

“Den sværeste periode i min tid i autobranchen”

Torben Kjerulff

Covid-19, nedlukning og bilafgifter har været tre tunge emner i autobranchen det seneste år. Covid-19 lagde sig som en dyne over Danmark fra foråret 2020 og kostede i perioder nedlukkede salgslokaler. Færre biler på vejene betød også færre skader og mindre arbejde på værksteder og i malerkabiner. Bilafgifterne er faldet på plads og nu ser branchen fremad.





Redaktør:
Charlotte Brix Andersen

Redaktion:
Leder af medlemservice, forretningsudvikling og kommunikation **Charlotte Brix Andersen**
Kommunikation- og eftermarkedsrådgiver **Henrik Nordstrøm Mortensen**
Kommunikation- og udviklingsrådgiver **Carsten Ritter**
Politisk rådgiver & direktionsassistent **Nicolai Fiil**
Grafiker **Kristina Strunge**

Redaktionen er afsluttet den 12. april 2021.

Indhold

Forord	
Et år der skiller sig ud	4
Et år med medlemsvækst	6
Året i glimt	
AutoBranchen Danmark i glimt	8
Portræt af Kjerulff A/S	
Torben Kjerulff har 40 års erfaring: "Den sværeste periode i min tid i autobranchen"	10
Partnerskaber	
Fordelsaftaler giver besparelser og en bedre bundlinje	14
Tryghedsaftaler har vist sig som en stor succes	16
Skiftede forsikringsselskab og sparer op mod 100.000 kroner	17
Det politiske år	
Corona og nye bilafgifter tog fokus i hektisk politisk år	18
Året i juridisk afdeling	
Østrigsk dom gav genklang i den danske bilverden	22
AutoBranchens ArbejdsgiverForening (ABAF)	
Året der gik i ABAF	24
Lak og Karrosseri - en del af AutoBranchen Danmark	
Mere fokus på autolakerere og skadecentre med nyt magasin, hjemmeside og nyhedsbreve med aktuelle sager	26
Forsikring og Pension lyttede til stor bekymring blandt mange medlemmer om pressede forsikringsvilkår	28
Medlemsservice, forretningsudvikling og kommunikation	
Medlemsvækst og nye medlemstiltag i en coronatid	30
Webinarer giver flere muligheder i samarbejdet	31
Uddannelse og arbejdskraft	
Fremgang med flere unge til autouddannelserne	32
Autolakerer ad en omvej	34
Unge lærlinge med planen klar	35
Bilsalget 2020-2021	
Analyse: Var corona dødsstødet til det klassiske og fysiske bilsalg?	36
Salget af nye biler blev i 2020 banket tilbage på 2012-niveau	38
Begivenheder i årets løb	40
Generalforsamling og bestyrelsen	
Valgene på generalforsamlingen	42

Et år der skiller sig ud

Corona kom til at spille en stor rolle i 2020 og helt ind i foråret. Forhåbentlig er vi nu færdige med nedlukninger i stor stil. Man kunne fristes til at sige, at det forgangne år har været et år til glemmebogen, men det vil jeg alligevel ikke. Selv om det samlede bilsalg ikke nåede højderne fra 2019, så synes jeg alligevel, at vi som en samlet auto-branche rejste os flot.

Uanset om det er politikernes offentlige debat om afgifter, eller det er noget udefra kommende som corona, så forstår autobranchen at tilpasse sig omstændighederne. Lige siden forretningerne blev lukket ned, har vi presset på for en genåbning. Der er masser af plads i vores bilhuse. Det fortalte vi også politikerne.

Transportkommissionen og bilafgifter kom også til at fylde i 2020. Udspillet til ny lov om registreringsafgifter kom først i begyndelsen af december. Vi er meget lidt imponerede af overgangsordningen, hvor SKAT's kvaler med at få sine IT-systemer klar til den nye afgift, betyder at bilforhandlerne skal agere bank for SKAT og lægge ud for en registreringsafgift, der beregnes efter de gamle afgifter på de grønne biler. Sådan vil det foregå frem til juni, så en henstand med afgiften for marts måned er en dråbe i havet.

Uanset om det er politikernes offentlige debat om afgifter eller det er noget udefra kommende som corona, så forstår autobranchen at tilpasse sig omstændighederne

Når året har skilt sig ud, så handler det ikke kun om corona. En retssag i Østrig har også givet genlyd blandt nyvognsforhandlere i hele Europa. Den østrigske Peugeot-forhandler havde lagt sag an mod sin importør for en række forhold, som han mente gjorde forhandlerkontrakten for streng og ulovlig. Han vandt retssagen. Importøren ankede dommen og senest her i slutningen af marts har forhandleren også vundet appelsagen ved den østrigske karteldomstol.

Domstolen slog blandt andet fast, at importøren ikke må binde forhandleres bonusbetalinger op på en kundetilfredshedsundersøgelse. Importøren må heller ikke reducere forhandlerens indtjening med henvisning til, at forhandleren ikke har nået nogle salgsmål, som i øvrigt er bevidst pustet op af importøren. Det blev også kendt ulovligt, at importøren konkurrerer med handlernettet direkte gennem egne datterselskaber med differentierede priser samt, at lade forhandlere betaler for mystery-shopping. Et omfattende kontrolsystem til garantiarbejde og timepriser blev også kendt ulovligt, da det ikke dækkede forhandlerens omkostninger.

Domstolen har også slået fast, at dommen gælder alle forhold mellem importør og forhandler i Østrig uanset bilmærke.

Et godt salg af brugte biler kunne ikke afværge, at det samlede bilsalg i Danmark i 2020 endte lidt mere end 12 procent under salget i 2019. Det skyldes først og fremmest de meget sløve måneder i marts, april og maj. Særligt i årets sidste måneder tog salget af grønne biler fart, og det har taget endnu mere fart i første kvartal af 2021. Nedlukningen i januar og februar kostede meget salg, men da vi kunne lukke kunderne ind i forretningerne igen i marts, er salget vendt tilbage. El- og hybridbiler udgjorde i årets første kvartal 24 procent af den samlede mængde nyindregistrerede biler.

I 2020 måtte vi desværre udskyde vores årsdag. Vi ser frem til at afholde den til september, og heldigvis med samme stærke program, hvor der bliver noget for hele autobranche. Blandt andre kommer den verdenskendte danske bildesigner Henrik Fisker og giver sit billede af fremtidens autobranche. Transportminister Benny Engelbrecht har også givet tilsagn om at komme. Tilmelding kan ske på AutoBranchen Danmarks hjemmeside autobranchendanmark.dk.

Som jeg har sagt før på disse spalter i årsberetningen. Vi arbejder på alle plan for bedre forhold for forhandlerne. En ny agentmodel er på vej i Europa. Ydermere arbejder vi fortsat sammen med vores europæiske organisation, Cecra, for at sikre gode forhold i samspil med EU. Den såkaldte gruppefritagelse, der er en undtagelse fra EU's strenge konkurrenceregler, skal genforhandles frem mod 2022. Da den nuværende gruppefritagelse trådte i kraft i 2013, mistede forhandlerne en række rettigheder overfor deres importør. Vi arbejder for at få flere rettigheder til forhandlerne igen.

Vi arbejder også for bedre forhold for eftermarkedet og autolakererne. Det sidste nye er, at autolakererne nu har fået adgang til skadesrapporterne i Autotaks. Det har vi arbejdet for længe, for det sikrer mulighed for dialog.

Vi ser også frem til den dag, hvor vi kan afholde medlemsmøder med fysisk fremmøde og fokus på autolak og eftermarkedet i det hele taget.



Hans-Jørgen Jørgensen
Formand for bestyrelsen i AutoBranchen Danmark



Et år med **medlemsvækst**

Vi er blevet flere i AutoBranchen Danmark i løbet af de seneste 12 måneder. I årsberetningen for et år siden skrev jeg, at vi flere steder modtog ros for, at vi var blevet mere synlige og mere markante.

Den synlighed har ført til flere medlemmer. Ovenikøbet en vækst, der er kommet inden for alle medlemsgrupper. Det er vi glade for.

Når formanden siger, at dette år har været specielt, så kan jeg kun give ham ret. Vores lobbyarbejde har været nødt til at pege i mange retninger. Jeg kan særligt nævne corona, bilafgifter og overgangsordning, vanvidskørsel, ladeinfrastruktur og kreditværdighedsvurdering. Samtidig har dommen i Østrig i striden mellem den østrigske Peugeot-forhandler, Büchl, og importøren fyldt en del. Genåbning, hjælpepakker, lønkomensation og dens snørklede regler har været det dominerende på kontoret over lang tid.

Mange forhandlere indhentede sidste forårs tabte salg i årets løb. Andre gjorde ikke. Generelt faldt nybilssalget med mere end 12 procent, mens salget af brugte biler gik godt. Hos autolakererne mærkede man, at der var færre biler på vejene og dermed færre skader, og når det gælder klargøring, mærkede man selvfølgelig, at der blev solgt færre biler.

Meget arbejde for genåbning

Vi pressede hårdt på for en genåbning. Tv-indslag og artikler i både landsdækkende og regionale medier. Ganske mange onlinemøder med politikerne og breve og mails til dem er det også blevet til. Vi havde i løbet af få uger både Kristian Thulesen-Dahl (DF) på besøg hos Bjarne Nielsen A/S og Søren Pape (C) hos Lindholm Biler, så de med egne øjne kunne se, hvad vi talte om, når vi fortalte, at bilforretningerne havde god plads og sag-

tens kunne holde åbent med forsvarlig corona-afstand mellem kunder og personale.

Regeringen fremlagde i begyndelsen af december en ny lov om registreringsafgift. Afgiften trådte i kraft ved årsskiftet, men SKAT's IT-systemer var forberedt på en helt anden afgift og bliver først klar til sommer. Det betyder en overgangsordning hvor forhandlerne skal agere bank for staten. Det vil presse mange forhandlere på likviditeten. Vi har haft historier i medierne om, hvad den betyder for branchen og ikke mindst har vi været i kontakt med både skatteministeren og regeringens støttepartier. Desværre synes det ikke at være en ordning, man vil ændre på.

Eftermarked og autolak får særlig opmærksomhed

I AutoBranchen Danmark har vi længe ledt efter en model, hvor vi kunne lave noget særskilt for eftermarkedet. Det har nu resulteret i, at eftermarkedet har fået sin egen særskilte hjemmeside. Eftermarked.dk er sin egen side, men tæt knyttet til autobrandend danmark.dk, så ingen er i tvivl om, at vi er én organisation. Et ugentligt nyhedsbrev er også rettet specifikt mod eftermarkedet, lige som en række medlemsmøder også vil være det, når alle kan mødes fysisk igen. Autotaks er ofte et emne, når der netværkes på eftermarkedet. I AutoBranchen Danmark mener vi, at der er brug for fælles retningslinjer og en ensartet opsamling af erfaringer, når der opgøres skader i beregnings-systemet Autotaks, som hele branchen bruger. Vi mener også, at der bør være en introduktion til brugen af systemet, så alle brugere som udgangspunkt har den samme viden. Det har vi har drøftet med Forsikring & Pension, og vi fornemmer, at de er villige til at høre på os. Så forhåbentlig kan forholdene forbedres på området for skadesopgørelser inden for de kommende 12 måneder.

Nye muligheder i ABAF

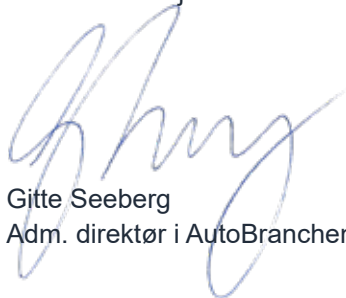
Udviklingen er også i gang i AutoBranchens Arbejdsgiver-

Vores lobbyarbejde har været nødt til at pege i mange retninger. Jeg kan særligt nævne corona, bilafgifter og overgangsordning, vanvidskørsel, ladeinfrastruktur og kreditværdighedsvurdering

Forening. Flytningen til Dansk Erhverv pr. 1. januar 2020 har givet nye muligheder for rådgivning. Således er rådgivningen nu udvidet med en fast arbejdsmiljøkonsulent knyttet direkte til ABAF. Netop særlig rådgivning inden for arbejdsmiljø har været efterspurgt af medlemmerne.

Ved årsskiftet fik ABAF ny leder. Maria Barfoed er advokat og kommer med stor erfaring fra andre overenskomstområder i Dansk Erhverv, og hun har hurtigt fået god føling med autobranchen og ABAF's medlemmer.

Jeg indledte dette forord med at tale om medlemsvækst. Nu slutter jeg også med det. I en branche, hvor store virksomheder konsoliderer sig og opkøber mindre virksomheder, er det naturligt, at medlemmer forsvinder. Vi oplever en nettotilvækst af medlemmer alligevel. Medlemsservice ligger os meget på sinde. Derfor lægger vi os i selen for at kunne fortsætte denne medlemsvækst og give medlemmerne den bedste service og de bedste forhold at arbejde under.

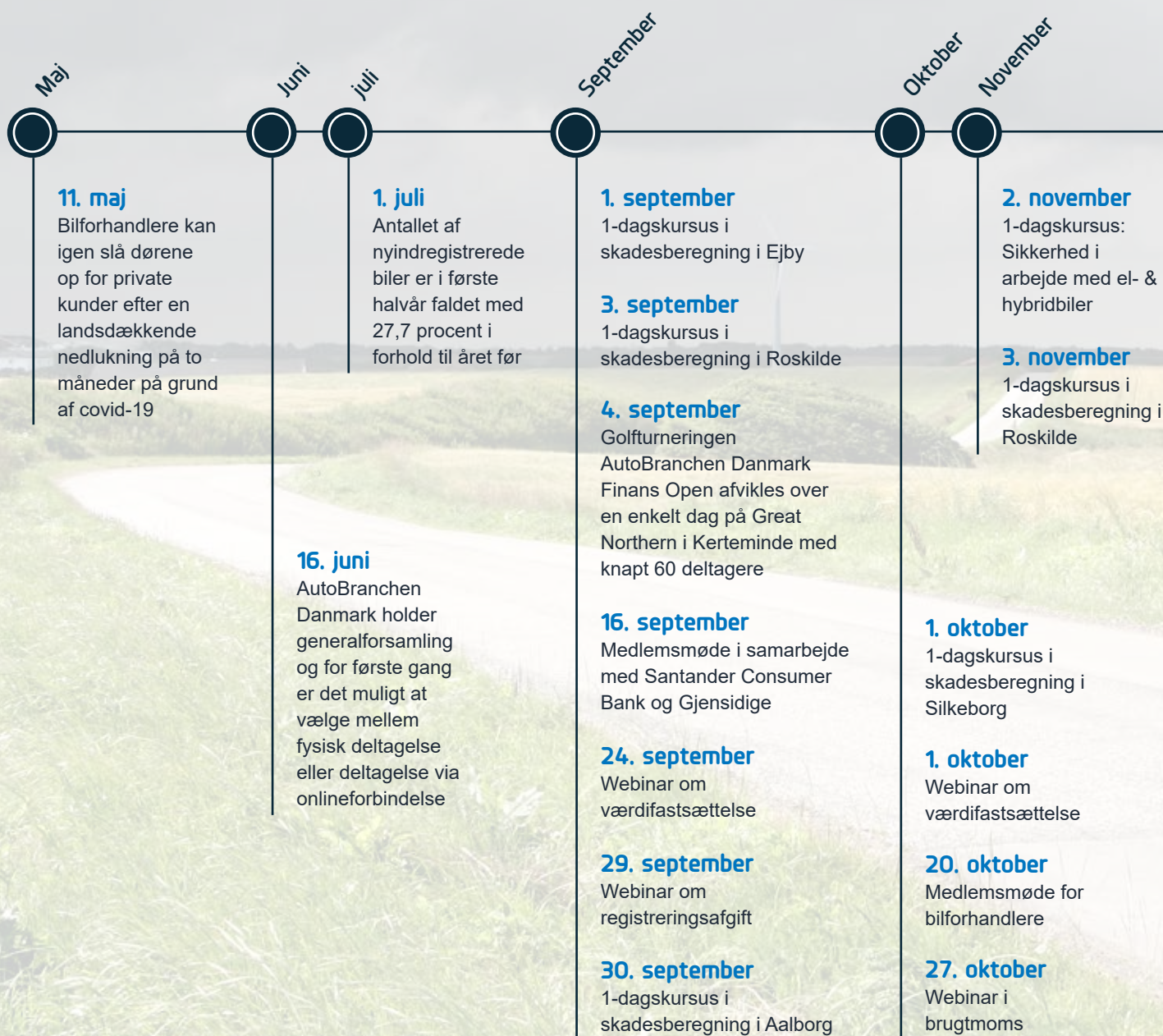


Gitte Seeberg
Adm. direktør i AutoBranchen Danmark



AutoBranchen Danmark i **glimt**

maj 2020 - april 2021



December

4. december

Regeringen og dens støttepartier fremlægger forslaget til de kommende års bilafgifter

7. december

AutoBranchen Danmark er klar med hurtigt webinar om de nye bilafgifter. Over 200 deltagere lytter med

17. december

Sammen med den øvrige detailhandel må bilforretninger igen holde salgslukalerne lukket for private kunder

17. december

I samarbejde med Santander Consumer Bank afholdes webinar om kreditaftaleloven

Januar

1. januar

198.132 nye biler blev indregistreret i 2020. Det er 12 procent færre end i 2019. El- og hybridbiler sætter rekord med en andel på i alt 16 procent. Benzin er fortsat topscorer med 61 procent. Salget af brugte biler steg til gengæld med næsten 8 procent i forhold til året før

20. januar

Webinar om hjælpepakker

22. januar

Webinar om reglerne for fjernsalg og 14 dages fortrydelsesret

Februar

8. februar

DF-formand Kristian Thulesen Dahl besøger sammen med adm. direktør Gitte Seeberg, Bjarne Nielsen A/S i Herning. Politikeren skal se, hvor god plads der er til forsvalig genåbning hos forhandlerne

15. februar

Webinar om de nye bilafgifter

17. februar

Webinar om registreringsafgift

Marts

1. marts

Efter mere end to måneder med fjernsalg og fremvisninger på kundens bopæl, må bilforhandlerne igen invitere kunder ind i salgslukalerne. En åbning AutoBranchen Danmark har arbejdet hårdt for

23. marts

Webinar om værdiansættelse

30. marts

628 klagesager endte hos Ankenævn for Biler i 2019. Det er et fald på 7,7 procent i forhold til året før

April

6. april

En opdatering af Autotaks – systemet til skadesopgørelser - betyder, at autolakererne nu kan kigge med og komme i dialog med skadesværkstedet om en opgave. En funktion, AutoBranchen Danmark har kæmpet for længe

Torben Kjerulff har 40 års erfaring: “Den sværeste periode i min tid i autobranchen”

Godt nok kom Kjerulff A/S ud af 2020 med et “flot årsresultat”, men coronaåret 2020 var et af de sværeste år i Torben Kjerulffs 40 år i autobranchen.

Bilforhandleren i Slagelse, der siden 2002 har forhandlet Kia og senere Isuzu, betegner perioden fra marts 2020 og frem til det tidlige forår 2021 som en kæmpe omvæltning, der på flere måder har været en paradoksal tid, hvor der hele tiden har været brug for en tilpasning til den aktuelle situation.

På den ene side besluttede vi sidste forår (2020, red.) at hjemsende 30 procent af arbejdsstyrken, men hurtigt viste det sig, at vi havde brug for fuldt mandskab på værkstedet og skadecentret

“På den ene side besluttede vi sidste forår (2020, red.) at hjemsende 30 procent af arbejdsstyrken, men hurtigt viste det sig, at vi havde brug for fuldt mandskab på værkstedet og skadecentret. Det var en svær balancegang, fordi vores afdelinger deler p-nummer, så det var lidt enten eller, og det var lidt vanskeligt at navigere i”, fortæller Torben Kjerulff.

Den henvisning, som Torben Kjerulff kommer med om p-numre, relaterer sig til hjælpepakken med lønkomensation, som betyder, at 30 procent eller 50 medarbejdere (opgøres per CVR- eller P-nummer) skal være hjemsendt for at opfylde kriterierne for hjælpepakken.

“Værst gik det dog, da vi i december 2020 blev lukket ned, og salget til private skulle foregå enten digitalt med fremvisningen væk fra butikken. Som andre i branchen har oplevet, betød det en markant nedgang. Godt nok var den fysiske kontakt mellem bilforhandlere og bilkøbere nedadgående, også før corona, men derfor var der stadig et stort ønske om at komme forbi, røre, fornemme bilerne og få en gennemgang af deres teknik”, siger Torben Kjerulff og fortsætter:

“Og så er der mange, som gerne vil have den der salgssituation med en af vores rådgivere, fordi de så føler, at de gør en god handel. Det er lidt sværere at føle, hvis man sidder derhjemme og blot bestiller en bil online uden nogensinde at køre den eller uden at tale med nogle salgsrådgivere om den”.

Brugtbilspriser stak af

Salget af nye biler faldt med omkring 12 procent i 2020, hvilket dog skal ses i lyset af, at 2019 var et historisk godt år for salget af nye biler i Danmark. Omvendt steg brugtbilssalget godt 7 procent i 2020, og det mærkede man hos Kjerulff i Slagelse.

“Brugtbilspriserne stak virkelig af i 2020. Vi indkøbte og indkøber fortsat mange lettere brugte Kia-biler fra blandt andre autoforhandlere og professionelle bilauktioner. Det var der en forretning i, fordi danskernes lyst til at købe bil var relativt stor det meste af 2020, fordi flere skulle køre på ferie i bil, og at det i perioder var svært at skaffe nye biler”, siger Torben Kjerulff.

Mere teknik i bilerne sikrer os

Men når coronakrisen aftager, og hverdagen for alvor



Torben Kjerulff





vender tilbage, hvad kommer så til at stå tilbage i autobranchen? Hvad vil ændre sig fundamentalt, og hvad vil bestå?

Ifølge Torben Kjerulff, som har arbejdet i autobranchen siden slutningen af 1970'erne og som siden midt af 1990'erne har været indehaver af forretningen i Slagelse, er der nogle ting, som coronakrisen har tydeliggjort.

Et større salg af el- og hybridbiler i 2019 og i 2020 har øget kompleksiteten af visse værkstedsopgaver, og det har flere kunder opdaget, når de køber bil og efterfølgende skal have den vedligeholdt.

“Sideløbende med coronakrisen er salget af elbiler og hybridbiler steget. Det åbner for mange kunder en ny verden, der måske i første omgang kan virke mere kom-

pleks med opladning, elforbrug, køreprogrammet, udvidede sikkerhedssystemer og langt mere teknologi i bilerne. Det afføder meget naturligt mange spørgsmål fra køberne, og det berettiger os som rådgivere i købsprocessen”, siger Torben Kjerulff.

El- og hybridbiler betyder dog færre mekaniske reparationer, men omvendt stiger kompleksiteten, når det handler om både håndtering af batteripakken, frakobling af stærkstrøm, firehjulsudmåling og kalibrering af sikkerhedsudstyr.

“De elektriske biler lader en del udgifter til olie og mekaniske dele tilbage, men omvendt sætter bilerne en tyk streg under behovet for yderst kvalificeret mandskab og det udstyr, vi som værksted skal stille til rådighed for en sikker og hurtig håndtering af bilerne”, siger Torben Kjerulff.

Onlinesalg vil være et supplement

Coronaperioden har ført til spekulationer i, om krisen kunne blive dødsstødet til det fysiske bilsalg, fordi kunderne i stedet rykker over til udelukkende digitalt salg. En række store producenter som Ford, Volvo og Volkswagen er allerede gået online eller vil gøre det ved især lanceringer af nye elbilsmodeller.

Den erfarne bilforhandler tror dog ikke på, at det 100% digitale bilsalg vil rydde det klassiske bilsalg af vejen foreløbigt. Det er i hvert fald ikke de foreløbige erfaringer fra corona-nedlukningen i Slagelse.

“Det har været muligt for vores kunder at gennemføre et rent digitalt bilkøb, men det er der ikke nogen, som har benyttet sig af. Selvfølgelig kan vi allerede nu se, at den kundegruppe, som privatleaser og skifter bil hyppigere, ikke har det helt samme forhold til deres køretøj, som den der køber og beholder bilen i mange år. Det er nok den kundegruppe, som starter med at gå helt digitalt. Når det drejer sig om det samlede bilsalg, vil onlinesalg i min spåkugle være et supplement, ikke en erstatning”, forudser Torben Kjerulff.



Fakta om Kjerulff

- Kjerulff A/S er grundlagt i 1921 af Gustav Kjerulff og har henover årene forhandlet Ford, Chevrolet, Bedford, Vauxhall og Opel.
- Siden 2002 har forhandleren, der i dag ligger på Sverigesvej 12 i Slagelse, solgt Kia, og for nyligt kom også Isuzu til.
- Virksomheden fejrer sin 100-års fødselsdag i 2021, og hvis man besøger forretningen, kan man dykke ned i historien fortalt på to store søjler med gamle fotos og sjove annoncer med Kjerulff gennem årene.
- Torben Kjerulff har arbejdet i autobranchen siden midten af 1970'erne og overtog i 1995 ejerskabet af virksomheden sammen med sin kone Jette Kjerulff. Han sidder også i KIA Forhandler Foreningen i Danmark og er formand for Business Slagelse.
- Kjerulff A/S har påbegyndt et generationsskifte med Annette og Søren Blumow, der skal tage over for Kjerulff-familien. Begge sidder sammen med Jens-Christian Engbork, Jette og Torben Kjerulff i bestyrelsen i virksomheden.



Fordelsaftaler giver **besparelser** og en bedre bundlinje

Fordelsaftaler har givet besparelser, forøget indtjening eller bidraget til en mere enkel hverdag hos mange af AutoBranchen Danmarks medlemmer i det forgangne år. I 2020 kom i alt otte nye aftaler til, og foruden den juridiske rådgivning og det politiske arbejde, er fordelsaftalerne en af grundpillerne i AutoBranchen Danmarks service overfor medlemmerne.

“Det gælder for os om at bidrage til øget indtjening eller besparelser ved indkøb eller gennem optimerede processer. Som enkeltstående virksomhed kan det være svært at forhandle sig til gode aftaler, men når man er en del af noget større, bliver mulighederne også bedre. Derfor forsøger vi at forhandle gode og relevante aftaler hjem til medlemsvirksomhederne,” siger Henrik Bitzer, partnerskabschef i AutoBranchen Danmark.

Et godt eksempel på det gode samarbejde kom i forbindelse med ændringer i registreringsafgiften, som skete i begyndelsen af december 2020. Her efterspurgte

medlemmerne en ny afgiftsberegner. Den lavede samarbejdspartneren ASG Digital hurtigt og stillede gratis til rådighed for AutoBranchen Danmarks medlemmer. ”På den måde viser samarbejdsaftalerne også deres værdi,” siger Henrik Bitzer.

Se fordelsaftalerne nedenfor. Foruden disse otte aftaler, er samtlige aftaler præsenteret i det fordelskatalog, medlemmerne har adgang til på AutoBranchen Danmarks hjemmeside. Kataloget rummer næsten 30 fordelsaftaler, og der kommer flere til. Blandt fordelsaftalerne er også aftalerne med AutoBranchen Danmarks største samarbejdspartnere Santander og Gjensidige, der tilbyder medlemmerne fordelagtige aftaler om finansieringsydelser og forsikringsløsninger.

I foråret 2021 er også ansat en konsulent, der skal arbejde med partnerskaberne og bidrage til, at medlemmerne er velorienteret om fordelsaftalerne og har gavn af dem.

De otte nye aftaler er disse virksomheder

- **CarGarantie** - nedbring risikoen med forsikring mod reparationsomkostninger
- **OBD Safe** - plombering af OBD-stik sikrer mod kilometerspoling og chiptuning
- **ScanEnergi** - få styr på dit energiforbrug med professionel energirådgivning
- **TopRight Nordic** - optimer belysning og elregningen med LED belysning
- **Sleeknote** - sælg mere eller få flere aftaler med pop-up-vinduer på hjemmesiden
- **Sharebox** - nøgleboks giver mulighed for kontaktfri aflevering og afhentning af bil ved service
- **IDfication** - enkel og sikker udveksling af ID-oplysninger
- **Nodeco** - få hjælp til at hente tilgodehavender hjem



OBD SAFE



SHAREBOX

scanenergi

TR TopRight



NO:DE:CO
NORDIC DEBT COLLECTION AS

Se alle fordelsaftaler på
www.abdk.dk/fordelsaftaler-for-medlemmer



Henrik Bitzer, Partnerskabschef i AutoBranchen Danmark



Tryghedsaftaler har vist sig som en stor succes

Kunderne efterspørger tryghed, og bilforhandlerne kan levere den med en forsikring hos CarGarantie. Sådan kan man konkludere efter et år med fordelsaftalen.

Tilbage i maj 2020 lavede AutoBranchen Danmark en fordelsaftale med CarGarantie, som tilbyder en forsikring for uforudsete nedbrud på en solgt bil.

Den såkaldte formodningsregel siger, at sælger indtil seks måneder efter købet skal bevise, at bilen var uden fejl, da den blev solgt. EU vil have medlemslandene til at udvide reglen til 12 måneder.

Når en bil er solgt med CarGarantie er der ingen tvivl, skader er dækket og bilen kan repareres. Ydermere betyder en CarGarantie ofte også, at bilen vender tilbage til værkstedet ved reparationer. Det giver øget omsætning og øget kundeloyalitet.

På den baggrund har en stor del af AutoBranchen Danmarks medlem-

mer allerede valgt at benytte sig af fordelsaftalen.

“Vi er glade for at så mange har valgt at bruge os. Vi har også et godt produkt, som giver tryghed for både forhandleren og kunden. De skal ikke forholde sig til så meget, for vi dækker, når der er en defekt,” siger Jens Bachmann, salgschef i CarGarantie.

Han nævner også en stor loyalitetsprovision og tilbagebetaling som en vigtig del af aftalen.

“Vi kan i princippet helt fjerne forhandlerens konto til reklamationer, og vi kommer gerne på besøg og forklarer hvordan,” siger Jens Bachmann, der også mener, at han får ejere af bilforretninger til at sove bedre om natten, fordi de opnår tryghed med aftalen.

En af de mange bilforhandlere og AutoBranchen Danmark-medlemmer, som benytter fordelsaftalen med CarGarantie, er Sand-Jensen i Silkeborg, der har haft salg og leasing af luksus-biler i mere end 20 år. Her har salgs-

chef René Sand Jensen ventet længe på et produkt, der kunne give tryghed.

“Vi har efterspurgt produktet i branchen længe. Der har været andre før CarGarantie, men produktet har ikke været godt nok. Der har været huller i produkterne, og for ofte dækkede de ikke. Det gør dette. Vi kendte CarGarantie via vores forretning i Tyskland, og vi slog til, da det blev muligt i Danmark også,” siger René Sand Jensen, der bruger forsikringen fra CarGarantie på alle sine leasingbiler og har det som option på de solgte biler.

“Rigtigt mange kunder vælger det også med, når de køber. Kunderne søger nemlig tryghed mere end nogensinde,” fortsætter René Sand-Jensen. Han er dermed helt på linje med CarGaranties Jens Bachmann, der fra mange af sine kunder oplever, at flere og flere forbrugere efterspørger den ekstra tryghed, som en bil med CarGarantie står for.



Skiftede forsikringselskab og sparer op mod 100.000 kroner

Besparelsen var til at tage at føle på, da en af landets store forhandlere af brugte biler inviterede Gjensidige indenfor til en snak om erhvervsforsikringer.

Kraft Biler sparer op mod 100.000 kroner årligt i forhold til virksomhedens tidligere forsikringsaftale. Ikke mindst sparer man tid med en nemmere administration, og så har Kraft Biler fået forsikringsdækninger, som passer nøjagtigt til virksomheden.

Det fortæller indehaver Jacob Givskov Nielsen, der havde dialogen med Gjensidiges markedschef Bo Hviid Hansen.

”Vi havde hørt, at andre i branchen havde sparet penge ved at bruge den aftale med Gjensidige, som er mulig gennem vores medlemskab af AutoBranchen Danmark, så vi besluttede at prøve det af,” fortæller Jacob Givskov Nielsen.

”Det blev altså til en årlig besparelse på op mod 100.000 kroner, og det er

da også en slags penge. Men vi fik mere end det,” siger han og nævner en tidligere oplevelse med underforsikring.

”Vi har tidligere prøvet ved en forsikringsgennemgang, at vi var endda meget underforsikret, så i det hele taget er det rigtigt godt med en gennemgang af forsikringerne. Og nu ved vi, at vi ikke er underforsikret, men har de rigtige dækninger. Samtidig mærkede vi, at Gjensidiges kendskab til autobranche er så godt. De er top-tunede på branchen,” fortsætter han.

Han fornemmer også, at administrationen er blevet en del lettere, og det kommer virksomhedens bogholderi til gode.

”Administrationen var temmelig tung i vores tidligere forsikringselskab, men det her er meget bedre,” siger han videre.

Jacob Givskov Nielsen fortæller også, at det forsikringselskab, som Kraft Biler har forladt, havde en meget lang-

sommelig sagsbehandling og beslutningsproces. Den er langt bedre nu.

Bo Hviid Hansen, markedschef hos Gjensidige, havde dialogen med Jacob Givskov Nielsen og de øvrige partnere i Kraft Biler, der ligger ved Fredericia og Horsens.

”Vi har flyttet en del kunder på det seneste, og det afgørende er jo, at vi har et godt produkt og et smidigt apparat. Hos os er der ikke så mange, som skal involveres, før vi kan tage beslutninger. Det hører vi ind i mellem, at man skal andre steder, og så kan sagsbehandlingen være langvarig. Dels er vores priser altså gode, dels har vi et smidigt og godt tilpasset produkt,” siger Bo Hviid Hansen.

Forsikringsaftalen med Gjensidige er et tilbud til AutoBranchen Danmarks medlemmer. Produktet, der handler om erhvervsforsikringer, er tilpasset autobranche, og Gjensidige ved præcis, hvad branchen har brug for.

Corona og nye bilafgifter tog fokus i hektisk politisk år

2020 har været et hektisk politisk år, hvor AutoBranchen Danmark er lykkedes med at sikre vores medlemmer bedre mulighed for Corona-kompensation, at lave et massivt pres for genåbning af branchen og ikke mindst en langsigtet aftale om bilafgifterne, som branchen har højet efter.

Siden foråret 2021 har Corona-restriktioner og hjælpepakker fyldt meget på den auto-politiske dagsorden. Selvom branchen i foråret 2020 ikke var tvangslukket ligesom kollegaerne i store dele af Europa, havde branchen stadig mulighed for at benytte hjælpepakker som Lønkomensation, Kompensation for faste omkostninger, Kompensation til selvstændige mv.

Kompensation for leasingbiler og udfordringer med referenceperiode

Det gav anledning til en række tvivlstilfælde, som AutoBranchen Danmark forsøgte at klarlægge. Mest bemærkelsesværdigt havde Erhvervsstyrelsen vurderet, at bilforhandlere og leasingselskaber ikke kunne modtage kompensation for deres leasede køretøjer. AutoBranchen Danmark bad i samarbejde med Dansk Erhverv, Erhvervsstyrelsen præcisere reglerne for branchen. Det betød, at branchen kunne få kompensation for leasingudgiften til demo- og værkstedsbiler.

Fra 25. december blev branchens salgslokaler tvangslukket, mens værkstederne kunne holde åbnet

Kompensationspakkerne tog desværre ikke højde for, at der kan være lang leveringstid på nye biler, hvilket betød for lav kompensation til nogle nyvognsforhandlere. AutoBranchen Danmark bragte af flere omgange problemstillingen op over for politikere og myndigheder med dokumentation fra flere nyvognsforhandlere, der viste, at deres nedgang i salget først ville ramme efter hjæl-

pepakkerne udløb. Der kom en lille indrømmelse, der betød, at man under ekstraordinære omstændigheder kunne vælge en anden referenceperiode.

Nedlukning og kompensation i vinter

Fra 25. december blev branchens salgslokaler tvangslukket, mens værkstederne kunne holde åben. I januar og februar arbejdede AutoBranchen Danmark intensivt på at hjælpe bilforhandlerne gennem Corona-krisen i to politiske spor: Lønkomensation og genåbning.

Som konsekvens af at værkstederne stadig var åbne, havde mange bilforhandlere ikke mulighed for at søge lønkomensation, fordi salgspersonalet ikke udgjorde 30 procent af de ansatte. Derfor måtte nogle forhandlere vælge mellem at undvære lønkomensation eller sende værkstedspersonale unødigt hjem. AutoBranchen Danmark lagde pres på arbejdsmarkedets parter og politikere, der havde indgået trepartsaftalen. Selvom der var forståelse for frustrationerne, blev der ikke foretaget ændringer af frygt for en dominoeffekt fra andre brancher.

Det andet politiske spor var kravet om en genåbning, da det ville have været forsvarligt at genåbne de store salgslokaler tidligere for få kunder. Igennem genåbningsplaner, notater og talrige pressehistorier pressede AutoBranchen Danmark på for en genåbning. I processen var både Søren Pape Poulsen (Konservative) og Kristian Thulesen-Dahl (Dansk Folkeparti) på besøg i bilforretninger med adm. direktør Gitte Seeberg. Begge erklærede sig enige i budskabet om genåbning og brugte det senere i debatten om genåbning, fordi de var enige i, at bilforhandlerne godt kunne holde åbent med så meget plads i salgslokalerne.

Langtrukket forløb om bilafgifter

Efter års tilløb fremlagde Transportkommissionen med Anders Eldrup i spidsen deres forslag til et nyt grønt afgiftssystem den 7. september. Forinden havde Auto-

Branchen Danmark fremlagt vores input til et nyt afgiftssystem over for både Kommissionen, Regeringen og Folketingets partier.

AutoBranchen Danmark understregede behovet for at erstatte den værdibaserede registreringsafgift med en teknisk baseret på CO₂-udledning. Kommissionen imødekom delvist vores ønsker med indførelsen af et CO₂-tillæg, der giver forbrugerne et incitament til at vælge den grønnest mulige bil – også blandt de fossile. Godt to uger senere indledte Skatteminister Morten Bødskov forhandlingerne, der også baserede sig på en værdibaseret afgift med CO₂-tillæg.

AutoBranchen Danmark opfordrede i vores tætte dialog med Skatteministeriet og Folketingets partier til et hurtigt forhandlingsforløb, da bilsalget som ventet gik i stå under afgiftsdebatten. Desværre gik der så meget politik i sagen, at det blev en smal rød aftale, der først blev indgået den 4. december.

Håbløs overgangsperiode til nye bilafgifter

AutoBranchen Danmark var indledningsvist positive overfor de nye bilafgifter. Der kom endelig et langsigtet fokus i bilafgifterne frem mod 2030 på trods et "pitstop"/evaluering i 2025. Selvom der er en anstændig balance mellem grøn omstilling og branchens mulighed for at omstille sig, så har overgangsperioden trukket ned.

Desværre falmede billedet med tiden. Efter få dage stod det klart, at der var en række problemer med overgangen til de nye bilafgifter. Der blev lavet en overgangsperiode på godt et halvt år, hvor de grønne bilers afgifter blev tredoblet. Hvor bilforhandlere og leasingselskaber forventes at skulle lægge penge ud for staten. AutoBranchen Danmark har kritiseret denne del i de kraftigst mulige vendinger over for regeringen og Folketinget. I januar gav regeringen og dens støttepartier efter for presset fra en samlet branche og indførte en udskydelse af registreringsafgiften for marts måned, selvom vi ikke mente, at en måneds udskydelse var tilstrækkelig.

Vanvidskørsel kan ramme branchen

I primo 2020 foreslog regeringen en pakke, der skulle sætte en stopper for vanvidskørsel. Som en del af pakken ville regeringen konfiskere og bortauktionere alle biler benyttet til vanvidskørsel – også leasing-, værksteds- og demobiler. AutoBranchen Danmark har kritise-

ret forslaget over for regeringen og Folketinget i samspil med en række andre organisationer, da branchen ikke har mulighed for at kontrollere, hvordan leasingtager eller låner kører i bilen. Beklageligvis støttede et bredt flertal regeringens forslag.

Siden 31. marts 2021 har politiet kunne konfiskere biler benyttet til vanvidskørsel. Alene på den første måned blev, der beslaglagt godt 50 biler for vanvidskørsel. Vi har desværre også oplevet at enkelte medlemmer har fået beslaglagt en af deres biler. Vi har bedt Transportminister Benny Engelbrecht om en vejledning, så branchen ved, hvordan den kan sikre sig mod vanvidskørsel. I skrivende stund, afventer vi stadig svar på vores forslag, der også er blevet taget op af Folketinget.

AutoBranchen Danmark opfordrede i vores tætte dialog med Skatteministeriet og Folketingets partier til et hurtigt forhandlingsforløb, da bilsalget som ventet gik i stå under afgiftsdebatten

Kreditværdighedsvurdering truer billån

En anden sag der har fyldt i begyndelsen af 2021, er Finanstilsynets udkast til en ny vejledning til kreditvurdering ved optagelse af forbrugslån – herunder billån. Finanstilsynet ønsker i vejledningen at stille krav om, at forbrugere skal have meget store rådighedsbeløb efter optagelse af et billån. Ifølge beregninger foretaget for Finans & Leasing som AutoBranchen Danmark samarbejder med om sagen, kan op mod en tredjedel af befolkningen blive udelukket fra at optage forbrugslån. AutoBranchen Danmark har sammen med Finans & Leasing og en række andre organisationer holdt møde med Finanstilsynet og Forbrugerombudsmanden om problematikken, der foreløbigt afviser kritikken.

På europæisk plan fylder den kommende revidering af gruppefritagelsen. AutoBranchen Danmark arbejder tæt sammen med vores europæiske paraplyorganisation Cecra om at sikre bilforhandlerne bedre vilkår i den nye gruppefritagelse. Første udspil fra EU-Kommissionen forventes senest i sommeren 2021.



2020

FORÅR SOMMER EFTERÅR

- Afklaring om adgang til Corona-hjælpepakker.
- Lobbyindsats for at branchen kunne få kompensation for udgifter til demo- og udlejningsbiler.
- Politisk pres for at nyvognsforhandlere kunne benytte en anden referenceperiode ved ansøgning om kompensation.
- Fortsat pres for at branchen kunne bruge en anden referenceperiode.
- Lobbyindsats imod forslag om konfiskation ved vanvidskørsel.
- Politisk forberedelse af forhandlingerne om bilafgifter.
- Transportkommissionen fremlægger sin rapport.
- Møder og efterfølgende dialoger med Skatteministeriet og Christiansborg om de nye bilafgifter.
- Finanslov: Kamp for højere skrotpræmie.

Regeringens lukkede åbningsstrategi

om genåbningen af Danmark gør det svært for autobranchen at handle. For
ningen udsåede betalingen af registreringsafgiften med tre måneder, skriver



Om genåbning: Vi skal t... luft



Tweet

Kristian Thulesen Dahl
@Kristianthdahl

VI SKAL HAVE REGNET PÅ "LOMMER
GENÅBNINGER!

I dag besøgte jeg autoforhandler B...
Herning sammen med formanden f...
Danmark, Gitte Seeberg.

Måske regeringen skulle begynde
sig selv?

#dkpol #autobranchen #covid19

Tweet

Gitte Seeberg
@Gitte_Seeberg

Jeg har i dag talt med @DRNyheder om
forventningerne til Transportkommissionen, der skal
foreslå en model til grøn omstilling af bilparken.
Rapporten præsenteres på mandag. #dkpol
@Autobranchen



Tweet

Gitte Seeberg
@Gitte_Seeberg

Udkast til vejledning fra @Finanstilsynet vil reelt
forhindre lavtlønnede, studerende og pensionister i at
optage lån fx til bilkøb. Kravet om et rådighedsbeløb på
6.700 kr. per enlig er alt for vidtgående.
@simonkollerup @borsendk

2021

VINTER FORÅR

- Politisk aftale om nye bilafgifter og implementering af den.
- Nedlukning af salgslokaler: Lobbyindsats for genåbning bl.a. Kristian Thulesen Dahl og Søren Pape Poulsen på besøg med adm. direktør Gitte Seeberg hos Bjarne Nielsen og Lindholm Biler.
- Pres for at give bilforhandlere adgang til lønkomensation
- Ny lov om vanvidskørsel vedtages trods store protester fra AutoBranchen Danmark.
- Møde med Finanstilsynet og Forbrugerombudsmanden vejledning om kreditværdighedsvurdering.
- Ny købelov behandles i Folketinget.

Østrigsk dom gav genklang i den danske bilverden

En østrigsk bilforhandler vandt en opsigtvækkende retssag over sin importør. Derudover fyldte corona og de nye bilafgifter kalenderen i den juridiske afdeling.

I maj 2020 løftede den europæiske autobranche øjenbrynene. Den østrigske Peugeot-forhandler Josef Büchl havde fået nok af sin Peugeot-importør, der efter hans mening forbrød sig mod både østrigske og europæiske konkurrenceregler. Derfor havde han i 2016 lagt sag an mod Peugeot-importøren. Det er denne sag, der blev afgjort ved en karteldomstol i maj 2020 til Josef Büchls fordel.

Peugeot i Østrig valgte at anke dommen. Ankesagen blev afgjort ved den øverste østrigske karteldomstol i marts 2021, hvor dommen blev stadfæstet med mindre ændringer. Dermed er følgende dele af Büchls forhandlerkontrakt kendt ulovlig:

- At binde forhandlerens bonusbetalinger til kundetilfredshedsundersøgelser.
- At reducere forhandlerens indtjening, hvis de ikke når salgsmål, der bevidst er oppustet af PSA.
- At konkurrere med forhandler-netværket direkte gennem egne datterselskaber med differentierede priser.
- At lade forhandlere betale for mystery-shopping.
- Et omfattende kontrolsystem til garantiarbejde.

Karteldomstolen i første instans (der afsagde dommen i 2020) skal nu undersøge nærmere, om Peugeot begrænser forhandlernes mulighed for at prisfestsætte egne varer, fordi de skal medvirke i markedsføringskampagner.

Efter ankesagen tvinges Peugeot i Østrig nu til at ændre de ulovlige forhold i alle forhandlerkontrakter inden for tre måneder.

Stor interesse for østrigsk dom

AutoBranchen Danmarks jurister har oplevet stor interesse om sagen fra medlemmerne, der ofte har spurgt til, hvilken indflydelse den kan få i Danmark. Den østrigske dom er interessant for autoriserede bilforhandlere, der har oplevet nogle af de samme udfordringer med bilimportørerne. Tilsvarende hviler dommen delvist på EU-lovgivning, der også potentielt kan få indflydelse i Danmark.

Vores jurister har fortalt medlemmerne, at dommen i sig selv ikke ændrer de nuværende kontraktforhold for danske bilforhandlere. Det vil kræve en dansk retssag, hvilket AutoBranchen Danmark undersøger mulighederne for i kølvandet på ankesagen. Derudover arbejder vi sammen med vore europæiske paraplyorganisation CE-CRA og vores søsterorganisationer om at udnytte dommen mest muligt.

Rådgivning om nye bilafgifter

Fra december 2020 har vores jurister brugt store ressourcer på at rådgive medlemmerne om de nye bilafgifter. Der har hersket meget stor usikkerhed om, hvordan store dele af det nye afgiftssystem skulle fortolkes og implementeres. Derfor har AutoBranchen Danmarks jurister ad flere omgange afholdt webinarer om emnet. På et af webinarerne deltog Motorstyrelsen også.

Medlemmernes spørgsmål har været mangeartet, men de drejede sig især i starten om, hvordan medlemmerne kunne benytte overgangsordningen til de nye bilafgifter. Overgangsordningen kunne benyttes, hvis der var indgået en bindende købsaftale inden den 18. december 2020, men hvor bilen først kunne leveres mellem 18. december og 1. juli. Eftersom overgangsordningen trådte i kraft med meget kort varsel, herskede der forvirring om hvilke krav, der skulle opfyldes for at benytte ordningen.



Eylem Üntüvar, Juridisk chef



Naser Al-Zakta, Jurist



Ida N. Daarbak Jensen, Jurist



Hadeel Barakji, Juridisk rådgiver

Tilsvarende modtog AutoBranchen Danmarks jurister talrige spørgsmål, om leasingaftaler også kunne benyttes under overgangsperioden. Oprindeligt var leasingaftaler ikke nævnt i den politiske aftale. Efter pres fra AutoBranchen Danmark blev det dog klart, at leasingaftaler også kunne benytte overgangsordningen.

Opgørelsen af køretøjers brændstofforbrug samt omregning til CO₂-udledning har også givet anledning til mange spørgsmål. Det skyldes ikke mindst de nye WLTP-regler der trådte i kraft 1. januar 2021 samt det faktum, at forhandlere af brugte biler ikke altid kender den brændstoffnorm, bilens udledning er opgjort efter.

Corona restriktioner og hjælpepakker

Sidste forår fyldte Corona nærmest alt i juridisk afdeling. Det mønster har gentaget sig periodevis siden da. Det gælder særligt i december til februar, hvor branchens salgslokaler blev tvangslukket i lidt over to måneder. I denne periode modtog juridisk afdeling rigtig mange spørgsmål om, hvordan branchen måtte foretage fjernsalg og ikke mindst mulighederne for at søge hjælpepakker.

Spørgsmålene til restriktioner og fjernsalg havde mange vinkler og facetter, men de centrerede sig oftest om muligheden for prøvekørsel, fremvisning og kundens forlængede fortrydelsesfrist ved fjernsalg. Hvorimod spørgsmålene til hjælpepakkerne oftest handlede om de specifikke krav til hver enkelt hjælpepakke og muligheden for at søge flere hjælpepakker på en gang.

Eksportgodtgørelse, toldsynsregler og Opel Onstar

I sommeren 2020 blev gebyret for at anmode om eksportgodtgørelse hævet fra 1.950 kr. til 2.350 kr. per køretøj. Sagen vakte opsigt, fordi Skatteministeriet ved indførslen af gebyret oprindeligt havde givet udtryk for, at gebyret på sigt ville falde.

Per 1. januar blev reglerne om toldsyn ved im- og eksport af brugte biler ensrettet. Derfor måtte et toldsyn højst være fire uger gammel fra datoen, hvor der anmodes om værdifastsættelse eller køretøjet tilføjes på selvanmeldernes månedsangivelse. AutoBranchen Danmark har i høringsprocessen kritiseret fristen på fire uger, der kan give store problemer for branchen, da nogle biler vil skulle toldsynes flere gange.

I marts 2021 traf Ankenævn for biler afgørelse i en længe ventet sag, hvor en forbruger mente at udfasningen af Opels Onstar-tjeneste var en køberetlig mangel, og rejste derfor et krav mod bilforhandleren ved ankenævnet. Ankenævnet kom dog frem til, at da forbrugeren havde kunne benytte Opel Onstar i tre år, var der ikke tale om en køberetlig mangel og sagen blev afvist.

I jura har vi bl.a. rådgivet om

Køberet

Afgifter

Corona

Markedsføring

Ankenævnet

SKAT

Erststatsningsret

Leasing

Konkurrenceret

Forsikringsret

Året der gik i ABAF

Et år præget af Covid-19

Da overenskomstforhandlingerne i 2020 netop var færdigafsluttede, ramte coronakrisen Danmark, og nedlukning af landet blev en realitet. Dette har haft store konsekvenser for hele autobranschen, og satte sit tydelige præg på det forgangne år i ABAF.

Det seneste år har i den grad været præget af, at medlemmerne har haft behov for at tilpasse deres virksomhed i en krisetid. ABAF har derfor brugt langt størstedelen af året på at stå til rådighed for det enkelte medlem og yde individuel rådgivning om alt fra lønkompensationsordninger, hjemsendelser, samt de mange ansættelsesretlige overvejelser medlemmerne har skulle forholde sig til, når en uventet krise rammer. Henvendelserne har i særlig grad drejet sig om detaljerne i regeringens hjælpepakker og rådgivning i forhold til at søge disse.

ABAFs integration i Dansk Erhverv

Som bekendt blev ABAF ved årsskiftet 2020 en del af arbejdsgiverorganisationen Dansk Erhverv, som har til huse i historiske rammer i den gamle børsbygning på

Slotsholmen. En fusion der har vist sig at styrke ABAF og give medlemmerne adgang til at kunne trække på langt flere ressourcer end hidtil.

Foruden den personalejuridiske rådgivning har ABAFs medlemmer mulighed for at få rådgivning og ekspertise inden for både arbejdsmiljø, uddannelse, lønstatistik, HR og meget andet. Derudover har medlemmerne adgang til et stort branchenetværk, nyhedsbreve om personalejuridiske emner og tilbud om deltagelse i kurser og webinarer.

Fusionen har dermed givet et markant kompetenceløft for ABAFs medlemmer, og som arbejdsgiverorganisation har ABAF fået en langt stærkere position, hvor væsentligt flere opgaver kan blive løftet.

Ny sekretariatschef hos ABAF

Efter fem år i spidsen for ABAF valgte Marietta Bak Seemholt ved udgangen af 2020 at søge nye udfordringer og tiltræde en stilling som HR-administrations- og personalechef i Magasin.



Hotline telefon 3374 6400 | Telefontider: 8:30-16:30

Den nye sekretariatschef for ABAF er Maria Barfoed, der lige som Marietta er advokat og har stor erfaring på det arbejds- og ansættelsesretlige område. Maria tiltrådte stillingen som sekretariatschef den 1. januar 2021, og har siden haft stort fokus på at bevare den nærhed, som ABAF altid har stået for ved at give medlemmerne en personlig og professionel rådgivning i forbindelse med personalejuridiske sager.

Foruden Mariettas afgang har ABAFs juridiske konsulent, Marc Risvang, for nylig valgt at opsig sin stilling og fortsætte sit virke som jurist hos Drivkraft Danmark. ABAFs medlemmer vil derfor fremover skulle vænne sig til at drøfte deres sager med ABAFs nye juridiske konsulent, William Vegenefeldt, som i samarbejde med Maria Barfoed vil varetage medlemmernes mange henvendelser.

Der skal lyde en stor tak til både Marietta og Marc for deres store indsats og arbejde for ABAF.

På uddannelsesområdet bliver ABAFs interesser fortsat varetaget af Casper Burlin. Casper har blandt andet ansvaret for betjening af ABAFs kompetencefond med Dansk Metal og Dansk Bilbrancheråd (DBR). Som led i ABAFs fusion med Dansk Erhverv bliver opkrævninger til kompetence- og samarbejdsfondene på metalområdet varetaget af Dansk Erhverv. Opkrævninger til fonde på malerområdet sker som hidtil af Pension Danmark.

Øget fokus på arbejdsmiljø

Som led i at tilbyde en bredere og mere branchespecifik rådgivning til ABAFs medlemmer, har den nye ledelse taget initiativ til at få tilknyttet en fast arbejdsmiljøkonsulent til ABAF.

Arbejdsmiljø er et emne, som har stor betydning for størstedelen af ABAFs medlemmer, da der gælder adskillige regler og krav om blandt andet kemi, farlige stoffer og indretning af arbejdspladsen. Det kan være udfordrende for medlemmerne at have styr på og overblik over de mange regler og reguleringer. Det er derfor nødvendigt

ABAFs bestyrelse består af:

- Ejgild Nørgaard Christensen, STS-biler A/S (formand)
- Tom Andersen, Hadsund Autolakering (næstformand)
- Hans-Jørgen Jørgensen, Als Motor A/S
- Gitte Seeberg, AutoBranchen Danmark

med kompetent rådgivning om arbejdsmiljø, hvilket også er særligt efterspurgt hos medlemmerne.

Dette betyder, at medlemmerne af ABAF fremover kan kontakte og få rådgivning af arbejdsmiljøkonsulent, Anders Grønberg. Anders er ansat i Dansk Erhvervs arbejdsmiljøafdeling og har stor ekspertise og erfaring indenfor netop autobranche.

Medlemmerne kan gennem deres medlemskab hos ABAF få rådgivning om relevante emner inden for arbejdsmiljø, såsom rådgivning i forbindelse med tilsynsbesøg fra Arbejdstilsynet, bistand i forbindelse med oprettelse af en lovpligtig arbejdsmiljøorganisation, vurdering af eventuelle påbud fra Arbejdstilsynet, gennemførelse af arbejdspladsvurderinger eller sparring i tilfælde af arbejdsskadesager på virksomheden.

Flere medlemmer

I det forgangne år er der også kommet flere nye medlemmer til ABAF. I ABAF arbejder vi hele tiden på at fastholde eksisterende medlemmer og tiltrække nye virksomheder. Dette gælder både for så vidt angår autolakerere, bilforhandlere og værksteder. Det arbejde fortsætter i 2021, hvor vi skal blive ved med at styrke ABAF's position og værne om, at autobranche har sin egen arbejdsgiverforening med specialviden om branchens særlige forhold.

Mere fokus på **autolakerere og skadecentre** med nyt magasin, hjemmeside og nyhedsbreve med aktuelle sager



Nicky Bobak, Eftermarkedschef

Autolakering og karrosseriteknik er en del af AutoBranchen Danmarks DNA. Det er synligt i vores support til forsikringskader i Autotaks, hjælp til komplicerede processer med lakering og opretning, jævnlige konsulentbesøg i hele landet - og ikke mindst i vores politiske arbejde.

Med indgangen til 2021 har AutoBranchen Danmark skruet yderligere op indsatsen over for netop autolak- og skadecentremedlemmerne.

Konkret betyder det et ugentligt nyhedsbrev, hvor vores konsulenter og kommunikationsafdeling sætter fokus på højaktuelle emner om både Autotaks, lakeringsopgaver, arbejdsgiverret og en lang række andre emner. Nicky Bobak, eftermarkedschef hos AutoBranchen Danmark, sætter flere ord på.

“Autolakering og karrosseriteknik er og har altid været en yderst vigtig del af vores brancheorganisation. Vi besøger hver eneste uge masser af værksteder og får gode input med hjem, som vi omsætter til artikler”, fortæller Nicky Bobak og fortsætter:

“Det kan også være problemstillinger, som vi tager med til Forsikring & Pension (F&P), der om man vil det eller ej, har stor betydning for økonomien hos rigtig mange autolakerere og skadecentre på grund af forsikringskader”.

Magasin og hjemmeside

Indsatsen understøttes af en ny hjemmeside kaldet eftermarked.dk og Magasinet Lak & Karrosseri – en del af AutoBranchen Danmark, der udkom første gang i starten af april 2021.

“Vi kommunikerer med medlemsgruppen på praktisk talt alle platforme, hvilket foruden hjemmesiden og magasinet selvfølgelig også omfatter sociale medier. På den måde kan medlemmerne forhåbentlig få dækket deres behov for nyheder og få svar på aktuelle spørgsmål i sager, som enten vores jurister eller konsulenter hjælper med”, siger Nicky Bobak.

Samarbejde er nøglen - ikke råb

AutoBranchen Danmark arbejder blandt andre sammen med F&P om de vilkår med forsikringskader, som har enormt stor betydning for rigtig mange virksomheder. Vilkår, som langt fra altid er rimelige.

“Vi er samtidig en politisk organisation, som ved, hvordan effektivt lobbyarbejde fungerer, og hvordan man

Læs mere på
www.eftermarked.dk



bedst kommer igennem med sine sager. Derfor bestræber vi os på, at samarbejde er vejen frem i stedet for blot at råbe højest og håbe på det bedste. Vi er på medlemmernes vegne forpligtet til at have et godt forhold til både F&P, myndighederne og andre aktører, som påvirker hverdagen for virksomhederne”, siger Nicky Bobak.

Flere redskaber til forbedret bundlinje

AutoBranchen Danmark arbejder samtidig løbende på at give autolakererne og skadecentrene nye værktøjer og indspark, som løfter bundlinjen og styrker forretningen. Blandt andet har vi sat fokus på vigtige samarbejdsaftaler, som kan være et godt redskab til at fastlægge mere klare retningslinjer for priser, processer og øvrige tillæg.

“Vi ved fra de virksomheder, som bruger samarbejdsaftalerne, at det kan løfte økonomien hos både autolakererne og skadecentrene. Samtidig giver det afsæt til et langt bedre og løbende forhandlinger med taksatorer og forsikringselskaber om vilkår”, forklarer Nicky Bobak.

Vigtig adgang fra autolakererne

Efter længere tids kamp lykkedes det endelig AutoBranchen Danmark og få hul igennem hos F&P om en større adgang til systemet Autotaks. En ny opdatering til Autotaks betyder derfor, at autolakererne får en slags rådgiveradgang og i større grad kan læse skadesrapporter igennem og kommentere på fejl og mangler – inden de sendes til godkendelse hos taksator. Kampen har været vigtig for AutoBranchen Danmark, og derfor er det rigtig godt for arbejdsvilkårene for autolakererne, der i flere år blevet forsømt og så at sige blevet udelukket lidt fra skadesopgørelsen. Nu kan autolakererne få bedre indsigt, og det er selvfølgelig også et område, vi vil yde support til med videoer, på telefonerne og ved besøg.

Besøg af Arbejdstilsynet

Besøg fra Arbejdstilsynet er en fast del af det at arbejde med autolakering og skader, og derfor vil AutoBranchen Danmarks øgede fokus på området betyde, at vi i god tid vil forsøge at melde ud, når Arbejdstilsynet lægger vejen

forbi vores branche. Det seneste år har tilsynet især haft blik på kemiske APV'er, som AutoBranchen Danmark sammen med samarbejdspartneren ABAS Miljøservice har rådgivet medlemmerne til.

De vigtige uddannelser

Sammen med landets erhvervsskoler har AutoBranchen Danmark gennemført en detaljeret trivselsundersøgelse for at se, hvordan både kvinder og mænd har det på uddannelserne. Heldigvis er det overordnede uddrag positivt, og dertil søger stadig flere kvinder ind på uddannelsen som autolakerer, hvilket er både nødvendigt og godt for fremtidens arbejdsmarked.

Dog viser trivselsundersøgelsen, at der stadig skal gøres mere for at stoppe seksuel chikane på auto-uddannelserne, som især kvinderne udsættes for. Derfor arbejder vi også tæt sammen med erhvervsskolerne og Dansk Metal for at forbedre de unges forløb på uddannelserne – uanset køn.

“Det er uhyre vigtigt, at vores branche er attraktiv for begge køn og alle baggrunde. Der vil blive mangel på især karrosseriteknikere, og det er et af vores fokusområder inden for uddannelse den kommende tid”, siger Nicky Bobak.

Forsikring og Pension lyttede til stor bekymring blandt mange medlemmer om pressede forsikringsvilkår

AutoBranchen Danmark kunne kort efter sommerferien 2020 fortælle om hele 80 procent af de danske værksteder lod sig pressede af forsikringsvilkår udstukket af medlemmerne af F&P. Det er især krav om gratis lånebiler, investeringer i dyrt udstyr og manglende forhandlinger om generelle vilkår i brugen af Autotaks, som ifølge en medlemsundersøgelse presser værkstederne.

Autotaks har stor betydning for mange skadesværksteder og autolakerere, fordi afregningerne er med til at sikre en stor del af omsætningen i mange virksomheder

I forlængelse af medlemsundersøgelsen trådte Martin Baad, indehaver af Fair Biler i Næstved, frem og fortalte, at mindre værksteder som hans føler, at det er en ulige kamp, han kæmper med forsikringsselskaberne om vilkårene.

Både den konkrete sag og værkstedernes generelle vilkår var et vigtigt emne på mødet med underdirektør Maria Clausen fra F&P, da hun besøgte AutoBranchen Danmarks kontor tilbage i oktober 2020.

Nicky Bobak, eftermarkedschef hos AutoBranchen Danmark var, sammen med adm. direktør Gitte Seeberg, med på mødet, og opsummerer det:



Martin Baad, indehaver af Fair Biler i Næstved

“Jeg føler, at der blev lyttet til det vigtige opråb, som er kommet fra branchen om de her vilkår, som er intensive- ret de senere år, og som gør det svært for både små og større værksteder at drive en rentabel forretning. Det kan skyldes blandt andet uenigheder om tidsforbrug, materi- alevalg og tillægsydelse, som lander på værkstedernes regning”, forklarer Nicky Bobak.

Rolle som Autotaks-udbyder også vendt

Også Autotaks, systemer der bruges til at opgøre forsik- ringsskader på biler i Danmark, var på dagsordenen for mødet. AutoBranchen Danmark er en af de førende ud- bydere af support til Autotaks, hvor vores forsikringskon- sulent Jørgen Petersen dagligt hjælper brugere til at lave mere korrekte skadesrapporter, hvor brugerne husker at få alle tillæg med.

“Autotaks har stor betydning for mange skadesværkste- der og autolakerere, fordi afregningerne er med til at sik- re en stor del af omsætningen i mange virksomheder. Derfor er vi som organisation meget optaget af, at de vilkår forbundet med Autotaks er så fair og opdaterede som muligt”, siger Nicky Bobak.

Udvalgte besvarelser fra undersøgelse om forsikringsvilkår i Danmark:

- **80%** mener, at forsikringsselskaberne er lukkede for at regulere arbejdstider og vilkår i Autotaks
- **88%** svarer nej til spørgsmål, hvorvidt for- sikringsselskaberne hjælper dem ved store investeringer
- **87%** oplever ofte, at forsikringsselskaberne forlanger opgaver udført uden betaling
- **77%** mener, at der er mismatch i tidsangivel- serne i Autotaks
- **67%** mener, at forsikringsselskaberne dikterer mere end de forhandler vilkår
- **46%** mener, at der er opgaver i taksatorrapor- ten, de ikke får betaling for



Adm. direktør Gitte Seeberg, underdirektør Maria Clausen og Eftermarkedschef Nicky Bobak

Medlemsvækst og nye medlemstiltag i en coronatid

To ting har karakteriseret 2020 mere end noget andet. Coronakrisen og den politiske aftale om de nye bilafgifter. Det har gjort året svært at være forretningsdrivende i og har givet en hel del travlhed i medlemsservice- og kommunikationsafdelingen. Der er blevet sendt ekstraordinært mange nyheder ud i nyhedsbreve og på de sociale medier. På vores hjemmeside har vi løbende udviklet guides og temasider for at gøre jeres søgning efter svar hurtigere. Forhåbentligt har I også lagt mærke til, at hjemmesiden har fået et gevaldigt løft, så det er blevet nemmere at finde svar på de ting, der fylder mest.

Da coronakrisen ramte var vi så småt i gang med at udvikle webinarer. Det fik vi hurtigt givet topprioritet, så vi efter sommerferien var klar til at gå i luften. Vi har afholdt 11 webinarer om alt fra de nye bilafgifter til værdifastsættelse af køretøjer og corona-hjælpepakker. Det mest populære webinar om bilafgifterne havde over 250 deltagere. Et andet populært webinar handlede om kreditaftaleloven, som vi holdt sammen med vores tætte samarbejdspartner, Santander Consumer Bank.

Da coronakrisen ramte var vi så småt i gang med at udvikle webinarer. Det fik vi hurtigt givet topprioritet, så vi efter sommerferien var klar til at gå i luften

Webinarerne fortsætter vi med og udvikler på. Mange medlemmer har givet os positiv feedback og har været glade for at spare transporttiden. Vi vil stadig holde fysiske kurser, når det kan lade sig gøre igen. Det giver noget andet og mere at kunne mødes fysisk og tale med kollegaerne i branchen.

Midt i de mange udfordringer har vi kunnet glæde os over en stor medlemsfremgang. Over 100 nye medlemmer er kommet til. De peger på vores øget synlighed, politiske resultater og relevansen af de artikler, der bliver skrevet, som vigtige årsager til at blive medlem. Det er vi glade for og vil gøre alt for at leve op til tilliden. Fordi vi ved, vores artikler har stor værdi, ligger de bag medlems-login i modsætning til tidligere. Oplever I problemer med at logge ind, skal I altid bare henvende jer til medlemsservice.

Som alle andre organisationer har vi måttet udskyde årsdagen. Men vi har et program klar til, når vi vurderer, vi kan mødes mange mennesker igen. I kan se frem til at møde både Transportministeren og billedesigner Henrik Fisker samt deltage i en række faglige oplæg afhængig af jeres interesseområde. Vi har arrangeret årsdagen, så formiddagen vil være fælles for alle medlemsgrupper, mens eftermiddagen vil foregå i faglige spor. Vi har taget de gode erfaringer med fra branchedagene på Gram Slot, som vi holdt i samarbejde med Motormagasinet i maj 2019.

Vi udvikler løbende på vores medlemsydelser i hele organisationen. Det gælder også vores juridiske ydelser og vores fordelsaftaler. Sidstnævnte kommer der løbende flere af. Vi vil stå endnu skarpere for at give jer relevante medlemstilbud, som passer til jeres forretning.

Vi har startet et nyt nyhedsbrev målrettet autolakerer og eftermarked. Det udkommer hver torsdag. Det betyder, at vi har tre nyhedsbreve: Et om mandagen til bilforhandlere. Et om torsdagen til eftermarkedet. Og et om onsdagen med kurser og arrangementer, som udkommer efter behov. Man kan abonnere på alle tre via hjemmesiden.

I vil fremover opleve, at vores kommunikation får endnu et løft med flere infografikker, som skal gøre de mere



Charlotte Brix Andersen, Leder af Medlemsservice, forretningsudvikling og kommunikation

komplerede regler og problemstillinger nemmere at tilgå, og vi vil gradvist gøre brug af gamification elementer i vores kommunikation. Det er spilelementer, for eksempel i form af test og quizzer, som hurtigt kan give en svar på, om man har helt styr på GDPR-reglerne eller på det indhold, der lige har været på det kursus, man netop har deltaget på.

Vores nye medlemsservicekonsulent er netop startet og vil sørge for, at vi fortsætter den gode udvikling med flere og relevante medlemsydelse. Vi er utålmodige efter at komme i gang. Vi har mange arrangementer, som venter. Vi glæder os til at se alle jer medlemmer igen og til at komme ud på endnu flere medlemsbesøg end dem, 2020 har åbnet vinduet for i perioder.

Webinarer giver flere muligheder i samarbejdet

Webinarer kom for alvor på programmet i 2020 som en konsekvens af coronakrisen, hvor danskerne ikke kunne mødes.

Jævnlig medlemsmøder har været en fast del af kalenderen i AutoBranchen Danmark i en årrække. Før nedlukningen af Danmark fra marts 2020, var samarbejdspartnerne flere gange med ved medlemsmøder, hvor de kunne fortælle medlemmerne om emner, der var relevante for autobranche.

Nedlukningen blev startskuddet til, at mange møder rykkede online. Det smarte ved webinarerne er, at de kan laves med kort varsel. Ganske som AutoBranchen Danmark gjorde, da regeringen og dens støttepartier fremlagde lovforslaget til ny registreringsafgift i december og AutoBranchen Danmark holdt webinar to dage senere.

På samme måde er det muligt at reagere hurtigt med samarbejdspartnerne. Det skete med kreditaftaleloven som emne, da en af autobranche store samarbejdspartnere, Santander Consumer Bank gennemgik de vigtige regler og pointer i kreditaftaleloven med næsten 100 medlemmer.

De fleste sælgere har måske prøvet at stå midt i et salg og føle sig sikker på, at finansieringen gik igennem, men så måtte skuffe kunden med, at finansieringen ikke kom på plads. Derfor er disse webinarer relevante.

I et miks med fysiske medlemsmøder vil Santander og andre samarbejdspartnere fortsætte med webinarer, og hos Santander er man parat til flere webinarer for at informere og forberede medlemmerne endnu bedre på brancherelevante problemstillinger. På webinarer med Santander i december blev der også plads til tips og gode råd i salgsprocessen.

Fremgang med flere unge til autouddannelserne

Flere unge vil ind i autobranchen. Dermed er nogle års nedgang knækket og erstattet af fremgang. Samtidig er samarbejdet med erhvervsskolerne styrket – blandt andet i kraft af AutoBranchen Danmarks årlige trivselsundersøgelse, og et samarbejde om efteruddannelse er sat på skinner i 2020.

Ved seneste opgørelse den 30. september 2020 var 4.767 unge i gang med en håndværksmæssig uddannelse inden for autobranchen. Det er en fremgang på 143 i forhold til året før. Målt i antal personer står personvognsmekanikerne for den største stigning, mens autolakererne har oplevet en fremgang på mere end 5 procent således, at man med 195 elever på uddannelsen nu er på sit højeste niveau siden 2016.

På uddannelsen til autolakerer sker der i disse år et skred i retning mod flere kvinder. I foråret 2021 udgør kvinderne mere end 20 procent af eleverne på uddannelsen og på seneste elevhold, som begyndte i januar 2021, udgjorde andelen af kvinder 38 procent af eleverne. Til sammenligning udgjorde andelen af uddannede kvinder på autolakereruddannelsen indtil for få år siden bare 4 procent.

Med College360 i Silkeborg som den eneste skole for autolakerere, er der dog fortsat en skæv geografisk fordeling af eleverne. Meget har været forsøgt på at ændre situationen. Nogle sjællandske autolakerere har lærlinge på de såkaldte "Ny mesterlære" kontrakter og fremgår således ikke af statistikkerne. Et middel for College360 kan være at hjælpe flere autolakerere på Sjælland i gang med den ordning. Her er eleverne mindre på skole end ved den traditionelle uddannelse. Til gengæld påtager arbejdsgiveren sig et større ansvar for at oplære eleven. Uddannelsen til karrosseritekniker er meget efterstræbt

af virksomhederne, men ukendt af de unge. Kun to skoler i Danmark uddanner karrosseriteknikere, og skolerne melder, at de ville kunne afsætte det dobbelte antal elever til virksomhederne.

Trivselsundersøgelse igen

For andet år i træk har AutoBranchen Danmark undersøgt trivslen blandt eleverne på autouddannelserne. Hvor undersøgelsen sidste år kun drejede sig om kvinderne, har de mandlige elever også deltaget i år. Langt størsteparten af landets erhvervsskoler deltog i undersøgelsen, som høstede knapt 550 besvarelser.

Undersøgelsen viser, at selv om autobranchen har brug for arbejdskraft, melder en tredjedel af kvinderne, at det er vanskeligt at finde en praktikplads. De har søgt mere end 20 virksomheder før det lykkes. Omvendt melder lidt mere end halvdelen af mændene, at de har haft let ved at finde en praktikplads og kun skulle søge 1-5 steder.

Med andre ord betyder det således, at selv om mange virksomheder gør det godt, viser undersøgelsen også, at en del kvinder føler sig forskelsbehandlet på grund af deres køn.

Eleverne svarer, at når de skal vælge uddannelse, så har erhvervspraktik og virksomhedsbesøg stor betydning for deres valg. Det peger på et stort potentiale - virksomhederne kan således i større omfang gøre opmærksom på sig selv og på branchen og på den måde udvide rekrutteringsgrundlaget.

Tilbud om efteruddannelse

I forbindelse med nedlukningen af Danmark gennem store dele af 2020 og noget af 2021, har AutoBranchen Danmark i samarbejde med Dansk Metal og uddannel-



	2020	2019	2018	2017
Autolakerer	195	185	174	187
Karrosseritekniker	243	241	218	229
Personvognsmekaniker	3.825	3.667	3.577	3.653
Lastvognsmekaniker	504	528	493	489

sesorganisationen VUC Erhverv set på efteruddannelse som en måde, hvor virksomhederne kunne uddanne deres medarbejdere med løntilskud fremfor at sende dem hjem.

Dette har resulteret i et samarbejde, som for alvor sættes i søen, når Danmark bliver mere åbent. Her vil erhvervs-

skoler og VUC-centre tilbyde efteruddannelse inden for IT, sprog, ordblindeundervisning samt de mere fag-specifikke værksteds-emner. VUC-centrene over hele landet vil kontakte virksomhederne og orientere dem om mulighederne. Fordi autobranche er i konstant udvikling og udvikler sig særligt i disse år, er efteruddannelse vigtigt.

Autolakerer ad en omvej

Den direkte vej er ikke altid den rigtige. Det er 28-årige Rikke Thier et eksempel på. Tidligt på året fik hun svendebrev og blev uddannet autolakerer på College360 i Silkeborg og med praktikplads hos Exolak i Viborg. Allerede et par måneder senere er hun videre i nyt job med større ansvar hos AH Autolak i Horsens.

Selv om flertallet af elever på erhvervsuddannelserne søger ind efter folkeskolen, er den vej langt fra den rigtige for alle.

Rikke Thier var oprindeligt uddannet optiker, men hun blev træt af arbejdstiderne i butiksverdenen. I hendes omgangskreds er mange interesserede i biler, men hun delte ikke helt passionen og slet ikke den samme viden om biler, så mekanikervejen virkede ikke rigtig for hende. I stedet fik hun øje på uddannelsen til autolakerer og er faldet for det kreative i faget.

“Jeg er vild med at se resultatet, når man får en smadret bil ind og så ser, hvordan man kan få den til at se ud som ny igen. Samtidig ligger der en masse andre spændende ting i faget,” siger Rikke Thier, der i lighed med en række andre kvindelige autolakerere, viser sit

arbejde frem på Instagram og kan vise mange speciallakeringer af både biler og andre ting.

“For mig har min alder og baggrund gjort en forskel som autolakerer. Jeg har noget andet at byde på nu end jeg havde lige efter folkeskolen. Det tror jeg på også er en fordel, når jeg nu er færdiguddannet. Nu har jeg fået et job, hvor jeg står for slutkontrollen af de produkter, vi laver. Jeg sikrer, at vi står med et færdigt resultat, som vi kan stå inde for. Og når der så er sygdom eller andet fravær et sted i organisationen, så trækker jeg i kedeldragten og går i malerkabinen eller sliber, eller hvor der nu er brug for en ekstra hånd,” fortæller Rikke Thier.

Hun mener, at det er det kreative og de spændende ting, som faget byder på, der gør, at kvinder nu udgør mere end 20 procent af eleverne på uddannelsen. Mens andelen af kvinder set over en periode på 25 år kun lå i omegnen af 4 procent, så har billedet ændret sig de seneste år. Ved seneste optag af elever på uddannelsen var 38 procent af eleverne kvinder.

Rikke Thier søgte praktikplads ved tre forskellige autolakerere og fik til-



Rikke Thier

budt job alle steder. Hun oplevede, at selv om kvinder er relativt nye i branchen, så var arbejdsgiverne nysgerrige og villige til at give hende en chance - måske også fordi, at hun var lidt ældre end elever lige fra folkeskolen, og så i øvrigt havde en erfaring fra erhvervslivet allerede.

Og så fornemmer hun, at kvinderne i faget er parate til at kæmpe for at få foden inden for.

“Jeg tror, at kvinderne kommer med en særlig kampgejst. Jeg var også selv virkelig opsat på at vise, hvad jeg kunne,” siger hun.

AH Autolak er en autolakerervirksomhed i vækst med afdelinger i Fredericia, Middelfart, Odense, Vejle og Horsens. I Fredericia er desuden etableret AH Klargøring - en afdeling med bilpleje.

Unge lærlinge med planen klar

22-årige Niclas Vanglund og 21-årige Johan Woetmann får svendebrev som mekanikere inden sommerferien i 2021.

Når de har fået det, er planen nogenlunde klar. Med svendebrevet i hånden ved de, hvad de vil og de skal stadig arbejde med biler.

De to unge mænd er ansat hos Jan Nygaard A/S i Glostrup og skoletiden har de klaret på TECH. De fortæller meget klart, at de har haft en god uddannelse, fordi de har været hos en arbejdsgiver, hvor den gammeldags værkstedsjargon er forsvundet, og hvor de blev betroet en lang række spændende opgaver. De har konstant fået lov til og mulighed for at vokse med opgaverne. Selvfølgelig har de også fejlet de gulve, de skulle feje, det hører med, men opgaverne har været gode og spændende. Og er det stadig.

“Jeg ser ikke mig selv som en, der skal gå med hænderne i motorerne i fremtiden. Jeg vil tage et skridt ad gangen og arbejde mig op. Værkfører, værkstedschef den slags. Det kunne faktisk også være sælger,” siger Niclas Vanglund.

De to venner har taget deres uddannelse som EUX. Det svarer til,

at de ved siden af deres mekanikeruddannelse også har taget en studentereksamen, fordi skolefagene svarer til gymnasiet. Den uddannelse tager lidt længere tid, men kan åbne flere døre senere. Skoleopholdene er længere end på EUD – den almindelige erhvervsuddannelse – og mange virksomheder tilpasser det ved at have to EUX-elever, der kan supplere hinanden. Når den ene er på skole, er den anden i virksomheden.

Niclas og Johan mødtes og blev venner på skolen, selv om deres linjer dengang ikke pegede i samme retning. Johan Woetmann troede, at han skulle være svagstrømstekniker, men venen fik ham overbevist om noget andet.

“Det var et godt valg. Jeg glæder mig hver eneste dag til at komme på arbejde. En skønne dag ser jeg mig selv som selvstændig. Jeg vil gerne bygge noget op. Ikke bare værksted, men også salg. Blive den nye Jan Nygaard,” siger Johan Woetmann og spørger med, at venen Niclas så kan blive værkstedschef hos ham.

De to unge mænd er eksempler på forskellige veje ind i autobranchen. Den ene er vokset op med en far,



Niclas Vanglund og Johan Woetmann

der er mekaniker og med en langvarig interesse for biler. Den anden har været fascineret af forskellige andre former for motorer og fangede først interessen for biler, da han begyndte på teknisk skole.

Som forhandler af BMW og Mini er Jan Nygaard A/S blandt de større bilhuse i Storkøbenhavn med adresser i Lyngby, Glostrup, Kastrup og Ishøj. Virksomheden tager et ansvar for at uddanne fremtidens medarbejdere til autobranchen. Lige nu – i foråret 2021 – beskæftiger Jan Nygaard A/S 17 lærlinge, heraf er 13 personvognsmekanikere mens fire er karrosseriteknikere. Virksomheden har et tæt samarbejde med to af omegnens erhvervsskoler om at uddanne de rigtige personer til branchen, og man hjælper og vejleder de pågældende skolers unge i, hvordan de kan søge praktikpladser, hvis de finder det svært.

Analyse: Var corona dødsstødet til det klassiske og fysiske bilsalg?

Corona-situationen har i lange perioder vendt op og ned på bilsalget i Danmark. Værst gik det i slutningen af december 2020, da salgsløkalerne for privatkunder blev tvangslukket.

Bilsalget måtte i stedet flytte over på digitale platforme som eksempelvis Microsoft Teams, FaceTime, Messenger eller Zoom. Juridisk måtte bilforhandlerne vænne sig til, at de ved et 100 procent digitalt bilsalg også skulle yde 14 dages returret, som det kendes for onlinesalg generelt i Danmark.

Den 1. marts 2021 kunne landets bilforhandlere så igen byde kunderne inden for til fysiske fremvisninger, prøvekørsler og i sidste ende salg – frem for som tidligere, at det skulle foregå på distancen og med prøvekørsler uden for virksomhedens matrikel.

Alligevel efterlader det et, måske farligt, spørgsmål: Var corona dødsstødet til det klassiske og fysiske bilsalg?

Få har brugt digitale tilbud

Umiddelbart var det nærliggende at forvente, at flere kunder ville kaste sig over det at finde, købe og få leveret bilen alene med digitale redskaber, så et besøg hos bilforhandleren blev overflødiggjort. Heldigvis gik det ikke sådan.

Faktisk viste tvangsnedlukningen, at det fysiske møde i høj grad betyder noget, når man vil sælge biler i Danmark. I sidste halvdel af 2020 var der åbent for bilhuse, og her fik forhandlerne hevet en stor del af det tabte fra foråret 2020 hjem med et, under omstændighederne, flot solgt.

Derimod gik det galt mellem december 2020 og marts 2021. Her faldt nybilssalget med omkring 40 procent, selv om forbrugerne netop havde vist i 2020, at de mange optjente penge sagtens kunne bruges på biler, nu når restauranterne var lukkede og rejser blev frarådet.

Men da privatkunderne blev afskåret for bare et minimum af fysisk kontakt med det lokale bilhus, nye biler såvel som brugte, styrkdykkede bilsalget i Danmark. En lang række af vores medlemmer var gode til straks at tilbyde digitale videomøder, fremvisninger, online bookinger og endda online køb af biler. Men flertallet af forbrugerne kastede sig ikke over det, og droppede helt at købe bil.

Elbilssalg kan rykke online

Og så skulle man tro, faren var drevet over, men så let går det næppe. Kigger man på store lanceringer fra Ford, flere kinesiske mærker og på sigt Volvo, kan mere bilsalg rykke over og blive online. Man kan også tage et kig på Mercedes-Benz's tyske hjemmeside, hvor man i dag kan shoppe både nye og brugte biler online, og i gåseøjne blot skal bruge forhandlerne som udleveringssteder.

Ford varsler også, at den nye elektriske SUV Mustang Mach-E alene skal sælges online, og langt flere mærker kan følge efter. Herhjemme kender vi også til eksempelvis Volkswagen Go.

Udmeldingen om onlinesalg fra bilproducenterne kommer typisk i samme sætning som elbil, og noget tyder på, at bilsalget for alvor går digitalt i takt med, at stadig flere elbiler sælges i Europa og i Danmark. Det kan også have noget at gøre med, at man gerne vil have fat i en yngre målgruppe, der er vant til at udvælge, specialdesigner,



Foto fra Sand-Jensen

bestille og betale en lang række produkter online. De vil med stor sandsynlighed også gå efter de bilmærker, som giver dem en så glat og nem onlineoplevelse som muligt. Alligevel er det alt for tidligt at konkludere, at danske forbrugere vender bilforhandlerne ryggen og fluks har

kastet sig over digitale og online løsninger, når de skal købe eller lease bil. I stedet foretrækker de fleste forbrugere stadig at komme ind og prøvekøre bilen og måske lige få en snak med salgsrådgiveren om både udstyr, finansiering og lignende.

Salget af nye biler blev i 2020 banket tilbage på **2012-niveau**

Det startede skidt, men det skulle blive meget værre. Når bilforhandlerne nogle år ude i fremtiden kigger tilbage på 2020 og første del af 2021, vil årene med stor sandsynlighed stå tilbage som skelsættende i virksomhedernes nyere historie.

198.110 nye biler blev det samlet til i 2020, der fra især marts kom til at stå i coronavirussens tegn. Umiddelbart lyder det som et acceptabelt antal biler, men man skal tilbage til 2012 for at finde et lignende niveau.

En af de største forklaringer på det samlede fald i nybilssalget skal findes på de mange produktionsanlæg for biler rundt om i både Europa, USA og Asien, der i mange tilfælde blev lukket ned i en længere periode i det tidlige forår 2020. Gitte Seeberg, adm. direktør hos AutoBranchen Danmark sætter flere ord på:

“Nedlukningerne betød hurtigt, at mange producenter kom flere måneder bagud, og i længere perioder kunne bilimportørerne ikke skaffe de biler hjem, man havde kalkuleret med eller som der var efterspørgsel på”, siger Gitte Seeberg og tilføjer:

“Især nye el- og hybridbiler blev hurtig en mangelvare, især fordi de danske forbrugere på trods af coronakrisen havde en voksende opsparing og en lyst til at handle grønne biler. Leveringsproblemer med nye biler kom så i stedet brugtbilssalget til gode, der oplevede fremgang i 2020”.

Sommer og efterår betød bedring

Både februar, marts, april og maj 2020 var nogle meget svære måneder for nybilssalget, der først for alvor kom sig i juni og frem. Det skete i takt med en genåbning af samfundet, et øget transportbehov og et produktionsapparat tilbage i gear.

“Heldigvis rettede bilsalget sig og kom tilbage til vandoverfladen i sommermånederne. Størstedelen af

danskerne holdt samtidig kørselsferie i enten Danmark eller Europa, hvilket også var med til at hæve bilsalget herhjemme”, forklarer Gitte Seeberg.

Det grønne opsving

De største tabere i 2020's bilsalg var benzin- og især dieselmotorerne. Langsomt, men sikkert, mistede de markedsandele til fordel for elbilerne og hybridbilerne, der endte 2020 med en samlet markedsandel på henholdsvis 7,2 procent og 13,9 procent.

“Efterspørgslen på elbiler og hybridbiler var historisk høj i løbet af hele 2020 på trods af en vedvarende og alt for lang politisk debat om de nye bilafgifter, der satte bilsalget i stå oven i coronakrisen. Og fremgangen for de grønne biler var også gældende på brugtbilsmarkedet, hvor især elbiler blev afsat meget hurtigt”, siger Gitte Seeberg.

Meget svær start i 2021

2021 har i skrivende stund langt fra været et nemmere år for især bilforhandlerne. Bilsalget har i årets første måneder været nede med mellem 30 til 45 procent kontra mere ‘normale’ måneder. Især den langvarige tvangslukning af det fysiske bilsalg til private fra december 2020 og til 1. marts 2021 gjorde ondt på branchen.

“Oven i det kæmper rigtig mange forhandlere med det nye bilafgiftssystem, som betyder, at de frem mod sommeren skal lægge store millionsummer ud for staten, fordi it-systemet, som skal understøtte de nye bilafgifter, endnu ikke er klart. Det rammer især salget af hybrid- og elbiler, fordi de biltyper stod til en afgiftsstigning i 2021”, forklarer Gitte Seeberg og fortsætter:

“Afgiftsstigningen blev dog bremset, men Motorstyrelsens it-system kan så at sige ikke give registreringsafgift tilbage før sommeren 2021. Så bilforhandlerne må derfor lægge for meget betalt registreringsafgift ud for staten, indtil Motorstyrelsens system er oppe at køre”.

Samlet bilsalg	2018*	2019**	2020**
	218.483	225.581	198.110

Bilsalg - top 20			
Plads	2018*	2019*	2020**
1.	Peugeot 208	Nissan Qashqai	Peugeot 208
2.	Nissan Qashqai	Citroën C3	Citroën C3
3.	VW Golf	Peugeot 208	Ford Kuga
4.	VW Polo	VW Polo	Nissan Qashqai
5.	Citroën C3	Toyota Yaris	Toyota Aygo
6.	Toyota Yaris	Renault Clio	Toyota Yaris
7.	VW UP!	Skoda Octavia	Tesla Model 3
8.	Renault Clio	VW Golf	Citroën C1
9.	VW Passat	Toyota Aygo	Renault Clio
10.	VW Touran	Citroën C1	Volkswagen Golf

* Kilde: Bilstatistik.dk - **Kilde: De Danske Bilimportører

Håber på bedring

Med et yderst udfordrende halvandet år in mente er det tid til at se fremad og håbe på bedre tider. Gitte Seeberg tror på, at især anden halvdel af 2021 kan blive en god periode for landets bilforhandlere, værksteder og autolakerere.

“Mere samfundsaktivitet vil også betyde et større kørselsbehov, og det får bilsalg til at stige, og flere biler skal på værksted og hos autolakererne. Det så vi efter genåbningerne i 2020, og det vil vi sandsynligvis komme til at se igen i løbet af 2021”, siger Gitte Seeberg.

Begivenheder i årets løb

Fysiske begivenheder blev der ikke mange af, da AutoBranchen Danmarks årssdag og mange kurser og medlemsmøder måtte aflyses grundet Covid-19. Vi fik afholdt AutoBranchen Danmark Finans Open - dog med et andet setup end de tidligere år. Alle turneringer blev afholdt under danske himmestrøg og ikke i Madrid.



Himmerland Golf Klubs baner

Året vinder blev Thomas Boisen fra KB Autolak

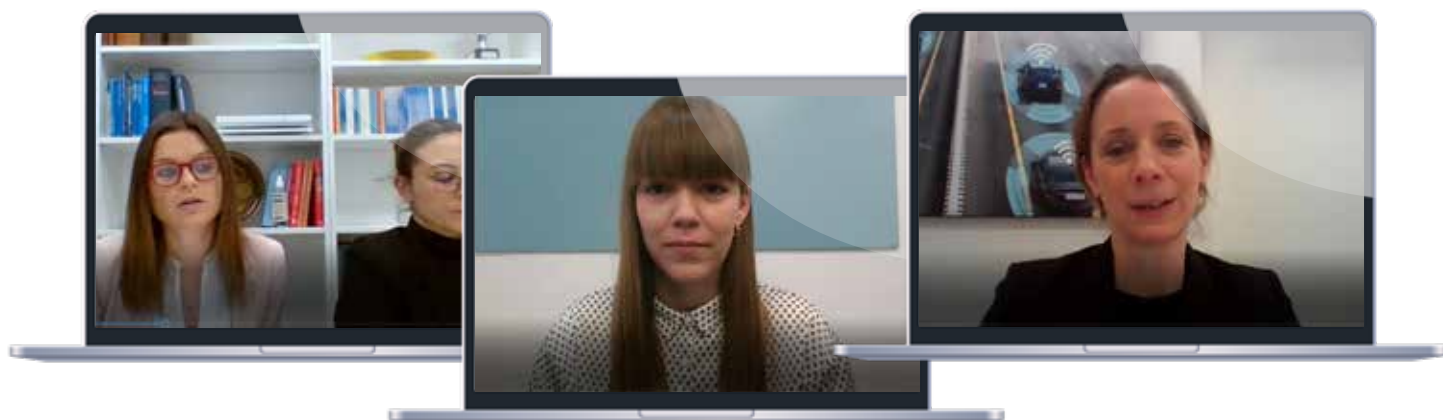


Himmerland Golf Klubs baner





Himmerland Golf Klubs baner



2020 blev året hvor vi i AutoBranchen Danmark fik præsenteret online kurser/ webinarer. Velbinarerne er kommet for at blive, de erstatter ikke de fysiske, men skal være med til at styrke vidensdeling til medlemmerne.

Valgene på generalforsamlingen



Som følge af den særlige situation med coronakrisen blev AutoBranchen Danmarks generalforsamling den 16. juni 2020 for første gang afholdt med mulighed for både fysisk og digitalt fremmøde.

Den mulighed vil der også være i fremtiden, da generalforsamlingen vedtog en tilføjelse til vedtægterne. Tilføjjelsen siger, at bestyrelsen kan beslutte, at deltagelse i generalforsamlingerne kan/skal ske uden fysisk fremmøde, men med deltagelse via telefon eller en mødetjeneste med mulighed for kameraforbindelse til og fra deltagere.

Et andet ændringsforslag handlede om bestemmelsen om, hvem der kan vælges til bestyrelsen. Årsagen skulle ses i lyset af, at kredsen af valgbare medlemmer har vist sig snæver, og det derfor til tider har været svært at finde nye, interesserede medlemmer til bestyrelsen. Det er desuden almindeligt i branchen at mange ejere af virksomhederne ikke nødvendigvis er aktive i driften i virksomheden. Det er derfor en fordel for organisationen at have medlemmer i bestyrelsen, der er en aktiv del af virksomhedens drift. Bestemmelsen blev desuden besluttet udvidet med muligheden for at udpege et eksternt bestyrelsesmedlem, så de kompetencer, ejer- og medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer besidder, bliver suppleret med ekstern viden og ekspertise, så organisationen får et endnu stærkere fundament.

På den baggrund blev det et velkommen tilbage til bestyrelsen for den tidligere formand for FAI og næstformand i AutoBranchen Danmark, Lasse Jæger Jensen, pierre.dk. Nye i bestyrelsen var også Kenneth Elkjær, adm. direktør i Elkjærgruppen i Kastrup, Ballerup og Lyngby samt Lars Hansen, medejer og eftermarkedschef hos Louis Lund A/S med forretninger i Ribe, Vejen og Varde. Alle tre valgt for to år.

De tre nyvalgte afløser Gitte Enggaard, Tom Andersen og Jan Elvekjær i bestyrelsen. De tre sidstnævnte kunne ikke stille op til genvalg, da de alle faldt for seks-års-reglen i vedtægterne.

Jon Slot Hansen og Bjarne Nielsen blev begge genvalgt for to år.

Der var også genvalg til suppleanterne Henrik Mortensen, Centrum Autolakering og Peter Hansen, Andersen & Martini, for et år.

Efter valget konstituerede bestyrelsen sig således, at Hans-Jørgen Jørgensen (Als Motor) og Dennis Odgaard (Byens Billeje) fortsætter som henholdsvis formand og næstformand.

Efter generalforsamlingen den 16. juni 2020, ser AutoBranchen Danmarks bestyrelse således ud:

Hans-Jørgen Jørgensen (Als Motor)
Dennis Odgaard (Byens Billeje)
Jon Slot Hansen (Kraft Biler)
Bjarne Nielsen (Bjarne Nielsen A/S)
Ejgild Nørgaard Christensen (STS Biler)
Lars Bargmann Hansen (Louis Lund A/S)
Asbjørn Jensen (Bjørn Cannings Efft.)

Malene Hasselbalch-Holm (Bilcentret A. Nielsen A/S)
Pierre Martin Iversen (Martin Iversen ApS)
Kenneth Elkjær (Elkjærgruppen)
Lasse Jæger Jensen (pierre.dk)
 og suppleanterne:
Henrik Mortensen (Centrum Autolakering ApS)
Peter Hansen (Andersen & Martini A/S)

AutoBranchen
Danmark

Adresse:

Langebrogade 1
1411 København K.

Telefon:

33 31 45 55

Web:

www.abdk.dk