

Årsberetning

AutoBranchen Danmark

18/19

Et hektisk år med politiske tiltag for flere el-biler, WLTP-kaos og omstillinger i branchen



Redaktør:

Charlotte Brix Andersen

Redaktion:

Politisk chef **Frank Korsholm**

Digital redaktør **Sebastian Feirup**

Kommunikationskonsulent **Henrik Nordstrøm Mortensen**

Kommunikationskonsulent **Carsten Ritter**

Direktør **Marietta Bak Seemholt**

Grafiker **Kristina Strunge**

A photograph of a man in a dark blue sweater and light-colored trousers speaking into a microphone on a stage. He is gesturing with his hands. The background is a large blue screen. In the foreground, the backs of several audience members' heads are visible, looking towards the speaker.

**Anders Breinholt og
adm. direktør Gitte
Seeberg taler til årsdagen
på Hindsgavl Slot.**

Redaktionen er afsluttet den 8. april 2019.

Indhold

Forord	
Autobranchen i grøn forandring	5
Året i glimt	
AutoBranchen Danmark i glimt	6
AutoBranchens ArbejdsgiverForening i glimt	9
Fra direktøren	
Ny strategi med nye spændende tiltag	11
Vores nye hovedsæde - historien om AutoBranchen Danmark	
Vi er flyttet	12
90 Års bilhandel med tætte bånd til AutoBranchen Danmark	13
Den sønderjyske lastbilmatador	16
Politik	
Uroligt politisk år	18
Jura	
Persondata, motorstyrelse og købelov var stort i 2018	20
Medlemmer: Derfor er jura-hjælp utrolig vigtig	22
AutoBranchens ArbejdsgiverForening (ABAF)	
Arbejdsgiverforeningen i fremgang	23
Videncenter	
Videncenter er medlemmernes nærkontakt	26
Medlemsservice, forretningsudvikling og kommunikation	
Tættere på hverdagen i autobranchen	28
Kurser og arrangementer	
Vi gør dig klogere	30
Partnerskaber	
Nye fordelsaftaler til medlemmerne	34
Uddannelse	
Flere unge skal vælge autouddannelser	37
Bil salg	
Det grønne bilssalg sniger sig opad	39
Tiltag	
Begivenheder i årets løb	41
Generalforsamling og bestyrelsen	
Hvem blev valgt i 2018	43



Jan Magnussen skriver autografer efter hans spændende oplæg til Auto-Branchen Danmarks årsdag den 27. september 2018.

Autobranchen i grøn forandring

AutoBranchen Danmark afholdt den 27. september sin årsdag i de smukke rammer på Hindsgavl Slot på Fyn. Temaet var "En branche i forandring", og intet kunne være mere rammende for den fremtid, vi står foran.

Autobranchen har ellers generelt været en konservativ branche, siden de første automobiler rullede ud fra samlebåndene i Detroit i starten af det forrige århundrede. Selvfølgelig har bilerne ændret sig siden Henry Fords berømte A og T modeller, men under kølerhjelmene har der i over 100 år stort set kun været variationer af den klassiske forbrændingsmotor.

Snart skal vi til at vænne os til noget andet. Den grønne revolution står for døren. Jeg ved godt, at mange i branchen rystede på hovedet, da statsminister Lars Løkke Rasmussen fremlagde sin vision om en million grønne biler på vejen i 2030. Det er svært at forestille sig her og nu, hvor der kun kører lidt over 10.000 elbiler og i alt knap 50.000 grønne biler på de danske veje, når man tæller hybrid- og brintbilerne med.



I AutoBranchen Danmark mener vi også, at statsministrens vision er lige lovlig ambitiøs.

Men vi skal alle gøre noget for at bidrage til kerneforandringerne, og uanset om man tror på visionen, er alverdens bilproducenter lige nu i færd med at omstille produktionen, så der inden for de næste fem år kommer en lind strøm af nye elbiler på det danske marked. Så retningen er klar, og kursen er sat.

Men den grønne omstilling koster penge. Mange penge. Regeringen har derfor nedsat en trafikkommission, der ved udgangen af 2020 skal komme med analyser og forslag til, hvordan den grønne omstilling kan foregå uden at efterlade et kæmpe hul i statskassen.

Uro hos kunderne er gift for branchen. Vi har set det talrige gange gennem årene, og det seneste år har ikke været nogen undtagelse. De politiske forhandlinger om registreringsafgiften på de grønne biler i efteråret var bare et eksempel, men diskussionen om kommende stigninger i registreringsafgiften, som konsekvens af WLTP-beregningerne i foråret 2019, er et andet. Enten får uroen forbrugere til at udsætte deres køb, eller også får den dem til at fremrykke deres køb.

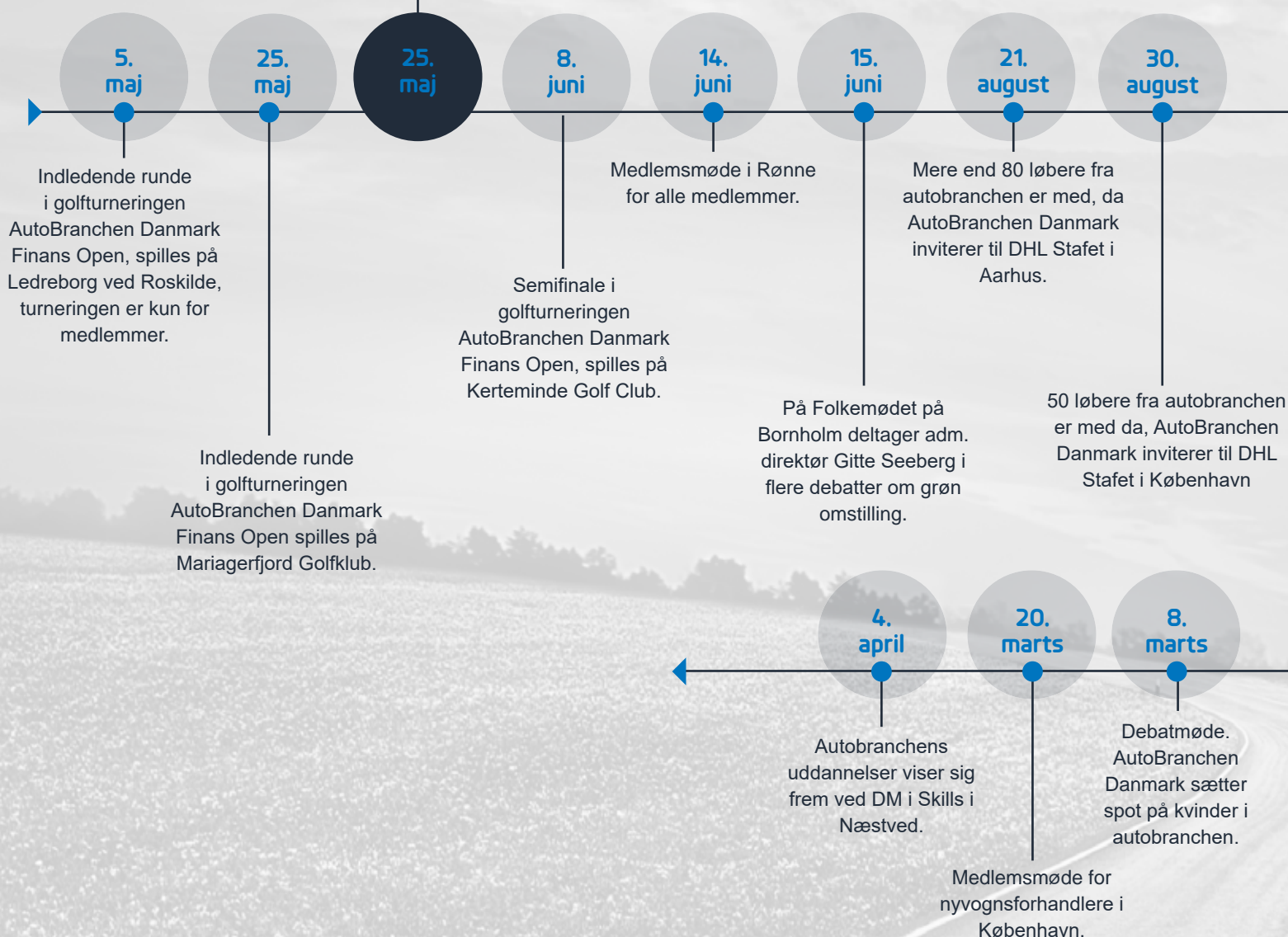
I branchen ønsker vi mest af alt stabilitet. Med den nye transportkommission håber vi nu, at der bliver maksimal ro om afgifterne, så bilsalget ikke bliver forstyrret af lækager og af politikere med trang til pludselige profileeringsbehov før meget sent i 2020.

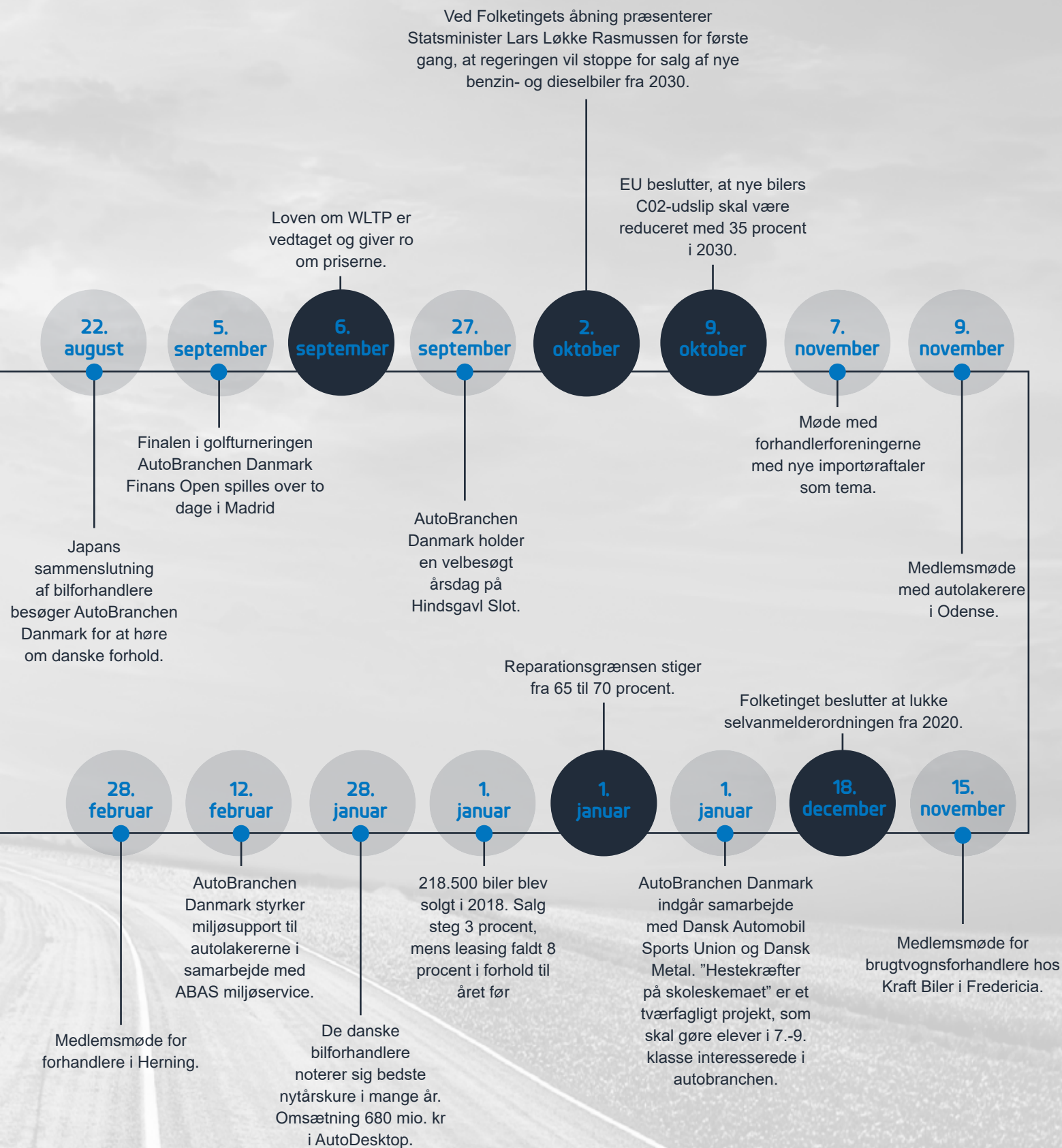
Hans-Jørgen Jørgensen
Formand for bestyrelsen i AutoBranchen Danmark

AutoBranchen Danmark i **glimt**

maj 2018 - april 2019

Loven om persondata (GDPR) træder i kraft.



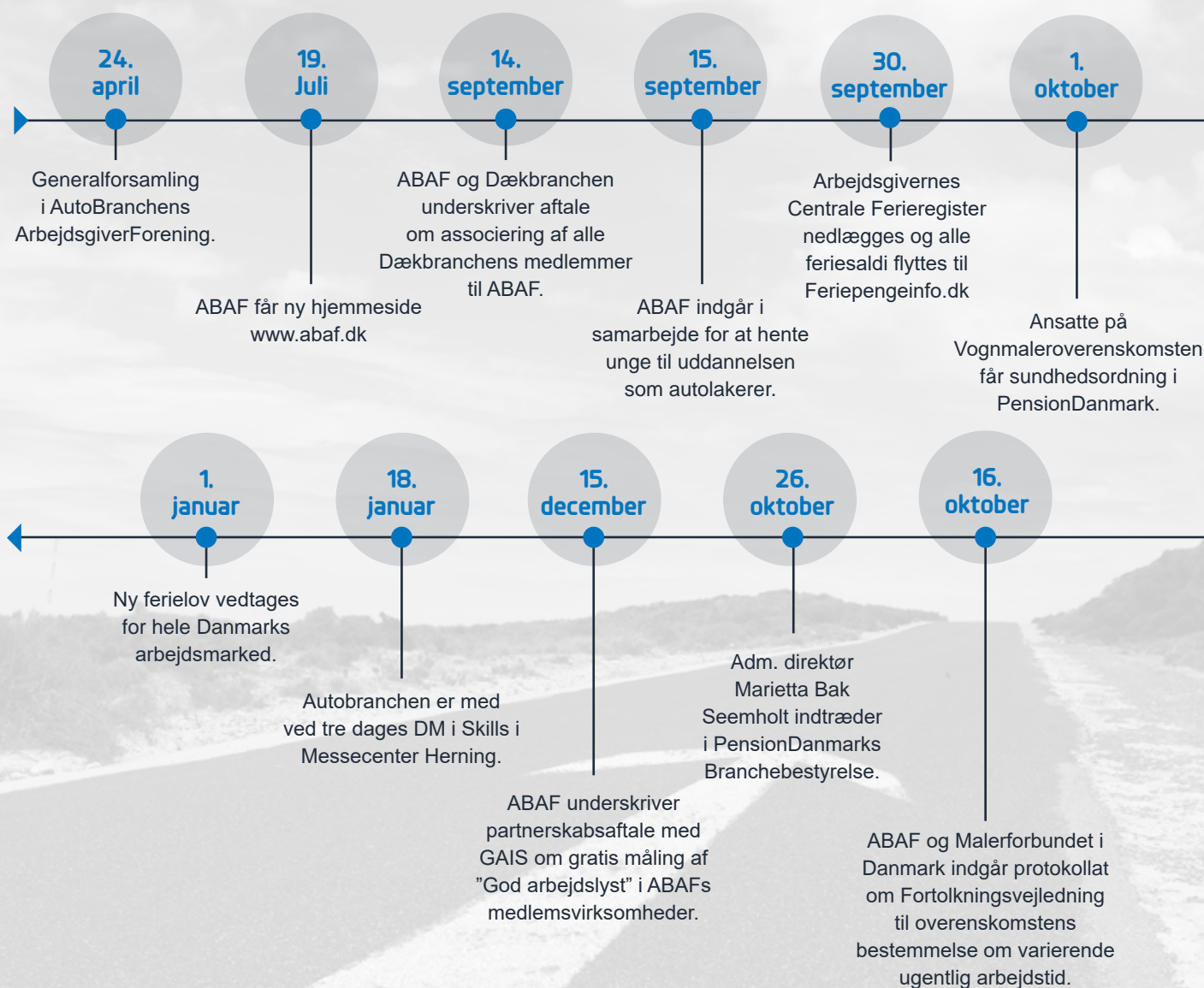




**Eleverne arbejder
ihærdigt ved
DM i Skills 2019.**

AutoBranchens ArbejdsgiverForening i **glimt**

maj 2018 - april 2019





Verdens bedste medlemservice er målet, og derfor vil vi også i de kommende år præsentere nye medlemsstilbud og kurser.

Ny strategi med nye spændende tiltag

AutoBranchen Danmark søsatte for godt og vel et år siden sin nye strategiplan med 43 konkrete initiativer, der skulle gennemføres inden udgangen af 2020. Målet var klart.

Vi ønsker at styrke os på alle områder og blive skarpere end nogensinde, så alle vores medlemmer får fuld valuta for deres kontingenter.

Vi vil give verdens bedste service til vores medlemmer. Det er uanset, om du er nyvogns- eller brugtvognshandler, eller om du er karrosseriværksted eller autolakerer. Alle vores medlemmer skal føle sig godt hjemme i AutoBranchen Danmark.

Som det seneste skud på stammen har vi her i foråret ansat en forsikringskonsulent, der skal bistå vores medlemmer med kvalificeret rådgivning omkring opgørelser af forsikringskader i Autotaks. Det har været en meget efterspurgt serviceydelse, og interessen for ordningen har da også været overvældende.

Mange af vores medlemmer har traditionelt haft svært ved at hamle op med forsikringsselskaberne, når der var uenighed om en opgørelse. Med vores nye forsikringskonsulent bliver forholdet mellem vores medlemmer og selskaberne nu langt mere ligeværdigt.

Jeg vil derfor opfordre alle til at benytte sig af ordningen. Vi gør en dyd ud af at behandle og ekspedere alle henvendelser hurtigt og professionelt. Det gælder ikke mindst på det juridiske område, hvor medlemmerne ofte har brug for akut bistand til at udrede tvister, besvare spørgsmål af fx køberetlig karakter eller oplyse om de nye GDPR-regler.

Vi har øget vores mediefokus og ikke mindst vores politiske tilstedeværelse.

Inden længe er der valg til både Folketinget og til Europa-Parlamentet. Det er to meget vigtige valg, hvor der begge steder skal træffes vigtige beslutninger om autobranchen inden for den næste valgperiode.

Gennem møder og pressehistorier er der ingen i tvivl om, hvor AutoBranchen Danmark står uanset om det gælder forhandlerkontrakter, registreringsafgifter, teknisk afgift, reparationsgrænsen, den grønne omstilling, handel med brugte biler, selvanmeldere og eftermarkedet.

Vi har løftet medlemmernes synspunkter ind til politikerne på Christiansborg, og vi forfægter dem ved en hver given lejlighed i aviser og TV samt på Twitter, LinkedIn og Facebook, hvor vi næsten dagligt er god for friske opdateringer med konkrete holdninger.

For autobranchen er i forandring. Det er AutoBranchen Danmark også – for vores medlemmers bedste.



Gitte Seeberg
Adm. direktør i AutoBranchen Danmark

Vi er flyttet

Når man skal pakke hele sin historie ned i flyttekasser, transporterer historien mange kilometer for igen at pakke den ud i nye omgivelser, falder langt de fleste over gamle fotos, historier og minder, der på hver sin vis tegner et billede af, hvem man er. Sådan var det også for AutoBranchen Danmarks ansatte, da de den 1. februar 2019 åbnede flyttekasserne op efter at have forladt Ska-gensgade i Høje Taastrup til fordel for Langebrogade 1 i centrum af København.

Som organisation har AutoBranchen Danmark foreløbigt 83 år på bagen, og derfor er der masser af historie fordelt rundt på de nye kontorlokaler ved Københavns Havn. Det gælder også ældre jubilæumsnumre af eksempelvis Bil og Motor, det gamle medlemsblad for Danmarks Automobil-Forhandler-Forening (D·A·F) med organisationen 25-års jubilæum, som vi i denne årsberetning er dykket ned i. Derfor kan du på de følgende sider møde to af de virksomheder, som har været med til at tegne AutoBranchen Danmark, og gøre organisationen til det, den er i dag.



Som organisation har AutoBranchen Danmark foreløbigt 83 år på bagen, og derfor er der masser af historie fordelt rundt på de nye kontorlokaler ved Københavns Havn.

90 års bilhandel med tætte bånd til AutoBranchen Danmark

1929 er et skelsættende år med Wall Street-krakket i oktober, der med ét slag udløser det største aktiekaos i nyere tid – kursfald som også sender chokbølger gennem dansk erhvervsliv. Og kursfald som tog 25 år at rette op på – heller ikke hjulpet af Anden Verdenskrig.

Knap så dramatisk starter fortællingen om bilforhandler V. Holm Jensen på Fyn. Grundlægger Niels Valdemar Holm Jensen starter samme år som krakket på Wall Street i New York som Danmark Opel-forhandler nummer to. Det sker på Vesterbro i Odense centrum. Niels Valdemar Holm Jensen er en driftig mand og får i løbet af få år udbygget virksomheden med både en afdeling til pladeværksteder og autolakering. Langt de fleste odenseanere kom derfor hurtigt til at kende virksomheden under navnet Autogården.

V. Holm Jensen-forhandleren, der i dag har udvidet forretningen med Honda, er et af de ældste medlemmer i AutoBranchen Danmark. Lige siden grundlæggelsen af Danmarks Automobil-Forhandler-Forening (D·A·F) i 1936 og siden med sammenlægningen af DAF og Foreningen af Auto- og Industrilakerere (FAI) den 1. januar 2014, har V. Holm Jensen været en fast del af AutoBranchen Danmarks historie.

Niels Valdemar Holm Jensen sad selv i bestyrelsen tilbage i 1950'erne, og den familieejede virksomhed har både med efterfølgeren i rækken Ebbe Holm Jensen og senest Niels Holm Jensen haft meget nære bånd til AutoBranchen Danmark. Niels Holm Jensen startede som bilsælger i 1985 og stoppede ved årsskiftet 2018/2019, men ejer stadig virksomheden.



Udstilling på Nyborgvej

”Vi har altid fået god og hurtig betjening og svar på mange spørgsmål gennem årene. Både juridiske og i forhold til medarbejderforhold. Selv har jeg også været en del af det brugtbilkatalog, som tidligere blev udgivet i D·A·F-regi. Så at arbejde tæt med AutoBranchen Danmark har altid været en naturlig del af vores forretning”, fortæller Niels Holm Jensen.

10 år med massive omlægninger

Tredje generation af Holm Jensen-familien husker tydeligt, hvordan livet som autoforhandler har udviklet sig gennem de sidste tre årtier. Med Niels Holm Jensens ord er det et hårdt arbejde at drive en autoforhandlervirksomhed i dagens Danmark, og især de sidste fem til ti år har budt på omstillinger, som både har presset forhandlerne, men som også har åbnet op for muligheder i forhold til at komme kunderne i møde på andre måder og platforme.

”Jeg husker klart, hvordan Kartoffelkuren i 1986 ramte hele Danmark hårdt i forhold til, hvad danskerne havde råd til at købe. Herunder også biler. Det skete året efter, at jeg startede i virksomheden som bilsælger. Så det var en barsk fødsel”, fortæller bilforhandleren fra Odense.

Men det er især de tre omlægninger af registreringsafgiften på biler i årene 2015 til 2018, som træder tydeligst frem i hukommelsen hos den fynske forhandler, når han tænker tilbage på det mest gennemgribende.

Først blev den høje sats sat ned fra 180 procent til 150 procent som led i finansloven for 2016. Herefter blev grænsen for, hvornår en ny bil pålægges den høje sats, også kendt som skalaknækket, forhøjet med 22.000 kr. for personbiler på finansloven 2017.

Sidste omlægning betød, at registreringsafgiften blev lempet yderligere i forbindelse med 'Aftale om omlægning af bilafgifterne' i september 2017. Blandt andet blev den lave sats sat ned fra 105 procent til 85 procent og skalaknækket hævet med yderligere 78.500 kr., så grænsen for, hvornår der skulle betales høj sats udgjorde 185.100 kr. (2017-niveau).

På papiret gode ændringer for forbrugerne, men ændringer, som var en sand hovedpine for landets bilforhandlere. Ikke så meget fordi at afgifterne blev sænket, men at det hele skete med offentlige debatter på Christiansborg, som i tre lange omgange satte bilsalget kraftigt i stå.



Udstillingshal fra vesterbro i Odense.

På mange måder går vi altså en diffus fremtid i møde. Vi kan se, at købsprocessen ændrer sig. Vi kan også se, at flere og flere elbiler står klar i kulissen til at rulle ind på markedet.

”Som forhandler må jeg sige, at L4 (ændringen i 2017, red.) slog alle rekorder i negativ retning. Jeg er normalt meget positiv anlagt, men de forhandlinger skabte så meget ballade og forvirring, at kunderne stoppede med at handle bil, fordi de i månedsvis fik at vide, at nu ville bilpriserne falde. Deraf tomme butikker. Og forhandlingerne for åben dør trak ud, og det trak vores salg ned. Det var vildt”, forklarer Niels Holm Jensen.

En diffus fremtid

Selv om der i skrivende stund er nogenlunde ro om bilafgifterne for en periode frem til 2020, hvor en ny transportkommission fremlægger forslag til gennemgribende og vedvarende ændringer, hersker der stadig en vis usikkerhed i forhandlerleddet. Usikkerheden relaterer sig til fremtiden for ejerskabsforhold, købsprocesser og drivmidler i forhold til eftermarkedet. Niels Holm Jensen mener, at der er en ny type af kunder på vej, hvor det er svært at forudsige, hvordan de ønsker købsoplevelsen med en bil. Hvis de overhovedet vil købe den.

”Digitaliseringen gør, at vi er vant til at handle online, og at fysiske butikker løbende bliver afskrevet i andre brancher. Den udvikling spørger selvfølgelig også i autobranchen, hvor hver forhandler generelt har færre kundesøg i den fysiske butik. I stedet er efterspørgslen på ydelser og services rykket i en mere online retning. Det stiller selvfølgelig også os som forhandler i en helt anden situation, end vi var i for bare nogle få år siden. Det samme ses på mulighederne for finansiering, hvor leasing har vundet frem”, siger den fynske forhandler.

”På mange måder går vi altså en diffus fremtid i møde. Vi kan se, at købsprocessen ændrer sig. Vi kan også se, at flere og flere elbiler står klar i kulissen til at rulle ind



Udstilling på Nyborgvej.

på markedet. Det ved vi også vil få en stor påvirkning af eftermarkedet”, fortæller Niels Holm Jensen.

Det er et scenarie, der bekræftes af den britiske analysevirksomhed ICDP, som AutoBranchen Danmark arbejder sammen med. ICDP's fremskrivninger viser, at elbiler vil føre til et fald i den samlede omsætning for hele eftermarkedet på 56 procent, hvis elbilerne når markedsandele på 50 procent.

”Vi vil selvfølgelig følge med udviklingen så godt, vi overhovedet kan. Som erhvervsdrivende har jeg oplevet masser af op- og nedgange gennem 80'erne, 90'erne,

00'erne og i dag. Og vi finder altid en vej. For nogle er det nye produkter og services, for andre er det fusioner og for nogle tredje kan det blive skæbnesvangert. Men dem, der vil omstille sig, kan også gøre det. Det er min tilgang til det”.

Digitaliseringen gør, at vi er vant til at handle online, og at fysiske butikker løbende bliver afskrevet i andre brancher.

Den sønderjyske lastbilmatador

AutoBranchen Danmark har en lang forhistorie siden sin fødsel i 1936, da organisationen hed Danmarks Automobil-Forhandler-Forening (D·A·F). Siden fusionerede D·A·F med Foreningen af Auto- og Industrilakerere (FAI) den 1. januar 2014 og dannede det, der i dag er AutoBranchen Danmark.

En af de virksomheder, som har været med til at forme AutoBranchen Danmark til hvad organisationen er i dag, er I.M. Jensen, der kendes under navnet I.M. Jensen Bache A/S. I.M. Jensen A/S har siden 1929 drevet lastvognsværksted og salg af forskellige lastbilmærker - først Bedford, siden DAF og fra 1995 Iveco.

Grundlæggelsen af firmaet I.M. Jensen skete den 21. april 1929. Denne dag er dog siden blevet ændret til den 1. maj 1929. Ændringen skete på grund af, at en bestemt herre med overskæg Adolf Hitler havde fødselsdag samme dag.



Grundlægger Ingvar Marinus Jensen, der sad i D·A·F's hovedbestyrelse fra 1949 og frem til sin død i 1955, var en sand iværksætter og en yderst produktiv erhvervsmand, da han som ung kommer til Aabenraa i 1919. Først bliver han ansat som bogholder hos Chevrolet, men fra de unge år er han tiltrukket af tunge køretøjer og vil gøre det til sin helt store forretning. Det fortæller direktør og lastvognsforhandler Bjarne Jessen Mogensen, der siden 1966 var ansat i virksomheden og i 1985 overtog forretningen sammen med tredje generation Povl Jensen, som var adm. direktør, og så bogholder Anton Christensen.

Det er en driftig familie, og det har altid været spændende at være del af et familieforetagende på den måde, som jeg var frem til 2005.

"Grundlæggeren Ingvar Marinus Jensen, kaldet I.M., var meget aktiv, og dagen startede ofte på værkstedet. Henad formiddagen kørte I.M. ned til fiskerihavnen, hvor han mødte de lastbiler, der returnerede fra Hamborg og Berlin for at få en ny last af fisk, som så skulle fragtes sydover", fortæller Bjarne Mogensen og fortsætter:

"Han var også forhandler af autogummi fra Ave og Schønning samt havde agentur for Hafnina Hånd i Hånd. Så hvis folkene på havnen manglede dæk eller forsikring, kunne han også klare det. Men det var lastbilerne, der var hovedforretningen".

En ægte lastbilnørd

Selvom det er krisetid op gennem 1930'erne, og Anden Verdenskrig vender helt op og ned på det danske samfund mellem 1940-45, stiger danskernes lyst til at købe en personbil, som der kommer stadig flere af i form af

personvognsforhandlere. Derfor åbner Jensen-familien allerede i 1933 en Opel-forhandler i Aabenraa. Det er dog mere et krav fra General Motors (GM), som I.M. Jensen arbejder med i de år, og som i 1931 på grund af krise i Opel får aktiemajoriteten fuldt ud. GM fungerer som ejer af Opel helt frem til 2017, hvor den franske PSA-koncern overtager producenten fra Rüsselheim.

”Jeg har altid haft et godt forhold til familien, og har været enormt glad for de diskussioner og forretningsmuligheder, vi sammen har udforsket. Det er en driftig familie, og det har altid været spændende at være del af et familieforetagende på den måde, som jeg var frem til 2005”, siger Bjarne Mogensen, der i dag er gået på pension og er flyttet tættere på familien på Sjælland.

I starten af 00'erne foreslår General Motors København, at de tre sønderjyske Opel-forhandlere bør fusionere. Povl Jensen fortsætter derfor som daglig leder og direktør i de tre forretninger Haderslev, Aabenraa og Sønderborg.

Opel-forhandleren fusionerer derfor i 2001 med Als Motor fra Sønderborg, som overtager afdelingen med personbiler. I dag er Als Motor A/S ejet af Hans-Jørgen Skovby Jørgensen, som er bestyrelsesformand i AutoBranchen Danmark. Povl Jensen fortsætter dog som direktør i Aabenraa, der på det tidspunkt også forhandler Mitsubishi.

Fra 1. januar 2003 fusionerer firmaet yderligere forretningerne I.M. Jensen A/S og Carsten Noer A/S fra Toftlund, der ligger nogenlunde midt imellem Haderslev i øst og Vadehavet i vest. Firmaet kommer nu til at hedde I.M. Jensen & Noer A/S og beskæftiger i perioden næsten 100 ansatte. Irene og Carsten Noer indtræder i ledelsen i I.M. Jensen A/S. Povl Jensen, Anton Christensen, Bjarne Mogensen og det øvrige personale fortsætter uændret. Carsten Noer bliver direktør i det nye selskab.



Fotoet er desværre meget sløret, men viser, at da Danish De-Mining skulle fjerne miner i afghanistan for FN, oprettede I.M. Jensen salg og service i Kabul. En overgang havde man 65 ansatte på værkstedet, som blev ledet af to ansatte fra Aabenraa – henholdsvis en reserve-delschef og en værkfører.

Bache holder navnet i live

2011 bliver dog et skæbneår for virksomheden. Tre selskaber i form af Carsten Noer A/S, Carsten Noer Rental A/S og Carsten Noer Holding A/S må indgive en konkursbegæring på grund af finanskrisen og et svært marked. I.M. Jensen & Noer A/S, Trucks Noer A/S og Carsten Noer Stortvognslakering A/S er ikke omfattet af konkurserne. Den mangeårige Padborg-virksomhed, I.M. Jensen, bliver dog i 2011 overtaget af den erfarne bilmand Michael Bache. Han får hjælp af Karsten Johansen og Flemming Johansen, der får vendt et underskud i forretningen til overskud. I dag er Bache repræsenteret i både Padborg, Kolding, Esbjerg, Aarhus og Vejle. Virksomhedens kendes stadig under sit binavn I.M. Jensen & Bache A/S.

Uroligt politisk år

Bilafgifterne er for alvor blevet en politisk slagmark. Tre gange er afgifterne blevet ændret siden 2015, og tre gange har det ført til rystelser i autobranchen, hvor kunderne er blevet urolige og har holdt sig væk fra butikkerne.

Det forløbne år var da heller ingen undtagelse. Først var det forhandlingerne om den grønne registreringsafgift på 20 procent, der lagde en dæmper på det klassiske bil salg i efteråret 2018, og dernæst fik vi hele balladen om WLTP op til 1. april i år.

Begge sager afspejler et uskønt politisk forløb, hvor usikkerheden får lov at råde i alt for lang tid.

Danmark har som et af de få lande i Europa en registreringsafgift på biler – også de grønne biler, hvor det er planen at indfase den fulde afgift over en femårig periode, så der afgiftsmæssigt ikke er forskel på en grøn og en "sort" bil.

Udfordringen har imidlertid været, at interessen for el-biler stadig lader vente på sig, og at en afgiftsstigning fra 20 procent til 40 procent og videre op derfra sandsynligvis vil sætte salget i stå efter, det ellers så småt har løftet sig til lidt over 250 om måneden med fortsat pil opad.

AutoBranchen Danmark bakker op om den grønne omstilling. Bilister er også politiske forbrugere, og deres interesse for de globale klimaproblemer er i klar fremgang. Når elbiler bliver fuldt konkurrencedygtige på prisen, på rækkevidden, opladetiden samt ikke mindst, når infrastrukturen er helt på plads, er der ingen tvivl om, at der kommer et boost i salget elbiler.

Men forudsætningen er, at der bliver ro om afgifterne, og at politikerne dropper den nuværende stop-and-go politik. Der er brug for en langsigtet bred aftale om indfasningen, og derfor har AutoBranchen Danmark da

Politisk vedtog man i foråret 2018 en ny lov, der skulle neutralisere afgiftsstigningerne, så staten ikke kom til at tjene på overgangen til WLTP, men desværre viste det sig, at det ikke kom til at holde.



Debat på Folkemødet 2018.

også ladet politikerne vide, at vi støtter den nye transportkommission, som frem til slutningen af 2020 skal analysere og komme med anbefalinger til et nyt grønt afgiftssystem, der fremmer den grønne omstilling, og som samtidig skal sikre statens nuværende provener fra transportområdet.

Vi vil arbejde for, at den grønne tekniske model nu endelig kan få luft under vingerne, og at den måske også vil kunne kombineres med et roadpricing system, der kan bidrage til at reducere de stadig stigende trængselsproblemer omkring de store byer samt på en række af vores motorveje.

WLTP er et særligt problem. Siden 2017 er nye biler blevet testet efter den nye WLTP-metode, der giver et mere retvisende billede af bilernes brændstofsforbrug. Generelt har de nye test vist, at mange biler kører 20-30 procent kortere, end de gamle test viste. Med en registreringsafgift, hvor brændstofsforbruget indgår med en ganske betydelig faktor, ville det alt andet lige betyde store afgiftsstigninger i Danmark.

Politisk vedtog man derfor i foråret 2018 en ny lov, der skulle neutralisere afgiftsstigningerne, så staten ikke

kom til at tjene på overgangen til WLTP, men desværre viste det sig, at det ikke kom til at holde. Et stort overtal af biler ville komme til at stige i pris, og det fik AutoBranchen Danmark og resten af branchen til at råbe vagt i gevær over for skatteminister Karsten Lauritzen (V) og medlemmerne af skatteudvalget. Politikerne måtte leve op til deres løfter. Afgiftsstigningerne skulle neutraliseres og den løsning, der er blevet resultatet, er, at WLTP-overgangen nu er udskudt med mindst halvandet år og lagt ind under transportkommissionens arbejde.

AutoBranchen Danmark er tilfreds med løsningen, selv om der reelt kun er tale om en udskydelse af problematikken.

Men da det alligevel ikke kan undgås, at der bliver politiske diskussioner og dermed uro om bilpriserne, når kommissionen sidst i 2020 kommer med sine anbefalinger, er det mest hensigtsmæssigt at få WLTP ind i puljen, så politikerne kan præsentere en samlet bilpakke, der forhåbentligt holder i mange år frem.

Persondata, Motorstyrelse og købelov var stort i 2018

2018 var et år fyldt med masser af jura, der berørte medlemmerne af AutoBranchen Danmark hver dag. Nogle af de helt store emner var GDPR, købelov og den relativt nye Motorstyrelse i Aalborg. Hertil har AutoBranchen Danmarks juridiske afdeling haft masser af sager om alt fra bilafgifter, moms, geoblocking, spamforbud og meget mere.

Persondata er måske for mange ikke det mest opløftende, men AutoBranchen Danmark har gjort rigtig meget ud af at udbygge vores persondataunivers markant, så alle medlemmer føler, at de får afdækket deres tvivlsspørgsmål. Det er et meget vigtigt område, også fordi det har storpolitisk bevågenhed.

En løbende udbygning af AutoBranchen Danmarks persondataunivers, som findes på abdk.dk er også hjulpet godt på vej af samarbejdspartneren Santander, der med afsæt i finansieringsbranchen også løbende skal forholde sig til vigtig data om bilkøberne. Hertil er det vigtigt at nævne, at advokathuset Lund Elmer Sandager har bistået AutoBranchen Danmark i udarbejdelsen af blandt andet persondatapolitikken.

Persondata er måske for mange ikke det mest opløftende, men AutoBranchen Danmark har gjort rigtig meget ud af at udbygge vores persondataunivers markant til medlemmerne.

Derfor har AutoBranchen Danmarks juridiske afdeling også haft en forholdsvis høj aktivitet, når det kommer til medlemsmøder på det her område. Vi vil gerne i en tæt dialog, fordi det er komplekst, og der kan være mange faldgruber.

Lange svartider hos styrelse

Et andet vigtigt område for juridisk afdeling har været samarbejdet med den relativt nye Motorstyrelse i Aalborg, som har overtaget en lang række af de opgaver og funktioner, som tidligere lå i Skat. Det omfatter især korrekt registrering af køretøjer og afgiftsberegning – felter som rigtig mange medlemmer meget hyppigt forholder sig til.

Fordi styrelsen har en afgørende betydning, har AutoBranchen Danmark haft flere særskilte møder med styrelsen om blandt andet eksportgodtgørelse, men også de svartider, som mange medlemmer betegner som lange.

Derfor har AutoBranchen Danmark eksempelvis holdt oplæg for ledergruppen i Motorstyrelsen og understreget pointen om, at en direkte og hurtig kommunikation med styrelsen er vigtig for de mange erhvervsdrivende i autobranchen.

EU og købelov

På EU-niveau har købeloven fyldt rigtig meget. I skrivende stund betyder det, at den formodningsregel, som altid er til stor diskussion ved et bilkøb, forlænges fra seks måneder til et år. Det vil sige, at hvis der konstateres fejl eller mangler på en vare som eksempelvis en bil, formodes det, at fejlen allerede var der, da handlen blev indgået.

EU er meget forbrugerorienteret, og det rammer erhvervslivet i denne sammenhæng. Men vi har løbende haft et meget tæt samarbejde med især de danske EU-parlamentarikere om emnet. Vi følger forløbet med at implementere regelsættet i Danmark.



Hun forklarer også, at en heftig debat om bildata har præget 2018 sammen med franchise-begrebet og forhandlerkontrakter har været de mere toneangivende emner i EU-regi. Franchise-koncepter er i dag blevet meget udbredt blandt de europæiske bilforhandlere, og i visse tilfælde giver det bedre vilkår for forhandlerne. Det er en udvikling, som AutoBranchen Danmark følger meget tæt for at sikre, at medlemmerne opnår de bedst tænkelige vilkår.

Bildata er stort, og der vil komme yderligere fokus på området op til, under og efter valget til Europa-Parlamentet den 26. maj 2019. Også her er AutoBranchen Danmark tæt på politikerne for at afkode, hvad forhandlerne skal være forberedte på.



Medlemmer: Derfor er jura-hjælp **utrolig vigtig**

Der kan være nok at se til for en moderne bilforhandler, der skal forholde sig til alt fra barsler og til store, flerårige forhandlerkontrakter med globale bilproducenter. Det kan blandt andre direktør Allan Kling-Petersen fra Bil & Co skrive under på. Han og virksomheden er medlem hos AutoBranchen Danmark, og en af de vigtigste årsager til det er den juridiske bistand, som organisationen kan yde.

”For os er det vigtigt, at AutoBranchen Danmark leverer branchespecifik rådgivning. Det er jo ikke et problem at købe sig til juridisk hjælp, men få har indsigt i autobran-chen. Det er vigtigt for os, når vi både i det daglige og i forbindelse med eksempelvis forhandlerkontrakter har brug for juridisk rygstøtte”, siger Allan Kling-Petersen fra Bil & Co., som har afdelinger i henholdsvis Kolding, Haderslev, Aabenraa og Sønderborg.

”Vi kan også nogle gange få brug for juridisk hjælp og rådgivning i sager om barsel, sygdom, afgifter, moms og andre sager, hvor en advokat hurtigere ville kunne afkode love, paragraffer og regelsæt. Det gælder også GDPR, WLTP og løbende tiltag, som presser branchen”, siger Allan Kling-Petersen.



Allan
Kling-Petersen



Michael
Bøgholm

Foredrag og fysisk kontakt

Mange pludselige tvivsspørgsmål løses i sagens natur hurtigt på telefonen. Men nogle gange er der brug for lidt mere personlig kontakt i form af enten foredrag eller besøg hos forhandlerne. En af dem, som har benyttet sig af den type juridisk hjælp, er Rødkjær Biler, der ligger i Hammel. Her er værkstedschef Michael Bøgholm glad for, at man på et tidspunkt kunne samle organisationen og få besøg af AutoBranchen Danmarks juridiske afdeling.

”Dag-til-dag hjælp foregår selvfølgelig på telefonen, når behovet opstår. Det er rigtig vigtigt at have en juridisk afdeling, som kan støtte os og gøre os klogere”, siger Michael Bøgholm fra Rødkjær Biler og følger op:

”Vi sidder med mange forskellige opgaver hver især, men alle har brug for at blive klogere på emner som købe-loven, slutsedler, politik og generelle retningslinjer. Jura kan være svært, men det er derfor et det fysisk møde nogle gange vigtig”, forklarer Michael Bøgholm.

Tilbage Hos Allan Kling-Petersen hos Bil & Co. er fysiske møder også vigtig i en omskiftelig verden.

”Vi har haft besøg af AutoBranchen Danmark, der har været med til et samlet møde i forbindelse med forhandlinger om en forhandlerkontrakt. Her var det lidt nemmere for AutoBranchen Danmark at forklare nærmere, hvilket kommentarer, de havde til den pågældende kontrakt”, siger Allan Kling-Petersen.

Arbejdsgiverforeningen i fremgang

Stærkt fokus på mission – også i 2018

I AutoBranchens ArbejdsgiverForening (ABAF) har vi igen i 2018 fokuseret stærkt på vores mission om at være proaktive, tilgængelige og på at give vores medlemmer den bedst mulige arbejdsgiverservice.

I den sammenhæng har vi været til stede på de virksomheder, som har haft brug for hjælp i konkrete sager, ligeledes har vi været til opstartsmøder hos en række nye medlemmer, hvor vi blandt andet har gennemgået og udskiftet samtlige af deres eksisterende ansættelseskontrakter.

I 2018 har vi været på 47 individuelle medlemsbesøg. Hertil kommer en række lokale forhandlinger mellem medlemsvirksomheder og de respektive lønmodtagerforbund i forbindelse med fagretlige sager.

I tillæg til den daglige telefoniske rådgivning af ABAFs såvel som AutoBranchen Danmarks medlemmer, har ABAF i årsberetningsperioden behandlet 348 skriftlige personalejuridiske sager. I de af sagerne, hvor der var været rejst fagretlige krav fra lønmodtagerorganisationerne, har ABAF til stadighed et skarpt fokus på at opnå de bedste forhandlingsresultater for medlemmerne.

ABAF har desuden i 2018 behandlet 179 støtteansøgninger for vores kompetencefond med Dansk Metal, og der blev uddelt i alt 423.272,59 kr. til ABAF-medlemmerne. Vi behandlede tillige 31 støtteansøgninger for vores kompetencefond med HK-Privat i 2018. Der blev uddelt 102.401,42 kr.

Endelig har vi som en ekstra service taget kontakt direkte til en række medlemmer, med henblik på tilbud om gennemgang af medlemmernes eksisterende ansættelseskontrakter og evt. lokalaftaler med henblik på fornyelse af disse. Denne uopfordrede kontakt fortsætter i 2019. Foruden vores kurser i Personalejura og Overenskomst-

Reagerer prompte

Hos Autoforum Middelfart henter man også hjælp til alt, hvad der vedrører personale fra AutoBranchens Arbejdsgiverforening.

”Vi kan hente masser af hjælp og vejledning. De reagerer prompte, hvis vi mailer eller ringer, og de læser gerne samtlige af vores kontrakter igennem. Man mærker, at de stiller op for os. Jeg synes, at ABAF giver super kompetent rådgivning, og de er utroligt serviceminded. Vi er rigtig godt tilfredse”, siger Michelle Pedersen, der er salgschef for Peugeot og del af Autoforum Middelfarts ledelse.



En fantastisk betjening

Bil & Co er et bilhus med fire afdelinger i Kolding, Haderslev, Aabenraa og Sønderborg og rundt regnet 85 medarbejdere. Her har partner Frank Hansen haft jævnlig kontakt med AutoBranchens Arbejdsgiverforening.

"ABAF har været med i hele processen i vores personalesager. Jeg har også fået god hjælp og vejledning i forhold til at søge kompetencefonde, hvor medarbejders efteruddannelse på den måde er blevet helt eller delvist finansieret. Det har været en stor støtte og en hjælp. Samtidig kan jeg også få hjælp til overenskomstmæssige spørgsmål, og jeg oplever en fantastisk betjening og hurtig eksekvering på vores spørgsmål. Vi har mange medarbejdere, og vi skulle alle have nye kontrakter, da vi skiftede fra en anden arbejdsgiverforening. Også det fik vi god hjælp til, så vi kom i mål med det", siger Frank Hansen, partner i Bil & Co.

God rådgivning og problemløsning

Lakskadecenteret Elkjærgruppen har otte afdelinger i Storkøbenhavn og på Sjælland. Her er det en bred palet af personalesager, som AutoBranchens Arbejdsgiverforening kan hjælpe med.

"Vi har både pladesmede og autolakerere, og vi har fået hjælp og vejledning til alt, der har med personale at gøre. Ansættelseskontrakter, langtidssygemeldte, afskedigelser, ny ferielov, overenskomster. Vi kan godt læse, hvad der står i overenskomsterne, men nogle gange er det måske nødvendigt lige at få problematikkerne forklaret. Det er rigtigt rart, at vi altid lige kan ringe og sparre med medarbejderne hos ABAF. Vi er også meget tilfredse med den rådgivning, vi får. Problemerne bliver løst", fortæller Helene Elkjær-Pedersen, der står for håndtering af personalet i tre afdelinger.

forståelse gennemførte ABAF i den forgangne periode kurser i den nye Ferielov i henholdsvis Randers, Kolding og Ishøj. Ferielovskurset var med godt 80 deltagere fuldt tegnet - både i Kolding og Ishøj, og vi vil derfor også udbyde det i efteråret 2019.

Nyt partnerskab til gavn for ABAFs medlemmer

Som noget helt nyt har ABAF i 2018 - som den første arbejdsgiverorganisation, indgået en partnerskabsaftale med GAIS. GAIS er et samarbejde mellem Institut for Lykkeforskning, Kantar Gallup og Krifa. Det står for "God Arbejdslyst Indeks Score" og er et datadrevet elektronisk måleværktøj, som måler arbejdslysten blandt medlemmernes medarbejdere. GAIS bygger på God Arbejdslyst Indeks, der i flere år har kortlagt, hvad der skaber arbejdslyst på danske arbejdspladser. Rammen er syv faktorer, der alle påvirker arbejdslysten i forskellig grad. Indekset forklarer dermed både, hvordan det står til med arbejdslysten, og hvad der påvirker arbejdslysten.

Med udgangspunkt i regressionsanalyser og beregning af kausal-sammenhænge er det derfor muligt at beskrive de forskellige faktorerers effekt på arbejdslysten. Ledere kan udsende målinger, analysere resultatet, prioritere indsatserne og få konkrete team-anbefalinger at arbejde videre med. Besvarelserne er anonyme, og skal indbefatte mindst fem medarbejdere ad gangen af hensyn til bevarelse af anonymiteten.

Medarbejderne får deres egen personlige rapport med viden om egen arbejdslyst og personlige anbefalinger. Denne kan medarbejderen vælge at dele med sin leder eller andre, men det er intet krav. Det er et nemt værktøj at bruge, og man kan tage målingen direkte på sin mobil, hvorfor værktøjet egner sig særdeles godt til ABAFs medlemmer, hvor mange medarbejdere ikke nødvendigvis er ved en computer i løbet af dagen.

Værktøjet er underlagt GDPR-reglerne, og al persondata sikres i henhold til reglerne.

GAIS-værktøjet er gratis for ABAFs medlemmer og kan anvendes så ofte som det ønskes. GAIS udrulles i løbet af de næste par måneder forventeligt med adgang for alle ABAFs medlemmer inden sommerferien 2019.

Eksponering og medlemstilgang

Vi har igen i år kunnet konstatere en flot medlemsfremgang – både på antallet af medlemmer og på den repræsenterede lønsum, hvilket vi er meget stolte af. Ikke mindst fordi øget tilgang også giver ABAF øgede muligheder for at iværksætte nye tiltag for vores medlemmer. Blandt andet har vi øget indsatsen i forhold til Skills, hvor vi arbejder sammen med branchen om at få flere unge ind på vores uddannelsesområder, og igennem Malerfagets Faglige Fællesudvalg samt Malkom, hvor vi pt. kører en landsdækkende kampagne med en ekstern samarbejdspartner, der over en 3-årig periode fokuserer på at "brande" og øge tiltrækningen blandt de unge til malerfagets uddannelser.

Retssager, faglige voldgifter, overenskomster

Vi har ikke fundet anledning til at gennemføre civile retssager eller faglige voldgifter i 2018, men vi har fået bilagt en fortolkningstvivil, som har eksisteret siden 2004 vedr. Vognmaleroverenskomstens bestemmelse om brug af varierende ugentlig arbejdstid. Som følge heraf har

ABAF og Malerforbundet i Danmark indgået et protokol til overenskomsten "Fortolkningsvejledning vedr. brug af aftaler om varierende ugentlig arbejdstid i henhold til Overenskomst mellem AutoBranchens ArbejdsgiverForening (ABAF) og Malerforbundet i Danmark." Denne vejledning såvel som et nyt tillæg til ansættelsesbeviset, for dem der ønsker at bruge det, er derfor blevet lagt ud på ABAFs hjemmeside.

DA og PensionDanmark

ABAF har også i 2018 bemandet poster i flere relevante grupper i Dansk Arbejdsgiverforening (DA), herunder Politikgruppen for ansættelsesret, Ekspertgruppen om ansættelsesretlige spørgsmål, Ekspertgruppen om forskelsbehandling og ligebehandling og endelig Arbejdsgruppen om nyt ferisystem. Grupperne har mødtes i DA fire til seks gange årligt.

Endvidere indtrådte adm. direktør Marietta Bak Seemholt i 4. kvartal i Branchebestyrelsen Byggeri i PensionDanmark, hvor ABAFs overenskomster hører til.

Teamet i ABAF

ABAF består af den adm. direktør (advokat) Marietta Bak Seemholt, advokatfuldmægtig Marc Risvang samt vores deltidsansatte stud. Cand. Jur. Randi Bronée. Pr. 1. februar 2019 tiltrådte også stud. Cand. Merc. Jur. Diana Lützen på deltid. Marietta og Marc står for den primære personalejuridiske rådgivning og sagsbehandling, fagretslige forhandlinger og det øvrige administrative arbejde, mens Randi og Diana primært beskæftiger sig med administrativ betjening af Metal- og HK-kompetencefondene, udarbejdelse af ansættelseskontrakter samt ABAFs månedlige nyhedsbreve.



Marietta
Bak Seemholt



Marc
Risvang



Randi
Bronée



Diana
Lützen

Videncenter er medlem- mernes **nærkontakt**

AutoBranchen Danmarks Videncenter tilbagelægger i løbet af et år rigtig mange kilometer for at besøge medlemmer og hjælpe dem med store og små problemer og udfordringer inden for især lakoptimering, KS 2000, Autotaks-hjælp, miljøopgaver og senest forsikringssupport. Derfor er Videncentret på mange måder nærkontakten mellem organisationen og forretningen.

Nicky Bobak er leder og chefkonsulent i AutoBranchen Danmarks Videncenter. Han fremhæver især det fysiske møde mellem de kørende konsulenter og så de medlemmer, der efterspørger hjælp og vejledning.

”Medlemsservice og vidensdeling er utrolig vigtig for os, og med medlemsservice mener vi fysisk kontakt kombineret med den service vi i forvejen laver på telefon og over mail. Det personlige møde giver os mulighed for både at lave noget hands-on med de it-systemer, som autolakererne og karrosseriteknikerne arbejder med i det daglige”, fortæller Nicky Bobak.

Nicky Bobak startede 1. april 2018 som chefkonsulent. Han har arbejdet som værkstedschef og skadeschef i forskellige virksomheder i autobranche, og han har derfor flere års erfaring med især den hjælp, der er nødvendig i forhold til forsikringskader.

”Vi har i runde tal omkring 1.100 brugere af Autotaks, som vi skal hjælpe med at uddanne og vejlede løbende. Det og meget mere i slipvinden på forsikringssager har fyldt rigtig meget af 2018 og vil også gøre det de kommende år, for vi kæmper jo også en politisk kamp om at sikre de rette forsikringsvilkår for branchen og vores medlemmer”, siger Nicky Bobak.

Der findes i underkanten af 200 autolakerere, som er KS 2000-certificerede. Det er ikke alle, som kræver besøg hvert år, men ikke desto mindre fylder den del rigtig meget for især Rico Madsen, konsulent hos AutoBranchen Danmark.

”Jeg hjælper værkstederne med at blive KS 2000-certificeret. Af samme årsag er jeg rigtig meget på landevejene rundt om i Danmark. Hertil kan vi også hjælpe de virksomheder, som skal have en lærlingegodkendelse på plads”, fortæller Rico Madsen.

Tilbage hos Nicky Bobak påpeger lederen også, at supporten i Autotaks er vigtig for videncentret.

”Vi er den eneste organisation, som kører målrettede kurser inden for Autotaks. Det giver os mulighed for at rådgive og hjælpe medlemmerne, når de er i kontakt med forsikringsselskaberne”.



Nicky
Bobak



Finn
Larsen



Rico
Laurits Madsen



Jørgen
Petersen

Bundlinjen gavnes af forsikringsviden

Det var også i løbet af 2018, at første hold på en den nye efteruddannelse kaldet certificeret værkstedstaksator blev færdige fra Forsikringsakademiet i Rungsted. Det omfattede blandt andre Nicky Bobak fra AutoBranchen Danmark.

At dømmes 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.

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 forsikringssager.

"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.

Af den årsag bliver den reparatør eller ansvarlige for forsikringsskader 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.

"Opgørelserne bliver forhåbentlig 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, det tegner rigtig godt baseret på dem, jeg var censor for på kurset".

AutoBranchen Danmark har også ansat Jørgen Petersen som ny forsikringskonsulent. Han kan med 43 års erfaring i autobranschen hjælpe med konkrete udfordringer i Autotaks.

Det eneste af sin slags i Danmark

AutoBranchen Danmarks Videncenter er det eneste af sin slags i Danmark, hvor medlemmer kan få faglig hjælp, der baseres sig på Videncentrets forskellige eksperter. Det gælder inden for lak- og karrosseriområdet, og det gælder især i forhold til taksering af skader og arbejdsvilkårene mellem værksteder og forsikringsselskaberne. Finn Larsen, der er teknisk konsulent i Videncentret, fortæller mere om, hvorfor han mener Videncentrets arbejde er så vigtigt og spændende.

"Vi besøger medlemmerne rundt omkring på værkstederne. Og så ved medlemmerne, at de kan ringe og få svar på spørgsmål hos os. Så vi har rigtig mange kontakthflader", siger Finn Larsen og fortsætter:

"Den tætte kontakt til medlemmerne er uvurderlig. Vi ved, hvordan de tænker. Vi taler samme sprog, og vi ved, hvad der rører sig i branchen".

Forbedret miljøsupport

Landets autolakerere har i løbet af året også fået endnu bedre mulighed for at blive vejledt korrekt i vigtige regler og bekendtgørelser på miljøområdet. Det sker efter at AutoBranchen Danmarks Videncenter startede 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.

"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.

Tættere på hverdagen i autobranchen

AutoBranchen Danmarks nerve er medlemmerne, og en god medlemsservice står som det vigtigste omdrejningspunkt for os. Medlemmernes hverdag er derfor afgørende for AutoBranchen Danmark. Det handler om at gøre bilforretningen og værkstedsdriften endnu bedre og til at lytte til medlemmernes behov.

AutoBranchen Danmark kæmper for at skabe gode rammer for din forretning: Vi tager dialogen med politikkerne på Christiansborg og i EU, med forsikringssekslerne og med alle de andre, der har indflydelse på de love og regler, som betyder noget for alle os i branchen.

Vi er også synlige i medierne, fordi det er vigtigt at fortælle andre om, hvad autobranchen betyder for samfundet – og fordi det er vigtigt, at andre forstår de sager, der er vigtige for jer. Kort sagt: Vi kæmper for bedre vilkår, så du kan fokusere på at bruge tiden på din forretning.

I løbet af 2018 har AutoBranchen Danmark derfor været på en stribe medlemsbesøg og lavet tre store medlemsundersøgelser, som alle tre viser en klar tendens i forhold til de ydelser, som medlemmerne forventer.

Juridisk hjælp. Aktuelle og relevante kurser. Inspiration og viden fra branchen i ind-og udland med en god udnyttelse af AutoBranchen Danmarks netværk blandt eksempelvis politikere, erhvervsorganisationer og EU-parlamentarikere. Charlotte Brix Andersen, der er chef for medlemsservice, forretningsudvikling og kommunikation uddyber:

”Vi er optaget af at skabe værdi og et stærkt fællesskab for alle vores medlemmer. Vi vil skabe de bedste rammer, så medlemmerne kan fokusere på forretningsdriften. Det betyder også, at vi har lavet en række tiltag over

det seneste års tid, så vi kan blive endnu bedre til at levere fleksibel rådgivning gennem telefonen, på medlemsbesøg og på kurser”, fortæller Charlotte Brix Andersen.

Store emner fulgt tæt

Der har i løbet af 2018 været flere store emner, som har optaget AutoBranchen Danmarks medlemmer. Det omfatter eksempelvis EU's købelov, afgifter på elbiler, initiativet på uddannelsesområdet, Hestekræfter på Skoleskemaet, en forhøjet reparationsgrænse, persondata, selvanmelderordningen for eksportbiler og nye regler for bilsyn.

Inden for alle emner og flere til har AutoBranchen Danmark gennem medlemsbesøg, kurser og en stribe artikler på abdk.dk dykket ned i, konkret hvordan de mange emner har berørt medlemmernes hverdag.

”For os er en løbende overvågning af højaktuelle emner vigtig. På den måde har vi klædt medlemmerne på med de vigtigste nyheder og ændringer, så de hele tiden har været ajour. Dertil har vi besøgt medlemmer og lyttet til, hvad de tænker og mener om de løbende tiltag”, siger Charlotte Brix Andersen.



Charlotte
Brix Andersen

Både personlig og megatrends

En god medlemsservice hos AutoBranchen Danmark betyder, at vi som organisation kan rumme både den nærværende og personlige rådgivning. købeloven, GDPR eller ledelse, men også kan hjælpe med at afkode megatrends som konsolidering, elektrificering og grøn omstilling, så medlemmerne bedre kan forberede sig på den hverdag, der venter lige rundt om hjørnet. Uanset om de beskæftiger sig med bilsalg eller er autolakere og karrosseriteknikere.

”Autobranchen er fyldt med reguleringer, love, regler, politik og ikke mindst et væld af rapporter om, hvordan fremtiden kommer til at se ud. Vi vil hjælpe med at skabe mening, så vores medlemmer ved, hvordan de skal forholde sig til en branche i omstilling. Vi rådgiver rundt om hele forretningen ud fra viden og fakta”, Charlotte Brix Andersen og fortsætter:

”Det betyder, at vi har et stærkt hold ansat, som er eksperter i alt fra relevant jura til erhvervsdrivende i autobranchen, autolakering, politik, kommunikation, kurser og forretningsudvikling. Kun på den måde bliver vores medlemsservice for alvor personlig og værdifuld. Og det er på den måde, vi også står stærkest som politisk talerør og yder professionel medlemsservice”.

Årets største event

2018 har også lagt nogle af grundstenene for 2019's vigtigste event i autobranchen, nemlig branchedagene ”Vores Autobranche” på Gram Slot, som AutoBranchen Danmark afholder i samarbejde med Motor-magasinet. De to branchedage, som finder sted den 7. og 8. maj 2019, er den foreløbige kulmination på alle de indtryk, som medlemmerne har sat på AutoBranchen Danmark i løbet af 2018 og årene før. Hovedtemaerne på Gram Slot er nemlig: omstilling, fremtid og forretning. Charlotte Brix Andersen supplerer:

”Branchedagene på Gram Slot vil komme til at berøre de emner, som optager vores medlemmer allermost baseret på de tre store medlemsundersøgelser, vi har gennemført i løbet af 2018. Foruden racerfører Tom Kristensen, Christel Schaldemose fra Europa Parlamentet og en stribe eksperter fra både ind- og udland, rummer branchedage masser af muligheder for at netværke og udstille”, siger chefen for medlemsservice, forretningsudvikling og kommunikation hos AutoBranchen Danmark.

Vi er optaget af at skabe værdi og et stærkt fællesskab for alle vores medlemmer. Vi vil skabe de bedste rammer, så medlemmerne kan fokusere på forretningsdriften.

Vi gør dig klogere

Medlemsmøder, kurser og arrangementer er fortsat et vigtigt indsatsområde for AutoBranchen Danmark. At møde vores medlemmer, gå i dialog om branchens muligheder og udfordringer, og at klæde dem på til at få succes under fremtidens branchevilkår – er og bliver en af vores vigtigste opgaver. Derfor har det forgangne år budt på et væld af forskellige arrangementer og kursustilbud til vores medlemmer i alt fra Autotaks til konkurrenceret. Alt i alt har over 1000 af vores medlemmer benyttet muligheden for at dygtiggøre sig og få udvidet deres netværk. Her giver vi dig et overblik over de kurser, vi har afholdt i det seneste år.

Kurser i sociale medier

Fra november 2018 til marts 2019 har AutoBranchen Danmark i samarbejde med en af branchens førende digitale eksperter, Benjamin Rud Elberth, afholdt en række kurser i sociale medier på forskellige niveauer – et begynderkursus til dem, der skal i gang med at arbejde med sociale medier, og et udvidet kursus til dem, der allerede er godt i gang. Begge kursusrækker selvfølgelig skræddersyet til autobranche og med udgangspunkt i deltageres problemstillinger. Over 100 medlemmer fra alle afkroge af den danske autobranche har i det sidste halve år deltaget på kurserne for at dygtiggøre sig i salg og markedsføring via de sociale medier. Kurserne har givet deltagerne konkrete værktøjer, som de kan benytte direkte til at øge deres forretnings synlighed og omsætning. Og skal man tro deres testimonials, så har kurserne været særdeles vellykkede.

“Jeg fik virkelig styr på vores Facebookside, og jeg fik også en masse ud af de her “do’s and don’t’s”. Og så er jeg virkelig glad for både drejebogen og statistikbanken, dem kommer jeg helt sikkert til at bruge. Alt i alt et rigtig godt kursus”.

Kamilla Sandbæk fra 100% Autotjek

“Det var et virkelig spændende og fængslende kursus, og der er ingen tvivl om, at der lå en kæmpe vidensbank bag det der blev undervist i. Det bedste ved kurset var nok i virkeligheden at få modet til at slå ting op. Få at vide at det ikke skal være så perfekt. Opslag man ryster lidt ud af ærmet med et par kommafejl, kan sagtens bruges og være gode opslag. Derudover fik vi en grundig gennemgang af opsætningen af vores Facebookside, og der kom virkelig styr på tingene. Vi fik faktisk også ændret navnet på siden efter vejledning fra Benjamin”.

Brian Viborg Nielsen fra LKJ Biler

Juridiske kurser

En af AutoBranchen Danmarks vigtigste kerneydelser er den juridiske service og rådgivning. Den daglige rådgivning og service bliver ofte suppleret af en lang række målrettede kurser/arrangementer om forskellige problemstillinger, der er oppe i tiden som fx leasing, GDPR, registreringsafgift etc. Alle kurserne er selvfølgelig skræddersyet til autobranche og tager altid udgangspunkt i deltageres problemstillinger. Herunder kan du læse om de forskellige juridiske kurser vi har afholdt i det forløbne år.



Bliv skarp på persondata og markedsføring

Der er meget fokus på persondatalovgivningen (GDPR) – og især på de enorme bøder, man kan få, hvis man ikke overholder reglerne. Derfor satte AutoBranchen Danmark spot på GDPR i samspil med markedsføring på to kurser i begyndelsen af 2018. I alt deltog ca. 50 medlemmer på de to kurser, og de gik fra kurset med viden om og redskaber til at lave korrekt markedsføring indenfor lovens rammer.

”Kurset var virkelig godt. Dette var kombinationen af underviser samt få deltagere. Alle kunne få ordet og kommentere på egne udfordringer”.

Lis Bruun Petersen, regnskabschef hos Vejlebo & Larsen

Lær at begå dig i leasingjunglen

Flere kunder efterspørger leasing, og markedet for både privat- og erhvervsleasing bliver stadigt større. Leasing kan være en god forretningsmulighed, men det kan også være en jungle at finde rundt i. Derfor afholdte AutoBranchen Danmark to kurser i leasing i Kolding og Taastrup i november måned. Kurserne var meget populære og blev lynhurtigt overtegnet. I alt deltog ca. 50 medlemmer fordelt på de to kursusdage. Underviser på kurserne var Advokat Christian Falk Hansen fra TVC advokatfirma.

”Rigtig godt kursus, hvor der især var rig lejlighed til at diskutere forskellige emner rundt om bordet. Kollegaers syn på sagerne var meget interessante og fint at der var ”overdommere” tilstede, som man kunne spørge i form af Lars og Christian”.

Koncern salgschef Michael Bjørn

”Det var et fantastisk godt kursus og meget velgennemført. Det var et kursus der virkelig giver mening for de mennesker der arbejder i de områder af bilbranchen, der var omfattet af kurset”.

Indehaver ved Opel i Nakskov, Johnny Suhler

Kend dine rettigheder som forhandler – kursus i konkurrenceret

Populært kalder man konkurrenceretten for erhvervslivets grundlov, og den fastsætter de grundlæggende spilleregler for alle erhvervssektorer herunder også autobranchen. Undervisningen blev varetaget af Frederik André Bork, der er advokat og partner hos Bruun & Hjejle og tidligere kontorchef i Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen. En af hovedpointerne fra kurset var, at Konkurrencereglerne giver mange muligheder og en stor aftalefrihed, men sætter også begrænsninger. Derfor er det en rigtig god idé, at være godt inde i reglerne, så man ikke render ind i store bøder og i værste tilfælde - fængselsstraf.

Kursus i hvidvaskregler

Hvidvask har fyldt meget som emne i det forgangne år, og modsat af hvad mange tror, er det ikke kun relevant i forhold til banker og finansieringsselskaber. Der er en række krav, som skal overholdes af en virksomhed, der er omfattet af hvidvaskloven. Det var udgangspunktet for to kurser i henholdsvis Kolding og Glostrup, som blev gennemført i samarbejde med advokatfir-

maet Lund Elmer Sandager. Underviser på kurserne, advokat Morten Schwartz Nielsen, gav deltagerne en fin rundtur i det komplicerede regelsæt, der er på området, og deltagerne blev klædt på til at navigere inden for de mange regler og love, der skal overholdes.

Få styr på dokumentations- og fakturakrav ved eksport af køretøjer

Under kyndig ledelse af Diana Mønniche fra Bachmann/Partners afholdte AutoBranchen Danmark to kurser i dokumentations- og fakturakrav ved eksport af køretøjer i oktober måned på Jylland og Sjælland. Tæt på 40 medlemmer deltog på kurserne, og blev på tre timer guidet rundt i reglerne om moms- og afgiftsreglerne i forbindelse med eksport af køretøjer.

Kursus i værdiansættelse af køretøjer – sådan sikrer du at SKAT ikke ændrer værdiansættelsen

Er du usikker på, om du har tilstrækkelig dokumentation for din værdiansættelse af køretøjer, og ønsker du at eliminere risikoen for, at SKAT efterfølgende ændrer værdiansættelsen ved et pristjek? Sådan lød opdraget i kursusteksten til denne kursusrække, der blev afholdt fire steder i landet – alle steder med fuldt hus. AutoBranchen Danmark havde allieret sig med en af de førende eksperter indenfor området: Diana Mønniche fra Bachmann/Partners. Kurset blev blandt andet rost af mange deltagere for at være meget praksisnært, og deltagerne gav efterfølgende udtryk for at de følte sig godt klædt på til at sikre den korrekte dokumentation og værdifastsættelse efter at have deltaget på kurset.

“Overordnet set var det et rigtig godt kursus, der gav et godt indblik i tingene, for en ny mand i branchen som jeg. Tak for et virkelig interessant kursus”.

Kasper Larsen fra Poul Larsen A/S

Kurser i køberet

AutoBranchen Danmarks jurister har i årets løb gennemført to kurser i køberet. På kurserne blev købelovens mange regler minutvist gennemgået, og medlemmerne gik fra kurserne klogere på alt fra forbrugerkøb og handelskøb til kommissions- og formidlingssalg. På kurserne blev den nyeste praksis fra Ankenævn for biler og domstole også gennemgået - både inden for nye og brugte biler.



Kurser i skadestaksering (Qapter)

I årets løb har AutoBranchens VidenCenter afholdt en lang række kurser i opgørelsessystemet Autotaks for at klæde medlemmerne bedre på, og sørge for at de får den korrekte betaling for deres arbejde. Kurserne i autotaks er opdelt i to spor – et 1-dags kursus for nye og mindre rutinerede brugere af systemet og et 2-dages ekspertkursus henvendt til øvede brugere af systemet. I det sidste års tid, har AutoBranchen Danmark afholdt i alt 8 kurser i taksering – 5 1 dagskurser og 3 2 dags ekspertkurser. Alt i alt har over 100 medlemmer af AutoBranchen Danmark deltaget på kurserne og blevet klædt på til at forhandle med taksatorer og sikre, at de får den korrekte betaling for deres arbejde.

“Jeg fik rigtig meget ud af at deltage på uddannelsen, og jeg føler mig bestemt bedre klædt på til at skulle gå i dialog med taksatorerne. Det bedste ved kurset var helt klart at få en grundig introduktion til den nye platform (Qapter). Finn var rigtig god til at lære os alle de små finurligheder og genveje i systemet. Kurset har helt klart givet mig et bedre udgangspunkt for at arbejde i systemet”.

2 dags: Bo Krogså fra 3B Biler Amagerstrand ApS

Medlemsmøder

Som medlem af AutoBranchen Danmark har du mulighed for at deltage i en bred vifte af medlemsmøder landet over. Vi arrangerer løbende medlemsmøder med emner, som er relevante for vores medlemmer – og gerne oppe i tiden. Her får du et overblik over de medlemsmøder vi har afholdt i året, der er gået.

Gå-hjem-møde i Herning med fokus på valgkampen

Folketingsvalg, ferielov og #metoo var bare nogle af de emner, der blev rundet på medlemsmødet i Herning, hvor op imod 30 medlemmer havde lagt vejen forbi. Medlemsmødet blev afviklet i samarbejde med Mediehuset Herning. Både direktøren fra AutoBranchens ArbejdsgiverForening (ABAF), Marietta Bak Seemholt og adm. Direktør i AutoBranchen Danmark, Gitte Seeberg deltog på mødet, og de fortalte hver især om de mange projekter, der er planlagt fra både ABAF og AutoBranchen Danmark.

Gå-Hjem-Møde for brugtbilforhandlere

Bestyrelsesmedlem Jon Sloth Hansen fra Kraft Biler lagde lokaler til, da AutoBranchen Danmark afholdte et gå-hjem-møde for brugtbilforhandlere. Udgangspunktet for mødet var at indlede en dialog om brugtbilhandlerens ønsker til fremtidige tiltag. Det blev en aften med en masse gode ideer og god debat. Både deltagerne og AutoBranchen Danmark gik hjem med ny inspiration til tiltag, der kan styrke brugtbilsforhandlerne og AutoBranchen Danmarks arbejde.



Hvordan får vi flere kvinder til at vælge en uddannelse og et job i autobranche?

Frømmødet var imponerende, da AutoBranchen Danmark sammen med Kvindernes Bilmagasin afholdte et arrangement på Kvindernes Internationale Kampdag den 8. marts om manglen på kvinder i autobranche. Konklusionen var blandt andet, at der er brug for rollemodeller for at trække unge kvinder ind i branchen og netværk til at holde på dem.

”Tak for et rigtig rigtig fint og godt arrangement”.

Anne Fiellau Priess fra FJ Group

”Tak for et helt igennem fantastisk arrangement”.

Sara Brabrand Karlsgaard

Medlemsmøde for autolakerere – med middag

Hvordan ser fremtiden ud for autolakererne? Det spørgsmål dannede rammen for et velbesøgt medlemsmøde på Radison Blu H.C Andersen i Odense, hvor i alt ca 40 autolakerere deltog. AutoBranchen Danmark stillede i stærkeste opstilling - og anført af administrerende direktør Gitte Seeberg, og leder af VidenCenteret, Nicky Bobak, blev deltagerne inviteret til en dialog om, hvordan man fremtidssikrer branchen, og sørger for at styre uden om de værste faldgruber. Der blev også tid til at runde fremtiden i forhold til blandt andet samarbejdsaftaler, miljølovgivning og rekruttering. Medlemsmødet blev afsluttet med en fælles middag og uformel branchesnak.

”Simpelthen et kanongodt møde. Jeg kommer helt sikkert igen, hvis der bliver lavet noget lignende”.

Johnny Grote fra Hornslet Autolak

Nye fordelsaftaler til medlemmerne

AutoBranchen Danmarks medlemmer har en travl hverdag, hvor der hele tiden skal fokuseres på salg og optimering af processer og omkostninger for at nå den ønskede bundlinje. Derfor har AutoBranchen Danmark lavet en række fordelsaftaler med samarbejdspartnere, som på hver sin måde giver medlemmerne muligheder for at styrke forretningen og bundlinjen.

Det gælder på indtjeningssiden ved salg af bilfinansieringer og bilforsikringer eller på omkostningssiden med attraktive priser på erhvervsforsikringer, rabatter på brændstof, bilvask og meget andet. 2018 har budt på to nye samarbejdsaftaler til medlemmerne.

Den ene aftale er lavet med AUTOproff, som tilbyder en digital auktionsplatform for engrossalg af brugte biler forhandlerne imellem. Henrik Bitzer, der er partnerskabschef i AutoBranchen Danmark, forklarer lidt mere om årsagen til samarbejdsaftalen.

”AUTOproff er i vores optik et godt arbejdsredskab for erhvervsdrivende inden for autobranschen, der bl.a. leverer funktioner som sikker betaling, transportmuligheder og et åbent salg, der sikrer en bredeksposering for potentielle købere”, fortæller Henrik Bitzer.

Med samarbejdsaftalen gennem AutoBranchen Danmark opnår medlemmerne rabat på abonnementspriserne fra AUTOproff.

”Og fordi vi vidste, at mange medlemmer i forvejen brugte mulighederne i platformen, ville vi gerne sætte ind på det her område”, forklarer Henrik Bitzer fra AutoBranchen Danmark.

Opgaver med autoglas

Et andet område, som i de senere år er blevet mere kompleks, er de opgaver, hvor frontruder indgår. Hvor autoglas for nogle få år siden var en relativ simpel udskiftning, forholder det sig i dag langt anderledes. Frontruder er i dag udstyret med kameraer og måleudstyr, som biler bruger til at selvstyre og holde afstand til forankørende. Derfor har AutoBranchen Danmark indgået samarbejde med Dansk Bilglas.

I takt med at ruderne bliver mere teknologiske, kræver det også mere af de værksteder, som skal udskifte dem. Ikke kun i forhold til uddannelsen, men også i forhold til meget dyrt udstyr, som eksempelvis kalibrering af ruderne kræver. Henrik Bitzer følger op:

”Det er et område, som kræver ekspertise og det rette udstyr. Og måske kan ikke alle forhandlere og tilhørende værksteder se, hvordan de skal forrente den slags udstyr. Derfor kan det måske være en idé at kigge på eksterne udbydere, og her er Dansk Bilglas en vigtig og landsdækkende udbyder, som vil kunne hjælpe medlemmerne”, siger Henrik Bitzer.

Med samarbejdsaftalen gennem AutoBranchen Danmark opnår medlemmerne bl.a. attraktive priser på udskiftning af ruder, reparation af stenslag og kalibrering af kamera.





Et nyt forsikringsprodukt

En anden af AutoBranchen Danmarks store samarbejdspartnere er forsikringselskabet Gjensidige. Fremover kan medlemmer af AutoBranchen Danmark vælge mellem to bilforsikringsprodukter til at supplere indtjeningen. Det nye produkt, Premium+, supplerer det eksisterende Premium, som mange medlemmer har solgt gennem en årrække.

”Med det nye Premium+ produkt er kundens etableringsgebyr fjernet og indregnet i forsikringspræmien, og forhandleren modtager både etableringsprovision og årlig provision så længe forsikringen er i kraft”, forklarer Henrik Bitzer og tilføjer:

”Ved at have to forskellige bilforsikringsprodukter kan vi ramme forskellige ønsker blandt medlemmerne i forhold til den forsikringsløsning, som passer til dem og deres forretning”.



Hole-in-one

Man kan ikke nævne AutoBranchen Danmarks partnerskaber uden også at nævne AutoBranchen Danmark Finans Open – golfturneringen for medlemsvirksomhedernes ansatte, som afholdes i samarbejde med Santander Consumer Bank.

2018-turneringen bød på to indledende runder ved henholdsvis Mariagerfjord Golfklub og Ledreborg Palace Golf Club. Semifinalen fandt sted på Great Northern ved Kerteminde, og finalen fandt sin vinder i form af Simon Dahl Pedersen fra bilforhandler Dahl Pedersen. Finalen blev traditionen tro spillet på Banco Santanders golfbane i udkanten af hovedstaden Madrid.

”Turneringen er en dejlig måde at mødes og netværke på. De knap 100 deltagere gennem hele turneringen hygger sig og har nydt nogle af de flotteste golfbaner, vi har i Danmark. Vi er stolte af, at det var syvende år i træk, at vi afholdte turneringen, og den gentages også i 2019”, siger Henrik Bitzer fra AutoBranchen Danmark.

Flere unge skal vælge **autouddannelser**

Danmark står over for at mangle 60.000 faglærte i 2025. Det er et problem særligt for autoindustrien, som er stærkt afhængig af faglært arbejdskraft. Der er brug for flere personvognsmekanikere, autolakerere og karrosseriteknikere på fremtidens arbejdsmarked.

Men erhvervsskolerne mangler elever, og derfor vil jobmarkedet mangle faglærte om bare seks år, viser en fremskrivning fra Dansk Arbejdsgiverforening.

Derudover er der i disse år stor konkurrence om de dygtige unge til skibsindustrien, vindmølleindustrien og andre sektorer, som kræver en høj teknisk faglighed, da maskinerne i stigende grad bliver mere specialiserede og udfordrende datamæssigt.

Derfor skal flere unge tiltrækkes til erhvervsskolerne.

Det opdagede flere politikere i 2018, og et flertal vedtog i efteråret en styrkelse af erhvervsskolerne, herunder afskaffelse af det omprioriteringsbidrag, som blev vedtaget i 2015 og betød, at erhvervsskolerne skulle årligt skulle spare to procent på driften. Besparelserne har skåret skolerne "helt ind til benet", og de er nu afskaffet.

Autobranchen står midt i en omfattende udvikling, og det gør branchen spændende for mange forskellige jobtyper. Sammenfattet kan man sige, at der er brug for at tiltrække flere unge til erhvervsskolerne og bedre synliggøre uddannelses- og karrierevejene i autoindustrien. Det gælder både mænd og kvinder.

Interessen skal vækkes allerede i folkeskolen. Derfor har AutoBranchen Danmark indledt et samarbejde med Dansk Automobil Sports Union (DASU) med projektet "Hestekræfter på skoleskemaet", hvor også Dansk Metal



Folkeskoleelever fra 7.-10. klasse får i et 4 ugers forløb indblik i autobranchen.

er partner. Folkeskoleelever fra 7.-10. klasse får i et 4 ugers forløb indblik i autobranche. På en gokartbane skal eleverne løse forskellige opgaver, såsom at samle en motor, udregne CO2 og hastighed og lave samarbejdsøvelser. I de efterfølgende timer i matematik, idræt, dansk, geografi mv. bruger de det indsamlede materiale og løser opgaver. Det giver en indsigt i branchen med det formål, at flere unge bliver opmærksomme på, at jobmarkedet med biler i dag er højteknologisk og kræver både arme og hjerne skruet godt på.

Der skal også gøres en indsats for at tiltrække flere kvinder til uddannelserne. Kun ca. hver tiende ansat i autobranche er en kvinde. Der er stort behov for at kunne tiltrække flere kvinder for at kunne rekruttere bredere. Men både branchen og erhvervsuddannelserne har store vanskeligheder ved at tiltrække kvinder, som i høj grad skyldes, at det traditionelt er et mandsdomineret område. Men ved at gøre en ekstra indsats for at tiltrække kvinder og med overgangen til grønne og digitale biler, vil branchen blive mere attraktiv for begge køn. Der er behov for at kunne tiltrække begge køn for at løse udfordringen om arbejdskraft.

Derfor arrangerede AutoBranchen Danmark i samarbejde med Kvindernes Bilmagasin i et arrangement på Kvindernes Internationale Kampdag den 8. marts. Her var der debatmøde om, hvordan der rekrutteres kvinder til branchen. Og hvordan man beholder dem i branchen. Mødet havde deltagelse af både kvinder og mænd i forskellige jobs i autobranche såvel som uddannelsessøgende kvinder, der leder efter lærepladser som mekaniker – så de findes derude.



Samarbejde med skoler

AutoBranchen Danmark har i samarbejde med konsulenthuset LIVING INSTITUTE og erhvervsskoler udarbejdet en trivselsundersøgelse, der skal hjælpe med fokus på kvinders trivsel i uddannelsen på skoler. Det forstærkede fokus skal hjælpe med at gøre uddannelsen og branchen attraktiv for kvinder. I marts 2019 er samarbejdet indgået med Skjern Tekniske Skole og College360 i Silkeborg. Det er målet, at samarbejdet med erhvervsskolerne skal udbredes til skoler over hele Danmark i løbet af 2019 og 2020.

Autolakerere

Uddannelse til autolakerer er kun muligt på College360 i Silkeborg. I 2019 uddannes kun 36 nye autolakerere. Tidligere beregninger fra AutoBranchen Danmark viste et behov for omkring 120 nye svende årligt. Derfor er det vigtigt, at man politisk fastholder, at autolakereruddannelsen ikke underlægges praktikpladskrav, det der kendes som dimensionering. I samarbejde med College360 forsøger AutoBranchen Danmark at finde måder at gøre flere unge interesserede i uddannelsen. I samarbejde med de øvrige malerfag, indledte AutoBranchens ArbejdsgiverForening i efteråret 2018 et tre-årigt forløb med fokus på rekruttering af elever. Det sker via Malerfagets Faglige Fællesudvalg (MFFU) og Malkom og i samarbejde med reklamebureauet CompanYoung, der har stor erfaring i kampagner rettet mod unge uddannelsessøgende. På hjemmesiden blivmaler.nu er autolak afgjort det malerfag, som søger flest elever.

Det grønne bilsalg sniger sig opad

Selv om bilsalget med 218.491 nyregistreringer sidste år ikke nåede de seneste to års rekordtal, tyder alt nu på, at danskernes lyst til at købe nye biler har lagt sig på et højt niveau. Sammenlignet med rekordåret 2016 er salget godt nok 1,8 procent lavere, men overordnet set, er vi nu kommet op på et historisk niveau, der er 10 procent højere end for bare for fem år siden.

Hvad er det så for nogle biler, som kunderne køber og leaser?

Der er ingen tvivl om, at danskerne nu i stigende grad ser på de lidt større biler og er begyndt at fravælge mikro-bilerne efter de seneste afgiftsændringer. Det mærkes især på efterspørgslen efter SUV og Cross - så denne gruppe med en andel på 26 procent nu for første gang er den største, efter at den kun udgjorde 18 procent året før.

De grønne biler er meget hypede i medierne, selv om salget stadig ligger på et relativt lavt niveau. Af rene el-biler blev der kun solgt 1545 biler i 2018, men lægger man dertil hybrid, plug-in hybriderne samt brintbiler kommer det samlede salg af grønne biler op på 20.145. Det betyder, at hver tiende nysalg var grønt.

Dykker man et spadestik dybere ned i bilstatistikken kan man se, at der har været store forskydninger hen over året i forholdet mellem solgte biler og biler til leasing.

Efter leasingindgrebet i oktober 2017 faldt leasingandelen således med et brag, men gennem det meste af 2018 er andelen af leasede biler støt og roligt krybet opad igen. Det er især i årets sidste tre måneder, hvor der blev indregistreret 23.104 leasede biler mod kun 18.636 i årets første tre måneder. Tallene dækker både over privat- og erhvervsleasing, og de viser altså, at leasing bliver mere og mere populært blandt kunderne.

Mens leasing steg, så dykkede salget af nye biler derimod drastisk i årets sidste måneder, hvor der også var politiske forhandlinger og uro om forlængelsen af 20 procent afgiften på elbiler.

Set på landsdele var nedgangen dog meget ujævn, men i enkelte landsdele faldt salget med over 30 procent og havde store konsekvenser for bilforhandlerne.

Betragter man et øjeblik udviklingen for varebiler, tegner der sig et klart billede.

Samlet set blev der indregistreret 33.846 varebiler i 2018, hvilket er et fald på over 7,5 procent i forhold til 2016. Det kan tyde på, at det store økonomiske opsving langsomt er ved at flade ud, selv om prognoserne for indeværende år stadig gode.

På brugtvoغنsmarkedet har der også været godt gang i omsætningen. Salget af brugte personbiler udgjorde således 562.164 svarede til en mindre stigning i forhold til året før, hvor der blev sendt 553.497 brugte biler ud at køre. En lille stigning – og stadig på et højt niveau.

Det samme må man sige om salget af brugte varebiler. Her er niveauet stort set uændret i forhold til året før, idet salget var 90.584.

Mens leasing steg, dykkede salget af nye biler derimod drastisk i årets sidste måneder, hvor der også var politiske forhandlinger og uro om forlængelsen af 20 procent afgiften på elbiler.

Udviklingen i skadede biler

Tilsvarende ny- og brugtvognssalget har der også været god gang i eftermarkedet gennem 2018.

Flere biler på vejene giver logisk nok også flere skader at reparere på. Set over de senneste syv-otte år er der kommet mere end 500.000 flere biler på vejene, så der nu er over 2,6 mio. personbiler, hvortil kommer erhvervskøretøjerne, busser m.v., hvilket bringer den samlede bestand af køretøjer op over tre millioner.

Det giver flere skader. Samlet set har Forsikring og Pension opgjort det samlede antal bilskader til 748.315 i 2018 mod 707.533 året før. Der har altså været tale om en pæn stigning i anmeldte skader.

I takt med denne stigning er de udbetalte erstatninger også steget fra 6.815.138 kr. i 2017 til i 7.037.253 kr. sidste år, hvilket giver en gennemsnitlig udbetalt erstatning på 9.404 kr. pr. bil.

Det betyder med andre ord, at selv om der er blevet flere biler at reparere på, så er skaderne tilsyneladende ble-

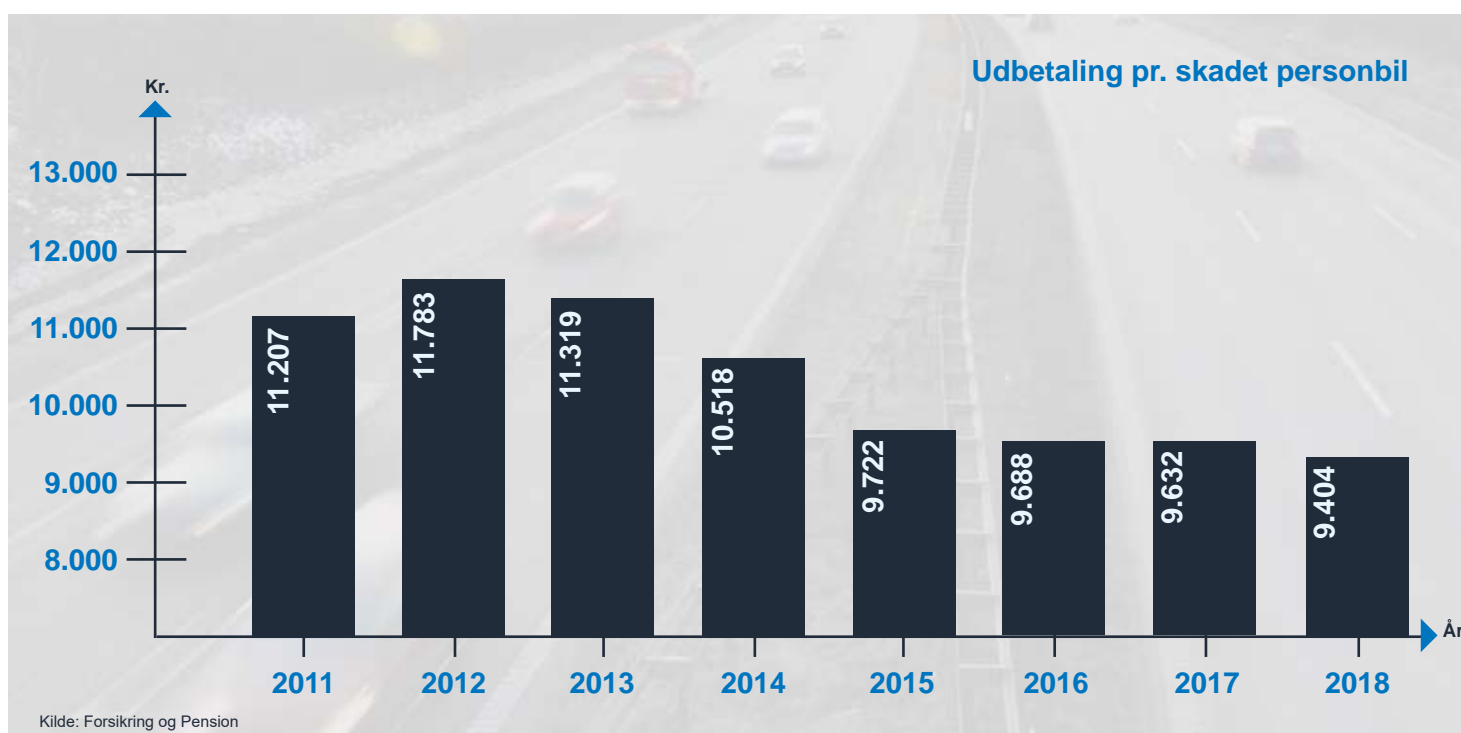
vet mindre – alternativt at forsikringsselskaberne vurderer dem til at være mindre og derfor udbetaler mindre erstatninger.

Faldet i erstatningerne er ikke noget nyt fænomen, idet udviklingen kun er gået støt tilbage siden 2012, hvor den gennemsnitlig erstatning var på 11.783 kr.pr. bil. Niveaueet sidste år var med andre 20 procent lavere. Tallene dækker kun over skader på personbiler og medtager altså ikke andre motorkøretøjer som fx knallerter, MC'er og andre køretøjer.

Udviklingen med flere, men mindre, skader, synes at fortsætte.

I takt med det høje bilsalg og den øgede trængsel og trafik, vil udviklingen sandsynligvis fortsætte en rum tid endnu.

Vejdirektoratet skønner således at trafikmængden vil stige med to procent om året, og derfor må det antages, det høje aktivitetsniveau fortsætter på eftermarkedet.



Begivenheder i årets løb

Samarbejde med Dansk Automobil Sports Union

Danmark står til at mangle op mod 60.000 faglærte i 2025. Mange håndværksfag mangler elever, herunder også autobranchen. AutoBranchen Danmark er derfor gået med i et tiltag, som er udtænkt af Dansk Automobil Sports Union. Ved hjælp af et gennemarbejdet undervisningskoncept, stifter skoleelever i 7. til 10. klasse, over en måneds forløb, kendskab til motorsport og autobranchen. Det gør de via flere fag og med faglige, praktiske opgaver, herunder to gange på gokartbane. Tiltaget har hurtigt erobret interesse fra skoler over hele landet, og 30 skoler fra Korsør til Thisted når at komme igennem undervisningen inden sommerferien 2019.

Tiltaget er støttet af Villum-Fonden. Det vil køre over tre år og har endvidere deltagelse af Dansk Metal.

DASU



Årsdag

Det smukke Hindsgavl Slot lagde rammer til AutoBranchen Danmarks årsdag den 26. september 2018. Mere end 200 tilhørere hørte Netcompany-stifteren André Rogasczewski give opskrifter på, hvad der vil virke overfor forbrugeren i de kommende år, hvor data og evnen til at behandle data og bruge sin viden, bliver nøglen til succes. Han mente, at hans frisør var bedre til at følge ham tæt, end hans bilforhandler. Rune Møller, Jyske Bank, lagde fakta frem fra en analyse af autobranchen – han mente til besindighed, for bankens analyse mente, at omstillingen i autobranchen vil ske i et langsommere tempo end andre har forudset. Gitte Seeberg fortalte om det politiske landskab, og Liberal Alliances politiske ordfører Christina Egelund, slog fast, at hendes parti vil forlange fortsatte nedsættelser af registreringsafgiften.

Forsikringselskabet If blev kåret som Årets Forsikringselskab af AutoBranchen Danmarks medlemmer.

Årsdag



Folkemøde

Efter at have deltaget på Folkemødet på Bornholm i en årrække med eget telt og aktiviteter, valgte AutoBranchen Danmark i 2018 et mindre set-up, hvor adm. direktør Gitte Seeberg i stedet deltog i debatter om elbiler og grøn omstilling.

Gitte Seeberg deltog blandt andet i en debat om selvkørende biler og fremtidens mobilitet. Her debatterede hun med transportminister Ole Birk Olesen (LA), Pernille Lytzen fra Autonomous Mobility, der tester selvkørende biler og Steen Nørby Nielsen fra Siemens Mobility, der arbejder med den nye teknologi. Panelet kunne hurtigt blive enige om, at teknologien er så langt, at selvkørende køretøjer snart vil finde vej til de danske veje. Transportministeriet har allerede godkendt de første forsøg, og autobranchen skal ifølge Gitte Seeberg forberede sig på en stor omstilling og være klar til at gribe de muligheder, der er i udviklingen.

Under Folkemødet inviterede AutoBranchen Danmark også de bornholmske medlemmer til medlemsmøde, hvor der blandt andet var gæsteforedrag af advokat Diana Mønniche fra Bachmann/Partners. Hun er ekspert i moms og en af landets største kapaciteter, når det handler om ændringerne i registreringsafgiftsloven.

DHL

Løbesko, grillmad og hygge er en fast bestanddel af det store firmastafetløb, der også er kendt som DHL-stafet. Ved AutoBranchen Danmarks forsikringsstafet i både Aarhus og København deltog i 2018 omtrent 130 løbere og trods regn på flere af løbeturene, havde alle deltagere en fornøjelig aften i AutoBranchen Danmarks telt. AutoBranchen Danmark har været vært for medlemmerne ved stafetløbet siden 2011 i København og siden 2012 i Aarhus. Arrangementet kører også i 2019, hvor der er rekordtilmelding.

Rekruttering til autolakereruddannelsen

Uddannelsen til autolakerer har brug for flere unge. I 2019 skal 36 lærlinge til svendeprøve som autolakerer. Tidligere beregninger fra AutoBranchen Danmark har vist et behov for op mod 120 nyt autolakerere årligt. Derfor kan det blive kritisk om få år. College360 i Silkeborg er den eneste skole i Danmark, som uddanner autolakerere, og det betyder, at der er særlig mangel på autolakerere på Sjælland.

AutoBranchens ArbejdsgiverForening, ABAF, er gået med i en tre år lang indsats, som skal sætte fokus på uddannelsen. Sammen med de øvrige malerfag, bygningsmaler og skiltetekniker, indgår autolakerer i et satsningsarbejde sammen med CompanYoung, der har stor og god erfaring i kampagner rettet mod unge uddannelsessøgende. Kampagnen er skabt i samarbejde med Malerfagets Faglige Fælles Udvalg, MFFU, og Malkom. I første omgang er antallet af optaget på uddannelsen steget en smule fra første kvartal 2018 til første kvartal 2019.

Medlemsmøder

AutoBranchen Danmarks bestyrelse vedtog før forrige generalforsamling en ny strategi for organisationen. Strategien styrkede fokus på medlemmerne. En af følgerne af den strategi har været et større antal medlemsmøder i 2018 og begyndelsen af 2019. Der har været medlemsmøder i Kolding, Glostrup, Køge, Odense, Aabenraa og Rønne, for blot at nævne nogle stykker. Ydermere har adm. direktør Gitte Seeberg været rundt i landet for at tale med et eller flere medlemmer af gangen.


Efter en pause på et par år bød AutoBranchen Danmark igen i 2018 på møde med forhandlerforeningerne. Temaet var nye forhandlerkontrakter, og til det formål var den tyske ekspert Antje Woltermann fra den tyske brancheorganisation KFZ kommet til Danmark og gav sine bud på, hvad forhandlerne kan forvente sig fra producenter og importører i relation til nye kontrakter og nyt samarbejde.

Folkemøde



Medlemsmøder





Lasse Jæger Jensen trådte ud af bestyrelsen efter mange års arbejde. Han blev efterfølgende udnævnt til æresmedlem ved AutoBranchen Danmarks årssdag i september.

Hvem blev valgt i 2018

Ved generalforsamlingen den 24. april 2018 blev en ny bestyrelse sammensat.

Fra sektion eftermarked modtog næstformand Lasse Jæger Jensen, Lakspecialisten, ikke genvalg til bestyrelsen. Han blev erstattet af Jon Slot Hansen, Kraft Biler. Jan Elvekjær, Lakskadecentret Greve, Hans-Jørgen Jørgensen, Als Motor og Bjarne Nielsen, Bjarne Nielsen A/S, blev alle genvalgt.

Suppleanter vælges for et år ad gangen. Her modtog Jens Nielsen, Pedersen & Nielsen ikke genvalg. Peter Hansen, Andersen & Martini, blev valgt som suppleant sammen med Henrik Mortensen, Centrum Autolakering, der blev genvalgt.

Bestyrelsen bestod dermed af Hans-Jørgen Jørgensen, Als Motor, Dennis Odgaard, Byens Billeje, Lak Haderslev ApS, Henrik Wessel, Henrik Wessel A/S, Bjarne Nielsen, Bjarne Nielsen A/S, Gitte Enggaard, Bil Center Syd, Jan Elvekjær, Lakskadecentret Greve, Tom An-

dersen, Hadsund Auto Lakering, Asbjørn Jensen, Bjørn Canings Eftf A/S, Pierre Martin Iversen, Martin Iversen ApS, Ejgild Nørgaard Christensen, STS Biler A/S, Jon Slot Hansen, Kraft Biler A/S, Peter Hansen, (suppleant), Andersen & Martini, og Henrik Mortensen (suppleant), Centrum Autolakering ApS.

Bestyrelsen valgte at konstituere sig efterfølgende. Her blev Hans-Jørgen Jørgensen genvalgt som formand, mens Dennis Odgaard blev valgt som næstformand.

Lasse Jæger Jensen trådte ud af bestyrelsen efter mange års arbejde. Han blev efterfølgende udnævnt til æresmedlem ved AutoBranchen Danmarks årsmøde i september. Lasse Jæger Jensen har været aktiv i bestyrelsesarbejdet i en lang årrække. Han var formand for FAI (Foreningen af Auto- og Industrilakerere) og aktiv i fusionen med D·A·F (Dansk Automobilforhandler Forening) i 2014.

AutoBranchen
Danmark

Adresse:

Langebrogade 1
1411 København K.

Telefon:

33 31 45 55

Web:

www.abdk.dk