proces, som en skadet bil skal igennem.

Mange reparatører får i stigende grad flere forsikringsopgaver sendt i deres retning, og nu kan de i endnu højere grad blive skarpere på de love og regler, som gælder på forsikringsområdet.

Børge Fabrin Brodersen er kvalitetskonsulent og taksator hos Gjensidige Forsikring. Han var censor for flere af kursisterne på den nye efteruddannelse, og han er positiv over for, at branchefolk nu klædes bedre på om forsikringsager.



**Børge Fabrin Brodersen**  
Gjensidige Forsikring



**Thomas Romer Nielsen**  
Forsikringsakademiet

”Jeg var meget imponeret over niveauet, og jeg tror på, at vi fremover ser en langt bedre forståelse mellem værksted, forsikringsselskab og i sidste ende kunden. Det betyder, at værkstedet og forsikringsselskabet er langt bedre afstemt, hvilket betyder mindre bøvl for kunderne og et kortere besøg på værkstedet”, fortæller Børge Fabrin Brodersen.

## Godt for bundlinjen

Med andre ord bliver den reparatør eller ansvarlige for forsikringskader på et pladeværksted skarpere på de mange regler og love, som gælder på forsikringsområdet. Det giver i sidste ende en bedre, mere fair og klar kommunikation med kunderne, når deres biler triller ind med buler, lakskader og lignende.

”Det er selvfølgelig lidt svært at spå om, men i takt med at flere opgørelser bliver bedre og godkendes hurtigere, falder behovet for at have lånebiler ude at køre i længere tid også. Det er godt for bundlinjen på værkstedet, og kunderne får hurtigere bilerne tilbage”, fortæller Børge Fabrin Brodersen fra Gjensidige og tilføjer:

”Det er jo en fælles kunde, vi har. Derfor er alle interesserede i, at den rådgivning og kommunikation, som kunden modtager, er så faglig og professionel som muligt. Og her synes jeg, at det tegner rigtig godt baseret på dem, jeg var censor for på kurset”.

## Skærer unødvendige led væk

Spørger man Thomas Romer Nielsen, som arbejder på Forsikringsakademiet i Rungsted, om et af succeskriterierne for uddannelsen, så var det også, at den skal forsøge at skære nogle af de unødvendige led væk, som oftest kan opstå mellem kunde, værksted og forsikringsselskab.

”Som certificeret værkstedstaksator kan man håndtere sagerne fra A til Z, uden at der opstår en masse tilbageløb til selskabet. Det kan man, fordi kursisten har den nødvendige grundlæggende viden om forsikringsprodukterne, hvad de dækker og hvad der er juridisk korrekt”, siger Thomas Romer Nielsen.

Uddannelsen kører over 12 uger, og Forsikringsakademiet anbefaler, at man bruger mellem 15 og 20 timers forberedelse inden den første dag. De foreløbige tilbagemeldinger er da også gode.

”Jeg synes, vi er kommet rigtig godt fra start med et hold stærkt engagerede folk fra autobranchen. Deres tilbagemeldinger fortæller os, at vi har ramt skiven ret præcist i forhold til de emner og udfordringer, de møder i løbet af en arbejdsdag. Det vil sige, at det de har lært på uddannelsen, har de kunnet tage i brug umiddelbart efter”, siger Thomas Romer Nielsen.



Det er jo en fælles kunde, vi har. Derfor er alle interesserede i, at den rådgivning og kommunikation, som kunden modtager, er så faglig og professionel som muligt.



# AutoBranchen Danmark styrker miljøsupporten til autolakererne

Landets autolakerere får nu endnu bedre mulighed for at blive vejledt korrekt i vigtige regler og bekendtgørelser på miljøområdet. Det sker efter at AutoBranchen Danmark og AutoBranchens Videncenter har startet et nyt samarbejde med ABAS miljøservice.

Det betyder, at man som autolakerer kan ringe til en ABAS-supportlinje, hvis man sidder og brænder inde med tvivlsspørgsmål om eksempelvis opførsler, ud- eller ombygning af sit lakværksted, hvor miljøregler er vigtige at kende.

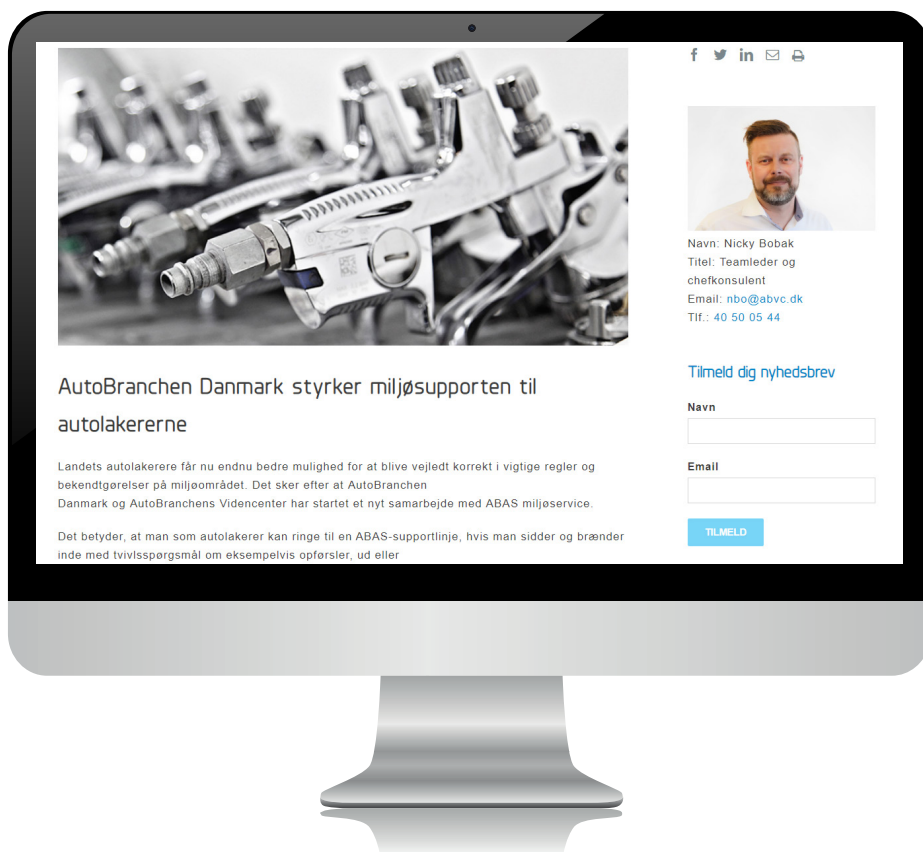
AutoBranchen Danmark vil med det nye samarbejde sørge for, at der er hjælp til endnu flere medlemmer. Og i den forbindelse var ABAS Miljøservice en helt oplagt samarbejdspartner. Det fortæller Nicky Bobak, der er teamleder og chefkonsulent ved AutoBranchens Videncenter, som varetager rigtig mange autolakereres interesser på både den tekniske support, medlemsmøder, råd og vejledning.

”ABAS Miljøservice er en af de stærkeste på det her område, så det var naturligt for os at kigge i den retning. Her vil man kunne give hurtig og målrettet vejledning. Så vi er glade for det nye samarbejde”, fortæller Nicky Bobak.

## Vejledning på hjemmeside

Ordningen med ABAS Miljøservice startede 1. februar, og besøger man AutoBranchen Danmarks hjemmeside på abdk.dk finder man ligeledes en guide til, hvad man kan gøre for at trække på ABAS' vejledning. ABAS Miljøservice har eksisteret siden 1989 og har i flere år tilbudt forskellige produkter inden for korrekt miljøhåndtering.

”Det er også vigtigt som autolakerer og værkstedsindehaver at være opdateret på de fokusområder, som Arbejdstilsynet har. Det kombineret med at få afklaret tvivlsspørgsmål er positivt for os. Derfor vil vi gerne styrke indsatsen her, og det gør vi med samarbejdet her”, siger Nicky Bobak fra AutoBranchens Videncenter.



# Sådan kan din lak- og karrosserivirksomhed vokse

Hvordan omdanner du den skinnende, blanke autolak eller dit teknisk svære karrosseriarbejde til en god forretning? Og når du har styr på forretningen, hvordan får du den så til at vokse?

Det giver et nyt medlemsmøde for autolakerere og karrosseriteknikere flere gode bud på, når AutoBranchen Danmark den 15. marts i Glostrup og den 29. marts i Kolding ser på den fremtid, både lak- og karrosserifolk er på vej ind i. Her vil vi især fokusere på og komme med konkrete bud på forretningsområder, som kan udbygges.

## Vilkår, samarbejde og sociale medier

Debatten om kvalificeret arbejdskraft fylder meget og vil helt naturligt være en del af medlemsmødet. Vi kigger på, hvordan det rette samarbejde sikrer din virksomhed og dig den rigtige pris for dit arbejde i en konkurrencepræget virkelighed. Hertil guider AutoBranchens ArbejdsgiverForening (ABAF) dig igennem vigtige punkter med en ny ferielov, som vender op og ned på arbejdsmarkedet set med arbejdsgivers øjne. Og vi afdækker selvfølgelig branchens vilkår over for forsikringsselskaberne.

Nær fremtid handler også om sociale medier, og om hvordan dygtige autolakerere og karrosseriteknikere bruger platforme som Facebook og Instagram til at vise arbejdet frem. Det er lige fra den første møtrik løsnes til den sidste nylarkerede plade sættes på og færdiggør processen i kampen om kunder og samarbejdsaftaler.

Kort beskrevet forsegler vi hele din forretning, så den bedst muligt modstår de stenslag, der venter i horisonten.

## Sandwich og networking

Efter det faglige program er overstået, vil der være

en sandwich, drikkevarer og rig mulighed for at netværke og hygge med kolleger fra branchen.

Vi håber at se dig og dine kolleger til en hyggelig og faglig dag.

### Du kan se det fulde program her

15.00–15.10 Velkomst og nyt fra AutoBranchen Danmark v/Chefkonsulent Nicky Bobak.

15.10–16.10 AutoBranchens ArbejdsgiverForening v/Marietta Bak Seemholt.

- Den nye ferielov.
- Godtgørelse ved uberettiget ophævelse af elevaftaler.
- Reminder om muligheden for varierende ugentlig arbejdstid.

16.10–16.30 Videncenter: Organisation og strategi

- Medarbejdere og partnere i Videncenteret.
- Medlemsværdi, i alle vores indsatser.

16.30–16.45 Pause

16.45–17.15 Forretningsudvikling

- Nye tiltag via sociale medier.
- Fusion af lak og karrosseri, sammen skaber vi succes.

17.15–17.30 Kurser og efteruddannelse

- Aktuelle tilbud for branchen, lak og karrosseri.
- Lokale tiltag, kompetenceudvikling og samarbejde.

17.30–18.00 Branchens vilkår og udvikling

- Forsikringsbranchens samarbejde.
- Videncenter, mere end ord – vi er klar til at hjælpe jer.



Debatindlæg af Gitte Seeberg bragt i Motor-magasinet:

# Ansvaret for sunde lakværksteder findes i flere led

Forsikringsbranchen har naturligvis et ansvar over for bilejernes forsikrede køretøjer og hele økonomien i branchen for skadesreparatører. Det er vi hos AutoBranchen Danmark ikke i tvivl om. Vi ved også, at det er ikke altid nemt at få accept fra taksatorer, når det gælder reparationen med de nødvendige materialer eller til de rigtige priser. Vi vil derfor meget gerne opfordre til, at forsikringssselskaberne tager del i debatten.

Er det så rimeligt, at vi som branche er underlagt forsikringssselskabers stramme vilkår og betaling for opgaverne? Det kan man selvfølgelig altid diskutere i slipstrømmen på forsikringssselskabernes kamp om den laveste pris på policeopkrævningen. Her kan man efterlyse en generel holdning til kvalitet og standarder, når forsikringssselskaberne sender signaler til de forsikrede bilejere. Nogle gange risikerer man, at forsikringssselskabets "kvalitetspolitik" bliver nedlagt og puttet i skuffen i et lidt for hurtigt tempo, når skaderne kommer ind på værkstederne og skal takseres.

Og så er vi tilbage til det store pres på priser, arbejdstider og ikke mindst lakeringsmetoder på de forsikrede køretøjer. En kedelig tendens, som i sidste ende rammer den forsikrede ejer af køretøjet, og som er ved at udvande mange værksteder og lakeres forretningsgrundlag. Her er AutoBranchen Danmark på linje med SKAD og foreningens debatindlæg i Motor-magasinet den 25. januar.

## Dårlig økonomi skjules

Men som branche skal vi ikke overgåre problemerne. For rigtig mange kan heldigvis stadig svare, at det går ganske godt. I hvert fald hos de reparatører, som har en nyvognsforretning i ryggen. Her savner AutoBranchen Danmark dog et ledelsesfokus. Faktum er desværre, at dårlig driftsøkonomi på karrosseriværksteder ofte bliver "skjult" i den samlede øko-

nomi på matriklen. Man kigger på det samlede resultat og får ikke skelet nok til forsikringsbetalinger og vilkår. Det er nogle vilkår, AutoBranchen Danmark tager meget alvorligt, når vi er på vores mange medlemsbesøg rundt om i landet. Og det er en situation, som på ingen måde hjælper de mange selvstændige værksteders forretningsbetingelser. Det samme gælder de alt for mange lakerere, som lider efter mange års markedsudvikling til den skæve side.





### Måske vi skal sige nej

Vi oplever altså en udvikling, hvor medlemmer til tider har svært ved at finde deres rette plads, og med sindsro kan møde kundernes forventning og kvalitetsoplevelse af det udførte. Der mangler en generel accept fra forsikringsselskaberne om det forhold og de problematikker, som det berører.

AutoBranchen Danmark vil også gøre opmærksom på afregningssystemet Autotaks, når snakken falder på korrektioner i afsendte tilbud. Her bør vi alle huske på aftalelovens paragraffer. Hvis der korrigeres i et afsendt tilbud fra værkstedet, er man i sin gode ret til at afvise den modtagne rapport i systemet med en henvisning til, at selskabets taksator har ændret forholdet til et "nyt tilbud". Det vil i praksis sige, at det enkelte værksted, inden for rimelig tid fra rapporten er afsendt, kan reagere med et "nej tak".

Budskabet er derfor: Måske flere i branchen skal blive bedre til at sige nej. Det er en øvelse, som kan være sund i situationer, hvor man bliver stillet ringere og presset helt i bund af forsikringsselskaberne.

AutoBranchen Danmark beder altså forsikringsbranchen om at tage deres del af ansvaret. Så vil vi på vegne af alle vores medlemmer tage vores part. Det gælder både for alle vores karrosseriværksteder og de over 300 autolak-virksomheder, vi har i vores organisation.

AutoBranchen Danmark repræsenterer cirka 1.200 bilforhandlere, værksteder og autolakerier. Medlemmerne beskæftiger mere end 20.000 medarbejdere og omsætter for cirka 50 milliarder kroner.



# Medlemsbesøg skal fjerne GDPR-tvivl



Persondata og den korrekte behandling af de informationer er stort og fylder mere end nogensinde. Og siden den nye persondataforordning, også kendt som GDPR, trådte i kraft i maj 2018, er området blevet endnu mere aktuelt for mange danske virksomheder – også inden for autobranchen.

Men selv om emnet persondata omtales mere end nogensinde, kan det stadig være meget svært at finde rundt i den mange eksempler og guides til, hvordan man overholder reglerne og derved undgår bøder, der risikerer at være helt op til fire procent af den samlede omsætning.

Derfor er Flemming Ransborg, konsulent hos AutoBranchen Danmark, klar til at komme forbi de medlemmer, som stadig føler sig usikre på, om man har helt styr på den rette håndtering, brug og opbevaring af persondata.

“Jeg kan hjælpe bilforhandlere og andre interesserede medlemmer med både de eksterne og interne retningslinjer. Og nogle gange er det nemmest at forklare på et fysisk besøg, hvor vi også lige kigger på, hvordan man i det daglige behandler data”, fortæller Flemming Ransborg.

AutoBranchen Danmark har løbende afholdt kurser, hvor både persondata og markedsføring er omdrejningspunkterne. Her står advokat Torsten Hylleberg fra Lund Elmer Sandager for undervisningen, og juridisk chef hos AutoBranchen Danmark Eylem Çağrışan Ünüvar er også med.

## Indehavers ansvar

Til at supplere de løbende medlemsbesøg og møder har AutoBranchen Danmark udarbejdet siden AutoBranchen Persondataunivers, som findes på abdk.dk. Her kan både bilforhandlere og autolakerere gen-

nemgå de vigtige punkter, som skal overholdes. Fra Flemming Ransborg lyder det:

“Som indehaver af virksomheden skal man jo hele tiden tænke på, at man har ansvaret. Derfor skal man også have en række løbende kontroller, som opret holder den rette GDPR-politik om eksempelvis CPR-numre, kørekortoplysninger og så videre”, forklarer Flemming Ransborg.

“Uanset hvilken tvivl man måtte lægge inde med som medlem, kommer jeg meget gerne forbi og kommer til bunds i emnet”, siger AutoBranchen Danmarks kørende konsulent, der besøger medlemmer i både øst og vest.

## Behandling af persondata

Når man taler om GDPR, tales der typisk om “behandling af persondata”. Men hvad betyder det egentlig? En behandling betyder typisk:

- Indsamling og registrering af data om kunder.
- Opbevaring af data, videregivelse og brug.
- Sletning eller blokering af data.

Så snart en bilforretning behandler data om kunder, bliver den dataansvarlig. Det betyder dog ikke, at den dataansvarlige ejer data. I stedet forventes det, at den dataansvarlige holder sig til GDPR-reglerne.

Har du brug for hjælp, så ring til Flemming Ransborg på 2530 4650.



Flemming Ransborg  
Konsulent



# Siden sidst...

## Lakmestre i 30'erne

En forhandler slipper for en stor bøde, som Skat ellers havde udstedt i forbindelse med en autolakering foretaget i Tyskland. Forhandleren var langt fra enig i afgørelse fra Skat, og indbragte sagen for Landsskatteretten. Her tog man afsæt i, at det var en vikar, som kørte bilen, og at pågældende havde styr på sin ansættelseskontrakt, selv om Skat mente det modsatte. Bilen var udstyret med prøveplader, og derfor mente Skat også, at det var et brud på registreringsafgiftsloven. Dermed er lakeringen i Tyskland altså ikke et brud på registreringsafgiftsloven, konkluderer Landsskatteretten.



## Slap for bøde på 362.000 kr.

En forhandler slipper for en stor bøde, som Skat ellers havde udstedt i forbindelse med en autolakering foretaget i Tyskland. Forhandleren var langt fra enig i afgørelsen fra Skat og indbragte sagen for Landsskatteretten. Her tog man afsæt i, at det var en vikar, som kørte bilen og at pågældende havde styr på sin ansættelseskontrakt, selv om Skat mente det modsatte. Bilen var udstyret med prøveplader, og derfor mente Skat også, at det var et brud på registreringsafgiftsloven. Men kontrakten var i orden og dermed var lakeringen i Tyskland altså ikke et brud på registreringsafgiftsloven, konkluderer Landsskatteretten.



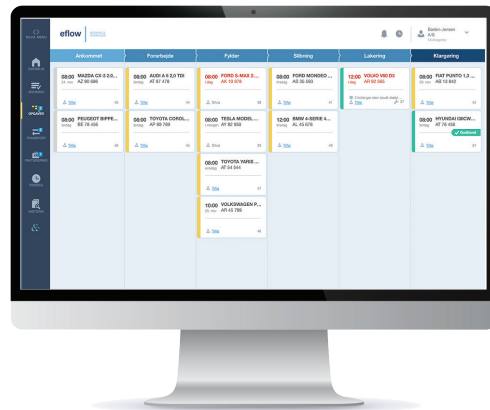
## Tjek af værksted godt for bundlinjen

Tørring Autolakering har ladet sit værksted gennemlyse for steder, hvor virksomheden kunne optimere på driften, skriver Motor-magasinet. Det har ikke betydet kæmpe omlægninger, men også ting har forbedret økonomien i den fem mand store forretning. Blandt andet har man udbygget de arbejdsvogne, som de ansatte er afhængig af. Dertil har man væltet en væg, som var en daglig flaskehals, inden bilerne skulle ind i sprøjtekabinen. Hertil har Tørring Autolakering også fået nyt LED-lys, der forbedrer arbejdsprocesserne.



# eflow

## BOOKING & WORKFLOW



## 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 se vores film, der handler om,  
hvordan vores kunder oplever eflow®.



Baden-Jensen

www.baden-jensen.dk • Ballerup: 4466 6800 • Kolding: 7550 2188