

DIN FACKTIDNING

MOTOR BRANSCHEN

NR 6-7 • JUNI 2015 • PRIS 85 KR

Ny krönika:
Har du råd
att vara lojal?

Affären
Bilproduktionen
i Europa reser sig

7

TIPS TILL SMÅ
VERKSTÄDER



Vårt reporterteam reste med svenska gränspolis till Litauen

Här är bilskurkarnas lukrativa näste!

JENS WETTERFORS DIN BIL MARCUS JARLEGREN BRA BIL ANDREAS ANDERSSON BIL DAHL OLA SANDBLOM REJMES
HALMSTAD KENT ANDERSSON KENTS BILCENTRUM ARNE LOVAR MORA BIL & TRAKTOR STEFAN JANSSON BERGA BILRIKT



Responsiv hemsida

Utbildning,
drift & support
ingår!

Säkerställ att din hemsida fungerar optimalt i alla enheter

En responsiv hemsida anpassar sig automatiskt efter om en kund besöker din hemsida via dator, telefon eller läsplatta. Innehållet är alltid lättnavigerat, överskådligt och användarvänligt.



Kontakta oss så berättar vi mer!

Besök bytbil.com/produkter eller ring 08-732 28 00.

bytbil
.com



TREVLIG SOMMAR!

Innehåll 6-7.2015



24



46



40



53

FRONT

- 6 Saabarna går som smör
- 7 Bli handledare på nätet
- 8 Momsfusket eskalerar
- 10 Lastbilshärva nystas upp
- 13 Garantistudie går vidare
- 14 Hausse för verkstadsjobb
- 15 Parment ny krönikör
- 16-17 Mingel på MRF-stämman

I HUVUDET PÅ

- 19 En analytiker

MOTORPLOCK

- 21 Hetaste tekniken

NYTANKAT

- 22 Vill-ha-prylar

I FRAMKANT

- 24 Din Bil gasar

JA ELLER NEJ

- 28 Säljer kändisar?

FOKUS

- 30 Tjuvarnas marknad. Vårt reporter-team har varit i Litauen.

GENERALAGENTEN

- 40 Toyotas först ut i ny serie

CHEF I BRANSCHEN

- 45 Fråga tre med mera
- 46 "Glöm inte skrattet"
- 51 Europa reser sig

EXPERTSVAR

- 54-55 Juridik & Verkstad
- 56-57 Verktad & Arbetsrätt

STATISTIK

- 64 Senaste nyregistreringarna

PERSPEKTIV

- 69 Nostalgitrippar

KRÖNIKAN

- 70 "Bilfritt city rena döden"



Avspark fem år framåt

SOM FÖRBUND BEHÖVER MRF sätta en strategiplan med en tidshorisont på fem år för att kunna fokusera vår organisations styrka. Det är en otrolig bredd i de frågor som vi har och får på vårt bord och som ny vd är det lätt att bli fundersam över hur prioriteringarna ska se ut.

JAG HAR INGET ”trollspö” i denna fråga utan ser framför mig en bild där vi har ett par inriktningsområden som fyrljus och sedan krokar att hänga upp våra olika aktiviteter på under var och ett av åren fram till 2020. I det strategiarbetet bör vi också samordna oss med andra aktörer på den svenska marknaden för att kunna kraftsamla runt opinion och branschgemensamma frågor.

SOM ETT FÖRSTA steg att kraftsamla har vi redan tillsammans med Bil Sweden (importörer och tillverkare) och Motorbranschens arbetsgivarförbund (MAF) inom Transportgruppen inlett en kartläggning av gemensamma frågor men också börjat prioritera och fördela olika ansvar.

Ett resultat av det är opinionsarbetet vi kommer att göra tillsammans i Almedalen. Där kommer fokus att ligga kring prioriterade områden som skatter och regelverk men också rekrytering/skola.

Planeringen med att sätta det exakta programmet är i full gång; vi kommer tillsammans med Bil Sweden att medverka i och driva ett tiotal seminarier, ett antal utfrågningar och några runda-bordssamtal. Det är för mig nya områden att verka inom och

jag ser lite förundrat på det spel som finns inom politiken som jag inte känner igen från företagsverksamheten.

VI SKA GÖRA vårt bästa för att påverka och så frön för framtiden för att kunna ge långsiktiga förutsättningar för branschen. Vi måste sätta tryck på politikerna för att ge branschen premisser som gäller längre än mandatperioden.

ANNAT SOM VI som bransch kan samlas runt är bland annat frågor runt kvalitet och här har vi haft försäkringsbolagen med för att sätta standarder för framtiden.

Vi har samlats runt en frivillig minimistandard, så kallade ”Riktlinjer för skadeverkstad”, en standard som alla verkstäder kan sluta upp runt. En viktig del i försäkringssamarbetet återspeglas också i det här numret av tidningen runt skadade och inlösta fordon. I Sverige har vi rutiner för hantering och reparationer av fordon som bygger på tillverkarnas anvisningar.

SE TILL ATT ha en skön sommar!

Och ni som är på Gotland och firar semester är välkomna och träffa oss i Almedalen mellan 28 juni och 4 juli.

Tommy Letzén

”Vi måste stätta tryck på politikerna, vi ska göra vårt bästa för att påverka”



Tommy Letzén är vd för Motorbranschens riksförbund.

MOTORBRANSCHEN

Postadress Motorbranschen, Box 5611, 114 86 Stockholm Tel 08-701 63 12 E-post redaktionen@motorbranschen.se

MOTORBRANSCHENS
RIKSFÖRBUND



REDAKTIONEN



Ing-Cathrin Nilsson
chefredaktör och ansvarig
utgivare
0733-44 80 26
ing-cathrin@motorbranschen.se



Anna Frödell
art director
anna@motorbranschen.se

MEDARBETARE I DETTA NR
Annika Creutzer, reporter
Nellie Pilsetnek, reporter
Peter Lorin, reporter
Rickard Jakbo, reporter
Anders Parment, krönikör
David Jansson, krönikör
Christel Lind, fotograf
Rickard Forsberg, fotograf
Hans Bister, korrektur

För insänt, icke beställt material ansvaras ej. Utbetalat arvode inkluderar Motorbranschen rätt till elektronisk publicering. Citera oss gärna men ange Motorbranschen som källa. Eftertryck av text och bilder är förbjudet.

MER OM VÅRA MEDARBETARE



Vårt kriminalreportage från Litauen i detta nummer är gjort av reportern Maria Eriksson och fotojournalisten Åke Ericson som båda har kvällstidningsförflutet. Maria är jurist och berest nyhetsreporter med erfarenhet från bl a TV4. Åke är en internationellt prisbelönad pressfotograf som många gånger haft egna utställningar.



Henric Widén
Annonser
08-701 63 17
annons@motorbranschen.se



Susanne Byresjö
Marknad och
prenumerationer
08-701 63 18
forlaget@mrf.se

Bilal – din coach inom bilfinansiering

Att finansiering ökar dina affärer vet du säkert redan.

Men kanske dyker frågor upp som rör avbetalningstid, restvärden eller kreditbedömning – när kunden sitter framför dig? Då finns vi på Partner Support på plats för att stötta dig och göra affären möjlig.

Du kan bilar och vi kan finansiering. Men med vår långa erfarenhet vågar vi påstå att vi kan och gillar bilar också. Ring mig eller någon av mina kollegor, vi ser fram emot ditt samtal!

Gör det möjligt

Nordea

Bilal Ayranci

Partner Support

Tel: 010-156 14 81

Första bilen: Toyota Corolla -88

Drömbil: Lamborghini Aventador

Arbetat med bilfinansiering: 4 år

Dold talang: Fotboll



PST!

Stormrike investeraren Warret Buffet har köpt en av USA:s största bilhandlare. Nu nosar även valuta-spekulanten George Soros bland ÅF. Ska det komma riskkapitalister i svensk bilhandel också?

Nya Citroënhandlare

Frontbilar, med huvudkontor i Göteborg, tog nyligen över Citroën-representationen i Karlstad efter konkursade Strands Motor. I Vimmerby har Bengt Holmström Bil blivit ny Citroën-ÅF. Holmström har även verksamhet i Västervik och säljer förutom Citroën också Mercedes, Nissan, Suzuki samt har serviceverkstad för Kia. Bilpartner Skåne har tidigare sålt Citroën i Malmö, men sedan en tid är Hedin Bil ny Citroën-representant där.

Festivitas i Alingsås

Börjessons Bil i Alingsås invigde nyligen sin nya anläggning på hela 14 000 kvadrat med en fest för cirka 300 personer. Vid anläggningen säljs och servas Audi, Seat, Skoda, VW och VW transport.

Bilens plats i framtidens städer

Så löd titeln på en programpunkt när Bil Sweden avslutade sin stämma med värmingel härförleden.

MRF:s nye vd Tommy Letzén, som satt i panelen, sa att "bilden av bilen som en miljöbov måste balanseras och det måste branschen plädера för med en röst".

– Transporter kommer alltid att behövas, inte minst för att folk ska kunna ta sig till jobbet.

Han efterlyste större engagemang från bitillverkarna i stadsplaneringsfrågor.

Ulf Perbo, vice vd på Bil Sweden undrade varför bilisterna så sällan hörs, när villaägare, hyresgäster och andra grupper gör det. Från Motormännen efterlyste Fredrik Daveby ett landsbygdsuppror och en definition av bilen som en del av ett hållbart samhälle.

Cykelkungen Tony Grimaldi fanns också bland talarna. Han tror på "blandare", folk som varierar mellan transportslagen men ser också elcykeln som en stark kommande konkurrent till bilen.



Bilismens existens i samhället diskuterades av Göran Sydhage, MHF, Fredrik Daveby, M, Therese Nyberg, KAK, och Tommy Letzén, MRF.



De nya Saab-bilarna från Nevs-fabriken i Torslanda går som smör.

FOTO NEVS

”Vi hade kunnat sälja hundra nya Saabar”

UTSIKTERNA FÖR en fortsatt tillverkning av Saab-Nevs-bilar vid fabriken i Trollhättan är fortfarande osäkra, men tveklöst har varumärket väldigt många trogna entusiaster.

De cirka hundra nya Saabar som tidigare i år nådde de mångåriga Saab-återförsäljarna Järna Bilcentrum utanför Södertälje, Tingsryds/Karlshamns Autoverkstad i södra Småland/Blekinge samt Bilforum i Enköping och Kungsängen såldes slut mycket snabbt.

– Vi har sålt 45 nya Saabar sedan våren 2014, varav 33 i mars april i år, berättar vd Johnny Schmidt vid Järna Bilcentrum som sålt Saab sedan 1965 och som numera säljer Opel och är auktoriserad serviceverkstad för Saab.

Företaget har även dotterbolaget Motorkompaniet i Katrineholm, som säljer Opel, Hyundai och Subaru förutom service för Saab.

– Intresset för de nya Saab-

bilarna har varit väldigt stort, mest hos trogna Saabägare, och vi hade lätt kunnat sälja hundra nya Saab-bilar, säger Schmidt som aldrig tidigare under sin långa karriär har mött sådan enorm entusiasm och glädje som inför vårens ”släpp” av de nya Saabarna.

TINGSRYDS Autoverkstad med filial i Karlshamn hade också lätt att sälja de nya Nevs-byggda Saabarna tidigare i år.

– Vårt familjeföretag har sålt Saab sedan 1951 och själv började jag 1970. Mot den bakgrunden ville vi gärna vara med och sälja nya Saab igen när vi fick möjligheten våren 2014, säger vd:n Sven-Olof Carlsson.

– Vi har sålt cirka 30 Saab-bilar under 2015 och de sista bilarna gick mycket lätt. Enda marknadsföringen var annonsering på Byt Bil och banners på vår egen

hemsida. På bara två och en halv vecka sålde vi cirka 25 nya Saabar, säger Carlsson, vars företag också säljer Opel och Hyundai och är auktoriserad serviceverkstad för Saab och Fiat.

ÄVEN Magnus Johansson vid Bilforum i Enköping och Kungsängen instämmer i att det varit en stor efterfrågan på de tillgängliga nya Saabarna.

– Utan annonsering, fränsett någon annons på Blocket, sålde vi våra 25 bilar på några veckor, de flesta till gamla Saab-kunder som vi kontaktade, en del till köpare som sett Blocketannonsen. Merparten har haft Saab tidigare och blev jätteglada när tillfället dök upp, berättar Johansson.

Bilforum är auktoriserad serviceverkstad för Saab och säljer Isuzu, Kia, Mazda, Opel, Peugeot och Subaru. ☺ PL

GJORT VADÅ?

418 verkstads-handledare utbildade

Skolverket har en ny webbaserad handledarutbildning för dem som tar emot elever för arbetsplatsförlagd praktik (APL).

Varför började ni med den?

– Två skolinspektioner visade att handledarutbildningen brast i innehåll, likvärdighet och kvalitet. Regeringen gav oss uppdraget att ta fram en nätutbildning för handledarna. En hel sektion i utbildningsfilmen utspelar sig i verkstadsmiljö, säger Per Kringberg på Skolverket.

Hur fungerar den?

– Utbildningen är öppen och gratis för alla. Hittills har 8 000 registrerat sig och 2 000 genomfört utbildningen. Av dem är 418, åtta procent, från fordons- och transportbranschen. De som har gått utbildningen har rätt att söka

statsbidrag på 10 000 kronor. Jag träffade nyligen Autoropa och deras handledare var alla utbildade.

Vilka reaktioner har ni fått?

– Närmare 85 procent av dem som gått utbildningen är helt nöjda eller nästan nöjda med innehållet. Det ser riktigt bra ut!

Kan du ge exempel på tips som ges?

– Att träffa eleven i förväg och informera om exempelvis hygien- och säkerhetskrav. Att ha koll så eleven slipper höra ”oj, var det i dag du skulle komma?”. Att berätta för kollegerna att en elev ska komma.

– Och att tänka på att verkstadsmiljö i skolan skiljer sig från yrkeslivet där det är fler personer, högre tempo och fler arbetsmiljörisker. ☺ ME

Västmanland i tåten

Distriktschefen för Västmanlands MBF, Börje Hultin, har i två omgångar fått en halv miljon kronor från Skolverket för att förbättra handledarutbildningen och utveckla APL på MRF:s verkstäder.

– Vi bjöd in verkstäder och berättade om Skolverkets utbildning och att vi bygger vidare på den. Handledarna kan

få ersättning från oss både för utbildningstiden och tiden de tar hand om eleverna. Ett tiotal handledare har genomfört utbildningen och fler är på gång, säger Hultin.



Hos oss får du göra som du vill

Det viktigaste för oss på Orio är våra kunder. Därför är vår målsättning att anpassa vårt erbjudande efter dig och dina villkor. Vi erbjuder större valmöjligheter och ger dig friheten att styra dig själv och fokusera på det som betyder mest för dig.

Vare sig det handlar om reservdelar, logistiktjänster eller våra andra fördelaktiga mervärdestjänster kan du alltid lita på att vi gör vårt yttersta. För dig och din verkstad.

Bli Oriokund redan idag – ett nytt och bättre sätt att göra affärer. På dina villkor

Exklusiv leverantör av
Original Saab

orio

Telefon: 0155 24 40 00 / E-post: info@orio.com / orio.com



Uppemot 40 000 fordon tas in "svart" i Sverige varje år.

FOTO: ISTOCK

SKATTEMILJONER UNDAHÅLLS

Svarthandeln ökar stort

VI ÄGNAR stor plats åt skumrask-handlarna i det här numret. En del i den brottsliga verksamheten är momsbedrägerierna i samband med fordonsimporter – som eskalerar och utförs synnerligen dunkdrivet. Skatteverket har en särskild avdelning som jagar skattesmitare som för in motorfordon i Sverige. Mats Berntsson, som ansvarar för avdelningen, säger:

– Skojarna håller på att slå ut den sunda konkurrensen helt och hållet! Det handlar ofta om hela härvor av skal- och målvaktsbolag, om bulvaner och fejkade privatpersoner och kvitton. Metoderna blir allt mer raffinerade.

– Allvarligast är momsbedrägerierna som ofta utförs med hjälp av målvaktsföretag, missing traders, och de ökar hela tiden, säger Mats Berntsson.

Han har gjort en kartläggning som visar att målvaktsbolag använts vid köp av fordon för närmare 400 miljoner svenska kronor under de senaste tre åren. Det motsvarar undanhållen moms för 100 miljoner.

DET ÄR ENKELT att bli registrerad som importör hos Transportstyrelsen; det räcker med att vara

momsregistrerad och ha sålt några bilar tidigare. Uppemot 40 000 begagnade fordon tas in av mindre importörer i Sverige varje år, ofta exklusivare bilar, husbilar och motorcyklar som köpts momsfritt på kontinenten. Ibland får de rulla vidare till Finland för att där säljas svart och bli svårare att upptäcka.

Målvaktsbolagen har bildats och används enbart för att kunna köpa fordon momsfritt i andra länder.

– Ofta säljs fordonen vidare med fakturerad moms som inte redovisas men som köparen drar av.

SKATTEVERKETs, ibland otacksamma, uppgift är att störa den osunda konkurrensen och brottsliga verksamheten, beskatta de bakomlig-

gande aktörerna och avregistrera deras verktyg, målvaktsbolagen, från momsregistret. I fjol avregistrerades 60 bolag som sysslade med gränsoverskridande handel av motorfordon. Ett av dem var en bilverkstad i södra Sverige som hade köpt husvagnar i Tyskland för 40 miljoner kronor och sålt dem vidare till Belgien – där målvaktsbolaget visade sig vara geografiskt registrerat på en rivningstomt.

Cirka 40 procent av utredningarna ledde till brottsanmälan.

– Hur många som ledde till åtal vet jag inte, kanske hälften eller ett tio-tal. Vi såg nyligen en dom på en kille som sålt husbilar svart för 50 miljoner under ett par år. Han fick ett år och sex månader plus näringsförbud, säger Berntsson. ☉ ICN

Så kan du försvåra för skattesmitarna:

1. Köp inte en begbil om priset är orimligt lågt!
2. Carfaxa bilen och kolla så mycket du kan om historiken!
3. Googla bilen och säljaren!
4. Begär id och/eller fullmakt från bolagsstyrelsen!
5. Fråga, fråga, fråga till exempel varför bilen säljs så billigt!

6. Var extra vaken vid stora kontantaffärer eller om pengar ska föras till utländska konton! Ja, du kan ringa Skatteverket också och fråga om omprövningsbeslut på en (juridisk) person angående momsffel, men du måste kunna precisera vilket beslut du vill se och därmed veta att det varit en kontroll som är avslutad.



bilmodeller antogs i Stockholms stads och Vattenfalls elbilsupphandling i fjol. Saab hann gå i konkurs, Chevrolet lyftes bort från Europa och Vantage/Avancefick kom aldrig till skott med konverterade Nissanbilar. Kvar blev Citroën, Mitsubishi, Renault och Renault trp som tillsammans har levererat 900 laddfordon hittills.

Holmgrens däckcenter i nya lokaler

Holmgrens Däckcenter i Jönköping har flyttat in i nybyggda lokaler.

– Det är många fördelar både ekonomiskt, miljömässigt och kvalitativt. Från närheten till lager, inga trappor, tvätt i anslutning till hotellet och luftslussar vid varje port. Plus en behaglig miljö med ljudplattor på väggar och tak. All berörd personal har varit delaktig i besluten, säger regionchef Mats Johansson som varit projektledare.

Det är konceptet Wheelsystem360 med modern mobil däckstapling som köpts. En däcktruck hanterar alla fyra hjulen samtidigt och hjulen kan hämtas och köras fram till skiftesplatsen utan manuella lyft.

– Vi kunde öka antalet förvaringsplatser från 890 till 2 277 genom att välja ett kompaktare lager med mobila vagnar, och vi fick bort alla tunga lyft. Gångarna där hjulen hämtas öppnas med en knapptryckning, berättar Mats Johansson.



Mats Johansson från Holmgrens tillsammans med Fredrik Lindskog från däckförvaringsleverantören.

Volvohandlarna – bäst på service?

Ja, åtminstone om man får tro en undersökning gjord av ServiceScore bland 3 500 svenskar. Volvohandlarna kommer på sjunde plats bland 21 olika branscher och är därmed bäst inom bilbranschen där 15 märken mättes.

MÅNGA BILSÄLJARE TYCKER ATT MERFÖRSÄLJNING BARA ÄR MERARBETE!

En lönsam bilaffär är ofta den där kunden också vill ha finansiering, försäkring, serviceavtal och mycket tillbehör. I en bransch med låga marginaler på huvudvaran behövs merförsäljning.

Men merförsäljning måste vara enkelt. Och av erfarenhet vet vi att många säljare har problem att snabbt få ihop egna erbjudanden på vinterhjul, när kunden väntar. Det kanske är oklart vad som finns i lager och vilka fälg-däck-kombinationer som är lämpliga. Och vad de ska kosta.

Vi är specialiserade på att söka, presentera, prissätta och leverera olika hjulalternativ, via en funktion på vår webbplats. Via reg-nummer eller modellkod, får du på nolltid fram olika alternativ till färdiga hjul som passar den aktuella bilmodellen, med pris och allt. Självklart kan vi anpassa vårt verktyg till bilföretagets eget affärssystem, med t ex unika prislistor.

Hälften av alla nya bilar i Sverige levereras utan vinterhjul. Så här finns stora möjligheter till bättre affärer. Hör av dig så kommer vi och berättar mer. Merförsäljning ska vara enkelt och lönsamt.



NORDIC
WHEELS

Vi förenklar din däckaffär!

Nordic Wheels AB, ingår i Nokiankoncernen
054-14 16 00 | www.nordicwheels.se

Nya Subaruhandlare

Subaru förstärker sitt svenska handlarnät. Nyligen blev Tuppz i Bollnäs och RA Motor i Uppsala nya återförsäljare för det japanska bilmärket. Subaru har i dagsläget 74 försäljningsställen och 107 verkstäder i Sverige.

J Bil växer med Mitsu

Snabbväxande J Bil har tagit in varumärket Mitsubishi på ytterligare två anläggningar och representerar därmed märket i hela Stockholmsområdet.

Det är anläggningarna i Haninge och Täby som nu får ett tillskott till sina varumärkesportföljer. I Haninge säljer och servar företaget nu Peugeot, Isuzu och Mitsubishi. I Täby är det fler varumärken, nämligen Peugeot, Mazda, Hyundai, Isuzu och Mitsubishi.

Bransch och skola samverkar i Närke

Tullängsgymnasiet i Örebro gör en storsatsning med branschen för att hålla intresset för fordons- och transportprogrammet vid liv. Samarbetet invigdes häromveckan med pukor och trumpet tillsammans med Rejmes och Volvo car som sponsrar bland annat tre leasade bilar och riggade utbildningsstationer.

Vid invigningen höll branschrepresentanter, kommunalråd och skolfolk dialog på scenen innan ett band högtidligen klipptes.

– Vi hoppas med branschsamarbetet att få fler elever att söka till fordon- och transport och säkerställer samtidigt att de under utbildningen får de kunskaper som krävs i yrket i framtiden, sa rektorn Tina Ottosson.



Rektorn Tina Ottosson samlade hela branschen när Rejmes och Volvos sponsorsatsning invigdes.



MRF:s garantigranskning fortsätter i samarbete med sex märkesföreningar.



Garantistudier steg två

MRF:s granskning av garantihanteringen har gått in i en andra fas.

EN SECOND OPINION av den uppmärksammade undersökningen av verkstäderna förluster vid garantijobb har sjuats, nu på objektkodsnivå för att få skarpare jämförelser med GA:s kalkyler. MRF gör studien tillsammans med sex representanter från märkesföreningarna och ska vara klar i höst.

– Vi behöver mer verifiering för att gå vidare i diskussionerna med generalagenterna och så vill vi syna extrapoleringarna grundligare, säger servicemarknadsansvarige Joachim Due-Boje som är pappa till projektet.

Han har fått många uppgivna vittnesmål från enskilda verkstäder som blivit blåsta på ersättning på grund av saknade mekanikersig-

naturer, mätarställningar, datum eller andra administrativa fel i redovisningarna.

– Här handlar det inte om grova fel utan om små missar som innebär förluster på tiotusentals kronor i månaden. En verkstad fick exempelvis välja mellan en faktura på de ej godkända ersättningarna eller samtliga garantiärenden de senaste fyra år granskade. Det känns allt annat än gentleman's agreement, säger han.

EN GARANTIANSVARIG som Motorbranschen talat med berättade modstulet om ett segt krångligt garantisystem med nästan ogenomträngliga buggar i checklistan för felsökning.

– Generalagenten har noll förståelse. Ofta är det lindrigare att bjuda kunden på jobbet än att sparka sig trött genom systemet.

En ekonomichef som ringde

i anledning av vår garantiartikel suckade över flera hundra timmars odefinierad obetald verkstadstid varje år som hon inte kunde hänföra till annat än garantijobbsförluster. Och så vidare.

Själv har Joachim Due-Boje fått stor respons från Nordiska rådet och europeiska organisationen Ceca.

Han erfar dock att några enstaka generalagenter har tagit till sig kritiken. Det märks, ska det avslöjas, också i resultaten av årets GA-enkät. Men många problem kvarstår och kartläggningen fortsätter. Den första undersökningen visade att 39 procent av verkstädernas garantijobb stod obetalda. Av 62 studerade objekt på totalt arton timmars mekaniktid fattades ersättning för 19 timmars administrativt arbete.

– Många gånger krävdes 50 minuters administration för ett teknikeruppdrag, tid som aldrig ersattes, säger Due-Boje. ☉ ICN



Störst på glas till USA bilar, veteranbilar och husbilar.

Störst urval på OE
(Orginalglas)

Järfälla, Stockholm
08-583 515 70

info@autoglasnorden.se

HÄNDER FRAMÖVER

Buenos Aires International Motorshow

18-28 juni

Argentinas stora bilshow med inriktning på person- och transportbilar. www.elsalondelautomovil.com.ar

Almedalsveckan, Visby

28 juni – 5 juli

Politisk tummelplats där MRF och Bil Sweden deltar synligt på miljöbilstorget och många seminarier. Alla evenemang under veckan är öppna och kostnadsfria. www.almedalsveckan.info

Classic car week, Rättvik

27 juli – 2 augusti

24:e upplagan av Sveriges största bil- familjeträff med ett fullspäckat veckoprogram. Se mer på www.classicarweek.com

Worldskills competition - Yrkes-VM

São Paulo, Brasilien

11-16 augusti

Världsmästerskapen i yrkesskicklighet för ungdomar under 23 år. Bland de cirka 1 000 deltagarna från 50 länder ingår tre svenskar från bilbranschen i vårt landslag.

Caravan Salon, Düsseldorf

29 augusti – 6 september

Världens ledande internationella utställning för husbilar och husvagnar på Messe Düsseldorf. www.caravan-salon.com

GA-dagen

11 september

Årets resultat av MRF:s GA-enkät presenteras i Stockholm.

IAA Cars, Frankfurt am Main

19-27 september

66:e upplagan av den tyska internationella bilsalongen som omfattar allt mellan bilar, motorcyklar, tillbehör, reservdelar och telematik. www.iaa.de

MRF:s servicemarknadsdag

19 oktober

I år med tonvikt på reservdelar. Plats Radisson Blu Arlandia.



Mats Gustafsson, mitten, tog emot priset av GA-cheferna Stefan Andström och Jacek Gorski.

Årets Nissan-ÅF

Gösta Hurtigs Bil i Kungälv knep titeln som Årets Nissanåterförsäljare 2014 med motiveringen: "De har sålt över sina mål både av person- och transportbilar samt inom servicemarknad. Hurtigs Bil har en mycket hög kvalitet på sin service, som gör att kunderna återkommer för att köpa nya bilar samt att de lämnar in sina bilar på service."

Nya Peugeothandlare

Auto-Larsson i Lund, med Mikael Schöld som ny ägare, och Jan Klangs Bilservice i Lidköping är nyblivna Peugeot-återförsäljare. Enligt pr-chef Maria Lantz räknar Peugeot Sverige/K W Bruun Autoimport med att senare i år etablera ytterligare fullserviceanläggningar på några dittills «vita» distrikt. I dag har märket 68 fullserviceanläggningar och 24 auktoriserade verkstäder i Sverige.

Nya Mazdahandlare

Mazda planerar att utvidga sitt svenska återförsäljarnät under året.

Under den senaste tiden har bland annat Holmgrens Bils anläggningar i Värnamo och Kalmar tillkommit, liksom handlare i Karlstad och Varberg.

Mazda har i dag 86 auktoriserade verkstäder och 44 återförsäljare, varav 45 försäljningsställen i Sverige.

RING GÄRNA



Bertil Johansson
Chef Bilfinansiering
070-606 46 16
Stockholm/Malmö



Christer Zakariasson
Säljare
073-433 47 58
Uppsala



Christian Thunström
Säljare
073-3602713
Stockholm



Dennis Grubbström
Säljare
070-601 32 81
Umeå



Eva Waldner
Säljare
070-618 62 61
Stockholm



Fredrik Renborn
Regionchef
070-777 68 21
Stockholm



Fredrik Salander
Säljare
070-684 56 69
Dalarna



Gunnar Christiansson
Säljare
073-022 21 16
Enköping



Jan Torstensson
Säljare
070-563 62 40
Skåne

Trots vår innovativa bilfinanslösning DealerPad med eSign, förstår vi vikten av en personlig relation.

Vi finns i hela landet
– ring oss gärna!

Lite enklare, mycket bättre...



Har ni koll på timkostnaden?

Med

MRF:s **nya** kalkylprogram

räknar ni snabbt och enkelt ut rätt timdebitering oavsett om ni jobbar med service/mek, plåt, lack eller plast.

- Ingen utbildning behövs.
- Ett helt nytt kalkylsystem.
- Flera personer kan arbeta med samma kalkyl.
- Webbaserat, inga installationer.
- Hantera årliga löneuppdateringar.
- All data lagras centralt.
- Sammanställning avdelningsvis och för hela företaget.
- Grafisk presentation av utfall och budget.



Jobba i PC, Mac, surfplatta eller direkt i mobilen, ni väljer själva. Systemen fungerar i alla miljöer.

Läs mer och beställ på webshop.mrf.se eller ring 08-701 63 00.



En del i framtidens servicemarknad



Insändare

Så här kan det gå till i Sverige i dag

Vår kund fick en skada på sin bil, vår verkstad konstaterade att det inte var lönt att reparera den (den hade rullat/fallit ner i ett tre meter djupt dike).

Försäkringsbolaget löste in bilen och kunden fick en ny. Och hör och häpna, den inlösta bilen sålde Försäkringsbolaget till en 69-årig privatperson som fuskreparerade den, sålde den vidare på Blocket till en bilhandlare, som figurerat i flera rättsfall rörande tvivelaktiga affärer. Nu sålde han den här bilen till en kund i vår närhet, varför det hela uppdragades. Härresande, milt sagt.

Nämnas kan att Carfax-rapporten saknar uppgifter om skadan. Inte konstigt att den senaste kunden saknar förtroende för system som tillåter dylikt. Sådant här ska bara inte få hända! Synpunkter?

Peter Söderberg, Caraboo AB

Hjulmuttrarna dras åt för hårt

Hur många konsumenter har inte drabbats av att inte kunna lossa hjulmuttrarna (alt. skruvarna) på sina bilar, i värsta fall med skador på fälgar eller gångor som följd? Korrosion eller dåliga verktyg må vara en sak, men oftast har verkstaden dragit muttrarna med slående maskiner utan känsla för moment.

De flesta konsumenter märker väl aldrig av det eftersom de åker till verkstaden för hjulskiften. Men många av er som jobbar med detta har säkert mött någon konsument som klagat, som har stått där och svurit när de med sina enkla handverktyg och improviserade förlängningsskaft tagit i tills de blivit blå i ansiktet.

Jag är själv både mekaniker och konsument inom fordonsbranschen och drar alltid mina muttrar för hand, helst med momentnyckel. Jag har full förståelse för att en däcksmontör som byter många tiotals hjul om dagen vill spara på tid och kropp, men hur är det med känslan för att göra sitt jobb med hög kvalitet?

Finns det inte mutterdragare där slaget går att koppla ifrån samt melanskaft för momentbegränsning? Är det inte bara slarv att inte använda grejer avsedda för ändamålet? Om dessa inte fungerar bra måste branschen påverka verktygstillverkarna att utveckla sina produkter.

Du som jobbar med detta, kontrollerar du gångor, smörjer du bultar, skruvar och muttrar, drar du skruvarna på ett kontrollerat sätt till rekommenderat moment?

Per Eriksson, bilbranschkonsument och hobbymekaniker samt fd bilplåtslagare och maskinmekaniker

Ger klimatförstöringen igen?

"Jag har en stark känsla av att klimatrelaterade bilskador ökar också i Sverige. Kraftiga översvämningar, som vållar motorskador, och hagelstormar som kan fälla träd och annat över bilar.

I samband med översvämningen i Malmö förra året fick vi in omkring 500 skadeanmälningar på fordon och det var bara vi. Bårgarna gick i skytteltrafik från Kronprinsens garage och många andra ställen."

Owe Pettersson, ledare Teknik & Motor Sverige på If

Nya långtradare med släp har varit en av ligans specialiteter.



LASTBILSSTÖLDER

Stor liga nystas upp

Litauiska ligamedlemmar sitter häktade i Frankrike, misstänkta för sammanlagt ett hundratal stöldar av lastbilar och lyxbilar i Europa. De är huvudaktörer i det som Europol kallar "Operation Volvo".

VÅREN 2013 BÖRJADE svenska polisen nysta i lastbilsstöldrarna i södra och västra Sverige som Motorbranschen tidigare skrivit om. Efter det gick stöldstatistiken ner markant.

Ett flertal personer greps i Sverige, Danmark, Tyskland, Finland och Litauen. Fyra litauer häktades i Frankrike i fjol sommar och har suttit frihetsberövade sedan dess. De är häktade i sin frånvaro i Sverige.

Litauererna misstänktes först för 150 lastbilsstölder i Frankrike och närmare 35 i Sverige, men utredningen gäller bara totalt 90 stöldar eftersom resten inte går att bevisa. Stölderna i Sverige handlar om

gods för 30 miljoner kronor.

– De häktade är grovt kriminella och internationellt ökända i liknande sammanhang. De ingår i en stor organisation och medan de sitter inne är det andra från konstellationen som sköter stölderna, säger "Operation Volvos" svenske utredare Jan-Erik Lindenblad Heed.

NÄR MÄNNEN DÖMS och suttit klart sitt straff i Frankrike kommer de att överlämnas med en europeisk arresteringsorder. Efter den svenska lagföringen väntar Belgien, Tyskland och Österrike på sin tur.

– De har specialiserat sig på helt nya långtradare med släp samt lyxbilar. Det svåra är att få den tekniska bevisningen att hålla. Vi får arbeta med övervakningsfilmer, iakttagelser och undersökningar av de bilar och lastbilar vi hittar för att fastställa DNA och fingeravtryck.

I vårt Fokustema på sidan 30

kan du läsa om hur vårt reporter-team träffar de svenska gränspoliserna i Litauen. I ett litet rum på ett polishus har de svenska utredarna precis mött misstänkta litauer som bevisligen ingår i ligan.

– De säger tyvärr inte mycket vid förhören, de har stor respekt för de kriminella organisationerna. Men vi har många frågor, säger svenske gränspolis Jan-Erik Lindenblad Heed.

När ledaren för en av de kriminella organisationerna greps i Litauen och polisen skulle sälja hans egendom – en enorm villa med tinnar och torn, tennisbanor och swimmingpool – vågade ingen köpa den, trots att myndigheterna till slut satte priset till motsvarande en krona.

Utredningen fortsätter att växa. Under våren har flera litauer, som kunde spåras till ligan, gripits i Norge. Svenskt åtal hoppas kunna väckas i höst. ☺

ME

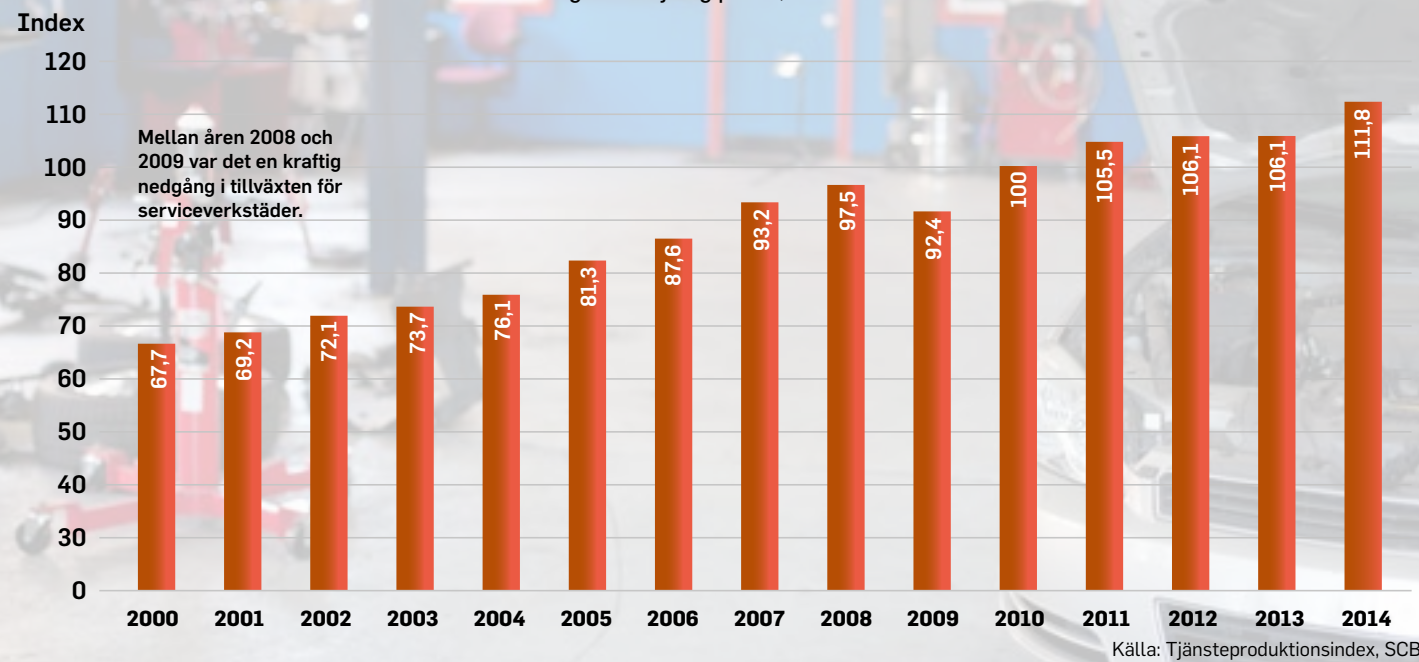
STATISTIK

Fordonsreparationer – fler men färre

Under förra året ökade verkstadsjobben mer än tidigare. 2014 blev det bästa året hittills med en kraftig tillväxt. Men på sikt väntas uppdragen bli färre och fordonets tid på verkstaden kortare.

Serviceverkstäder för motorfordon och motorcyklar.

Förändring i försäljning per år, index 2010=100.



Toppar kommer i intervaller

FORDONSREPARATIONERNA har ökat mycket långsamt de senaste åren, bara med någon procent per år, men förra året blev det en kraftig uppgång. Joachim Due-Boje, servicemarknadschef på MRF, har svårt att hitta någon enskilt tydlig förklaring.

– Vi vet bara att det blir mer vissa år. I lågkonjunktur brukar jobben bli fler när många väljer att behålla en äldre bil i stället för att byta upp sig till en nyare. Då blir det fler bromsjobb, byte av koppling och liknande.

– Vi ser också toppar med två-, treårsintervaller för de olika märkena. Men flera faktorer talar för att verkstadsreparationerna blir en allt mindre affär framöver. Sättet att reparera förändras, nu byts hela paket ut, bilarnas kvalitet har ökat och de olika delarna håller längre.

– Dessutom ser vi ett generationsskifte i beteendet. Mormors- och farfarsgenerationen såg ofta till att serva bilen lite hela tiden. Dagens bilägare är, förenklat sett, någon som i det längsta undviker att ta sig tid för att rätta till mindre fel. Han eller hon vill helt enkelt inte åka till verkstaden. Kunden samlar på sig mindre fel tills bilen själv säger till att det är dags för service, säger Joachim Due-Boje. © AC

Köp begagnade bildelar med kvalitetsgaranti!

- Trygghet för dig som köpare.



Green Parts garanti har tagits fram som en branschgemensam garanti som alla aktörer i motorbranschen ställt sig bakom för att få en gemensam syn på kvalitet och skadereglering. Garantin innefattar ett urval av begagnade bildelar, så kallade Green Parts.

Garantin gäller för bildelar som är högst 15 år gamla eller har använts i 20 000 mil. Garantitiden är 12 månader eller 1000 mil, den ingår i priset och ersätter även arbetskostnader för i- och urmontering.

Green Parts garanti har tagits fram i samarbete med Sveriges Bilåtervinnare Riksförbund, Motorbranschens Riksförbund och Sveriges Fordonsverkstäders Förening. Målsättningen är att öka användningen av begagnade bildelar vilket leder till billigare bilreparationer och mindre miljöpåverkan.

Läs mer och ladda ned information på www.sbrservice.se.

Lojalitet – fälla eller möjlighet?

FÖR NÅGRA DECENNIER sedan var lojalitet med lokala aktörer en självklar källa till nya affärer. Stöd din lokala handlare! Annonsera i den lokala dagstidningen! Ta en stark position i den lokala industriföreningen! Logiken var självklar och effekten likaså: den som är schyst mot grannen får fler affärer.

Effekterna var blandade. Å ena sidan närmast garanterade affärer, god sammanhållning och hjälp vid behov. Positivt för självbilden att se egna produkter här och där i näromgivningen. Å andra sidan inläsningseffekter i destruktiva affärer med alltför krävande grannar och utfrysning av den som tänkte och gjorde annorlunda.

DET HÄR VAR långt innan Hornbach, Amazon, KVD, Ikea och mobile.de. Innan internet, jämförelsesajter, näthandel, Sverker Olofsson och en ny generation konsumenter som struntar i att vara lojala. Diskussionen om att stödja den lokala livsmedelsbutiken är död. Och här är dilemmat. Vi vill själva ha lojalitet från nära och kära, men är inte alltid lojala tillbaka utan köper målarfärg, flygresor och kläder på nätet, samtidigt som vi imponeras av den som köpte en matta för 39 euro per kvadratmeter i stället för 1 375 kronor hos den lokala handlaren (verkligt exempel).

OFTA HÖR JAG bilhandlare säga att man inte kan sluta annonsera lokalt eller säga nej till att hjälpa kunder med länebilar. Men när hela världen runt omkring har slutat vara lojal måste man börja fundera.

Byte av revisor kan ge en besparing på 50 procent. Av försäkringsbolag. Bank. Annonsforum. Visst retar man upp några men man får också nya kontaktytor. Förr sas det att lojalitet lönar sig. Det kan det göra, för den som är med i en kundklubb eller hotel-lens och flygbolagens lojalitetsprogram. Men att alltid vara lojal håller inte längre.

Om det lokala industriföretaget säljer tio inbyten om året per auktion i stället för till dig, och servar någon annanstans, varför ska du då låna ut en T6:a eller 535:a över påskhelgen till deras nitton-årige son?

SKA DU HA RÅD att ge mervärde till dina kunder i framtiden kanske du inte har råd att vara lojal mot alla andra som inte är lojala mot dig till varje pris. Att drömma sig tillbaka till en tid då det var bättre stavs nostalgi, inte affärsmässighet. De tiderna kommer inte tillbaka.



Anders Parment är ekonomie doktor, forskare och strategikonsult med inriktning på bilbranschen.

”Att drömma sig tillbaka till en tid då det var bättre stavs nostalgi, inte affärsmässighet”

RING GÄRNA



Joakim Höglund
Säljare
070-315 58 44
Göteborg



Johan Brändström
stf Chef Bilfinansiering
070-607 71 73
Stockholm



Jonas Ingemansson
Regionchef, Syd Väst
070-582 99 45
Karlshamn



Lars Ruthman
Säljare
076-131 45 10
Stockholm



Magnus Pantzar
Säljare
070-847 64 09
Stockholm



Malin Eriksson
Säljare
070-271 61 43
Stockholm



Mats Wällgren
Säljare
070-688 62 63
Malmö



Michael Adwall
Säljare
070-575 44 45
Norrköping



Ola Tidman
Säljare
073-424 91 68
Malmö

Trots vår innovativa bilfinanslösning DealerPad med eSign, förstår vi vikten av en personlig relation.

Vi finns i hela landet
– ring oss gärna!

Lite enklare, mycket bättre...





Distriktschef Håkan Larsson från Jämtland gick i väntans tider på tillbehör till sin Victory Magnum som han beställt som förste svensk.



Arif Korkut var förtjusad, både med kollegerna och sin Opelagentur i Nyköping.



Bertil Trued blev invald i MRF:s styrelse som distriktsrepresentant efter ett förslag från en stämmodeltagare och omröstning.



Catharina Leijonhielm, förhandlare för bensinhandeln på MAF, tillförde färgglans.



Karin Handin och Eva Hjelm lämnade HR-avdelningen på Upplands Motor för att övervara stämman.



Från Östergötland kom Magnus Himrell och Tommy Berglund.



Kent Eriksson är ny distriktschef i Uppland efter Leif Hersén.



Nye vd:n Tommy Letzén gjorde avstamp, lovade mer MRF-kraft i opinionsfrågor och förhoppningen om att medlemsavgiften ska kännas lätt i förhållanden till nyttan.

Många dialekter på MRF-stämman

Häromsistens höll MRF årsstämma på Radisson Blu Arlandia hotel på Arlanda.

TEXT ING-CATHRIN NILSSON / FOTO ANNA FRÖDELL

FRÅN ALLA DELAR av landet kom stämmodeltagarna till möte, mingel och meningsutbyten.

Så rasande stort nyhetsstoff finns ju sällan att förmedla från formella årsstämmor; behållningen är mötena med kolleger från när och fjärran och allt som dryftas i mellanrummen.

Men vi kan nämna att vd-skiftet skedde formellt när Per Johansson lämnade "världens roligaste jobb" till Tommy Letzén som slog an en ambitiös väg framåt.

Det delades ut silverplaketter till avgående distriktscheferna Gunbritt Dalmanner, med 8 aktiva år i Dalarna, och Leif Hersén, 10 år i Uppland. Guldplakett fick Veine Johansson från Kalmar för 18 års engagemang och till Anders Carlsson som varit aktiv i 22 år. Den sistnämnde fick även förtjänsttecken.

En del av vad föredragshållaren, analytikern Marcus Uvell, sa finns att läsa på sidan 19 i den här tidningen. ☺



Norrländsk kvartett som fuktade struparna efter förhandlingarna, fr v Martin Edberg, Umeå, Lars G Carlsson, Skellefteå, Anders Borg, Hudiksvall och Jonas Olsson, Gävle.



Distriktschefen Arne Berg tog emot vinstchecken på 25 000 kronor, ett extra aktivitetsbidrag.

ENGAGERADE NÄRKEHANDLARE BELÖNADES

Örebroarna hedrades som "Årets distrikt"

DET ÄR BRA energi och taktfast tempo i Örebro läns motorbranschförening. Så bra att de utsågs till "Årets distrikt" vid MRF:s årsstämma.

Vad är det då de gör?

Engagemanget för skolorna är stort. Distriktschef Arne Berg och andra bilhandelsrepresentanter från länet sitter med i alla distriktets programråd – i Hallsberg, Lindesberg och Örebro.

Samarbetet med de lokala konsumentväglarna är påfallande nära. Inte bara det att informationsmöten sker.

– Vi var också med på konsumentväglarnas riksmässa och de lokala tjänstemännen ringer mig och frågar om råd ibland, berättar Arne Berg.

KÖRSBÄRET HÖGST upp på grädden är arrangemanget "Bilar på stan" som hade premiär i fjol. Då paraderade Örebro alla 14 handlare med 56 nybilar på stadens främsta strög – en storslagen syn i stadsvimlet där röda mattan var utrullad för promenerande örebroare som inte var sena att klämma och känna och provsitta. Det var festivitas också i annat med polis, brandkår och ambulans, fotbolls- och hockeystjärnor från

högtalarna, musik och vajande flaggor.

– Vi ville ut dit kunderna befann sig och tillställningen överträffade alla förväntningar, även för cityhandlarna som var medarrangörer. Det var kolossalt mycket folk och utställningen renderade besök hos fler handlare redan påföljande måndag, säger Arne Berg.

NÄR VI NU ringer honom är han på väg till ett möte med lokaltidningen för att planera marknadsföringen för årets upplaga; det blir en upprepning i september. En grupp om sju personer från lika många bilhandelsföretag jobbar med projektet. Samarbetet i Örebro län är tajt och sammankomsterna välbesökta.

– Jag skulle bli förvånad om det inte kom ett tjugotal personer till bilhandelsträffarna och ett femtontal till servicemarknadsträffarna.

Så här lød MRF:s motivering till utmärkelsen: "Ett aktivt distrikt, som lyckats engagera medlemmar inom såväl bilhandel som service-sidan, bland annat med aktiviteten "Bilar på stan", vilket i sin tur lett till en utmärkt sammanhållning. Distriktsledningen arbetar dessutom hårt med skolfrågorna." ☺ ICN

RING GÄRNA



Patrik Alderblad
Säljare
076-104 65 05
Göteborg



Patrik Svedh
Regionchef, Nord Öst
070-634 74 75
Uppsala



Per Bentley
Säljare
070-568 36 80
Göteborg



Peter Brorson
Säljare
070-399 50 01
Västerås



Peter Wadsten
Säljare
070-606 18 46
Sundsvall



Rickard Seger
Säljare
073-812 40 00
Söderköping



Stefan Lundström
Säljare
070-587 62 46
Stockholm



Tomas Roovete
Säljare
070-383 47 27
Stockholm



Tommy Sjöbäck
Säljare
070-566 03 78
Kalmar

Trots vår innovativa bilfinanslösning DealerPad med eSign, förstår vi vikten av en personlig relation.

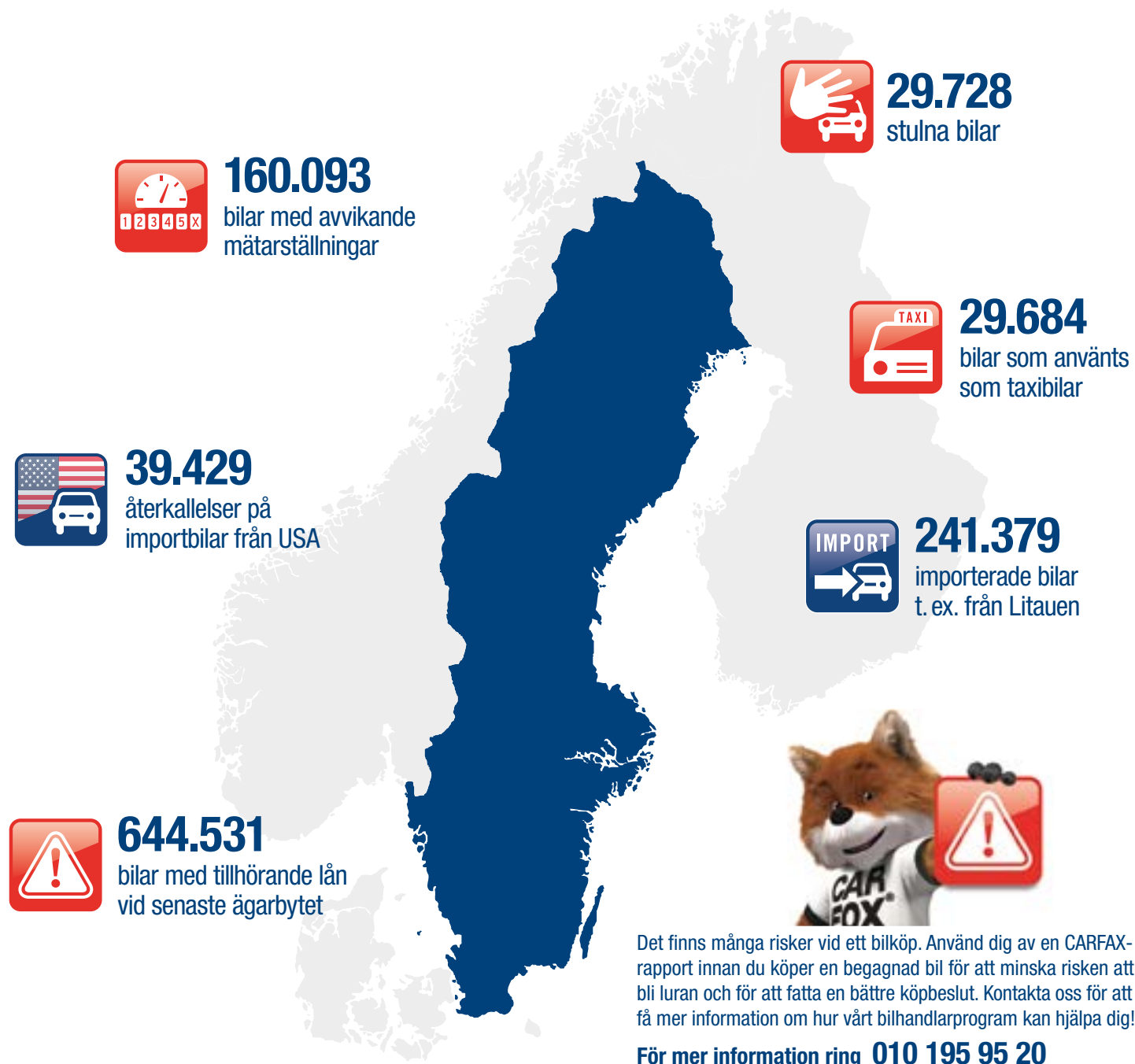
Vi finns i hela landet
– ring oss gärna!

Lite enklare, mycket bättre...



SKYDDA DIG SJÄLV - MINSKA RISKERNA - KOM FRAM TILL SNABBARE OCH BÄTTRE BESLUT

Begagnade bilar med riskfaktorer i Sverige som rapporterats till CARFAX i april 2015:



www.dealer.carfax.se
www.carfax.se/business

CARFAX
FORDONSHISTORIK

I huvudet på en analytiker

TEXT ING-CATHRIN NILSSON / FOTO ANNA FRÖDELL



”EN STRID VIKTIG ATT UTKÄMPA”

MARKUS UVELL

Ålder: 43.

Gör: Chef för kommunikationsföretaget Kreabs verksamhet i Sverige.

Karriär: Har en bakgrund från undersökningsbranschen, bl a vd för Demoskop och grundare av United Minds. Varit kommunikationschef på Svenskt Näringsliv och vd för tankesmedjan Timbro.

Kör: Audi A6.

Analytikern Markus Uvell betecknar transportområdet som ett politiskt spänningsfält.

Du ser "signalpolitiken" som ett hot mot transporter och bilbranschens utveckling, utveckla!

– Politikerna ägnar sig allt mer åt att skicka signaler, exempelvis att signalera att privatbilism är omodern och problematisk. Att saker inte ska transporteras tycks ibland mer som ett självändamål än en vilja till utsläppsminskning.

– Det är väldigt farligt att framställa en hel samhällssektor så. Investeringsviljan minskar, människor intresse av att köpa bil också, och att ta körkort. Det glöms lätt att körkort är en förutsättning för väldigt många jobb. Politiker borde tänka sig för innan de framställer privatbilism enbart som miljöförstörande.

Har inte mobilitet och rörlighet några tillskyndare då?

– Det är en paradox att dom värdena å ena sidan ses som något oerhört eftersträvärt och å andra sidan så starkt motarbetas. Jag tror att det mycket handlar om att nästan alla politiska partier försöker jaga unga välutbildade storstadsväljare, vad de tror är framtidens väljare. Det är kortsiktigt och oseriöst med tanke på hur Sverige ser ut; för väldigt många är tåget inget alternativ till bilen. Den allmänna trenden mot urbanisering har utvecklats till en trend att komplicera för landsbygden, att fördjupa konflikten mellan stad och land.

Hur ser du på tillgänglighet och transporter visavi tillväxt?

– En mycket stor del av Sveriges befolkning bor inte i stora städer. Många företag drivs i glesbygd och är beroende av bra kommunikationer. En politik som uppfattar transporter som ett problem kommer att försvåra företagsetablering.

ringar på landsorten, ännu mer utvecklingen av den svenska industrin.

Kan teknikutvecklingen ändra bilden av bilen som "the bad guy"?

– Jag tycker verkligen att den borde ha kraft att göra det med tanke på att det händer så mycket intressant både på drivmedels- och fordonssidan med exempelvis autonoma fordon. Det är snävt att se bilismen som ett problem i sig för att man vill motverka dagens bensinbilar.

Hur långt kan transportmotståndet gå?

– Vet inte, men jag saknar protester från de partier som i grunden är positiva. Tystnaden kan också skapa stora problem i fråga om bristande vägunderhåll på längre sikt. Det är viktigt att opinionsbildarna visar hur världen utanför Stockholm ser ut och att behovet av väginvesteringar alltså är stort. Den striden är jätteviktig att utkämpa. ☺



Temahallen

Motorplock

AV MARIANNE STERNER



Superb fortsättning

Andra generationen Skoda Superb släpps ut lagom till märkets 120-årsjubileum. Bilen bär signaturen Jozef Kaban som även designat Bugatti Veyron och som inte hållit igen i sin tjeckiska studio. Den 481 cm långa karossen har skarpa drag, är större inuti än föregångaren och har 29 Skodatypiska, kluriga lösningar. Kombi börjar säljas samtidigt med halvkombin, med åtta olika motorer och antingen fram- eller fyrhjulsdraft.

Elbil med plats för sju

Sju personer kan färdas med noll utsläpp i Nissans e-NV 200. Om bilen i stället behöver användas för godstransport kan den andra sätesraden fällas fram och den tredje åt sidorna och då ryms nästan tre kubikmeter last. Med alla säten på plats går det in 870 liter mellan golv och tak. Bilen finns med snabbladningssystemet CHAdeMO som har över 1500 laddstationer i Europa, varav ett hundratal i Sverige.



”Armén av ingenjörer, innovatörer och tankesmeder kommer säkert att uträtta en del som slår världen med häpnad”

Motorblock av plast

Framtidens motor kan byggas av plast. Forskarna vid tyska Fraunhoferinstitutet har tillverkat ett cylinderblock av glasfiberförstärkt plast som nu provkörs i en encylindrig bensinmotor (bilden). Materialet är cirka 20 procent lättare än aluminium och motståndskraftigt mot såväl värme som bensin och olja. Plastblocket gör motorn tyst och bränslesnål. Cylinderfodren är dock fortfarande av metall.



Våga leva med Kadjar

Med devisen "Dare to live" lanserar Renault sin nya crossover Kadjar som visades på bilsalongen i Genève och som står hos svenska handlare framåt hösten. Den är byggd på samma tekniska bas som Nissan Quashqai men karossen är lite längre och bredare. Både två- och fyrhjulsdraft samt tre motorer att välja på. Dieseln på 110 hk är extra snål med utsläpp från 99 gram koldioxid/kilometer.



Lillebror i suvfamiljen

Mazda utvidgar sin suvfamilj med en lillebror. CX-3 är 28 centimeter kortare än CX-5 och i storleksklass med Opel Mokka. Designen är särpräglad med en lång motorhuv och mycket kort överhäng bak, vilket ger ett lastutrymme på bara 350 liter. Bilen lanseras i Sverige till hösten i tre utrustningsnivåer: Core, Vision och Optimum. Bara i den dyraste versionen går den att få med fyrhjulsdraft.

Eleganta Sport Coupé Concept är en av många kommande VW-modeller.



VW ÅNGAR PÅ

BILBRANSCHEN HAR BÖRJAT få upp ångan igen efter de svåra åren och extra tryck är det hos Volkswagengruppen. Fjolåret blev en framgångssaga för de flesta av koncernens tolv märken och när alla sålda bilar i världen plussades ihop vid årsskiftet nådde summan för första gången över tio miljoner.

Det är många svindlande siffror i kassaböckerna. Intäkterna från bilförsäljningen uppgick totalt till 202,5 miljarder euro (vilket är mer än Tjeckiens BNP) och vinsten blev 14,8 miljarder euro, ett par miljarder upp från året innan.

Koncernen har en ekonomisk styrka som knappast någon annan biltillverkare kan matcha och pengarna används väl. Nya modeller pumpas ut i en strid ström och i dag kan nog gruppen leverera en passande bil till de flesta köpare, oavsett smak, behov och ekonomi. I år aviseras ett 50-tal helt nya eller uppgraderade bilar från VW, Audi, Skoda, Seat, Porsche och transportsidan.

MEN FRAMGÅNGEN HAR ett pris och det har VW råd att betala. I fjol lade koncernen 11,5 miljarder euro på forskning och utveckling. Det är mest av alla bilföretag i världen, enligt koncernchef Martin Winterkorn. I personalrullorna finns 46 000 ingenjörer och omkring 10 000 it-specialister som är fullt sysselsatta med framtidens bilar. De ägnar bland annat kraft åt automatiserad körning och eldrift. Redan rullar nio modeller med hjälp av elström. Digitaliseringen går allt snabbare, målet är att alla nya bilar ska vara fullt uppkopplade senast år 2020.

Armén av ingenjörer, innovatörer och tankesmeder kommer säkert att uträtta en del som slår världen med häpnad och locka allt fler köpare. 2015 har börjat bra. Under första kvartalet levererade VW Group Sverige 23 497 bilar.

VW verkar göra det mesta rätt för närvarande.

En behovsanpassad bilhall från Temahallen

Aros Auto AB, Kia Återförsäljare i Västerås



- Vi anpassar och ritat från grunden!

Kontakta Sven Wiklund 016-515 549 / 070-555 19 46

Temahallen HK 044-337060

www.temahallen.com / mail@temahallen.com



Retrolampor

Danska Trademark säljer sådana här gamla industrilampor som målats och klarlackats. Pris cirka 370 kronor exkl moms.

Dra åt skjort-ärmarna!

På Tigers svenska webbplats hittade vi de här manschett-knapparna i borstad silverfinish, formgivna som muttrar. Priser per par, 499 kronor inkl moms.



Öppen nyckel

BondTools ganska nya skiftnyckel har vidare huvudvinkel, större gripvidd och djupare käft. Änden är öppet käftformad, materialet är kromvanadinstant. Industriell kvalitet med måtskala. Säljs via BIG-gruppen, pris 355 kr exkl moms.



Industridesign

Från Harvesttime kommer boxarna, inspirerade av gamla containers, 139 kronor inkl moms för ett trepack.



Väggkåk rockabilly

Grilla korven och värma brödet samtidigt i den här metallicröda maskinen i sann retrostil. Arietes "Party time" säljs av Mercante för 399 kronor inkl moms.



Kalas-kalsong

Nya på svenska marknaden är kalsongerna Frigo med patenterad pungpåse för mannens paket. Sägs ge stadigt stöd och effektivt absorbera fukt på områden där hud möter hud. Finns i flera utföranden till priser mellan 199 och 289 kr inkl moms. Är detta manne den manliga motsvarigheten till kvinnors push up-behåar?



Rutdemonteringskit

Från Würth kommer det här smidiga verktyget för demontering av bilglas. Rutorna "vevas" loss med hjälp av en slitstark nylontråd som kan återanvändas. Kan hanteras av en person och fungerar på alla typer av fordon, även tunga. Priset för ett komplett kit är 5 895 kr exkl moms.

Nyhet!

FLEXGARANTI

Låt inte era kunder stå utan garanti!



AutoConcept är sedan 1999 en fristående försäkringsförmedlare som erbjuder ett stort utbud av garantilösningar för fordon från välnummerade Lloyd's.

Vi erbjuder skräddarsydda garantilösningar som gäller inom hela EU/EES, med eller utan självrisk, utan årlig milbegränsning och med garanterad trygghet för generalagent, handlare och fordonsägare.

Låt AutoConcept bli er partner när det gäller fordonsgarantier! Kontakta oss redan idag för ett riktigt bra erbjudande!

AutoConcept introducerar via Lloyd's, ett helt unikt koncept som vi kallar flexgaranti. Med vårt system försäkrar du dig om att dina kunder aldrig står utan garanti.

- ✓ Obegränsad årlig körsträcka.
- ✓ När bilägaren når övre kilometergräns flexar garantin automatiskt över till nästa komponentnivå så att dina kunder aldrig står utan skydd under garantiperioden.
- ✓ Använd trygghetsargumentet i marknadsföringen.
- ✓ Öka konkurrenskraften.
- ✓ Lättare att få ut begärt pris för bilen.
- ✓ Slipp tidsödande reklamationshantering.
- ✓ Försäkra bort risken för dyrbara reparationer.
- ✓ Minskad risk för tvist med kunden.

✓ Nyckelförsäkring ingår!

Den ersätter kostnaden för en ny nyckel och omkodning av bilen upp till 5000 kr.

Ring

0300-56 38 10
så berättar vi mer!

Från GA till ÅF-ledet
skapar Jens Wetterfors
en tävlingsorganisation
i Din Bil-gruppen.

Platscheferna är Din Bils ”hjältar”

ARTIKELN I KORTHET

📍 Din Bil Gruppen i Sverige har under vd Jens Wetterfors ledning gått från att vara en blandning av olika organisationer till att bli en enhetlig platschefsorganisation. En process som startade 2012 och som redan resulterat i ett mycket starkt 2014. Målet är att bli Sveriges vassaste återförsäljare 2018. För att komma dit ska det effektiviseras och tillväxten och kundnöjdheten öka.

Det går bra för Din Bil. Försäljningen 2014 slog nya rekord och det ser mycket ljus ut för 2015. Att marknaden i stort ökar är förstås en förklaring men inte hela. Vd:n Jens Wetterfors satsning på ny organisation och bättre styrning har gett resultat. Platschefsorganisation är det nya svarta.

TEXT LOUISE MOLANDER / FOTO RICKARD FORSBERG

Den som kontorsjobbar stående lär öka produktiviteten med tio procent.

Din Bil Gruppen i Sverige hade i fjol en rekordomsättning på nästan tolv miljarder (+1.3 miljarder) och räknar med att passera tretton miljarder 2015. Redan första kvartalet i år har omsättningen ökat med 30 procent.

Vd för företaget är Jens Wetterfors. Inne på sitt ljusa kontor i Hammarby Sjöstad står han upp och arbetar.

Det är förstås inte trotset mot sittnormen som är förklaringen till den kraftiga tillväxten, men det säger något om Jens Wetterfors känsla för effektivitet.

I april 2012 tog han över som vd med visionen att 2018 vara Sveriges vassaste återförsäljare. Genom att skruva i organisation och styrning, införa tydliga mål och ramar har företaget kommit en bra bit på vägen.

– Jag upplevde inte 2012 att vi var ett bolag utan flera olika med egna kulturer. Det var det första jag ville ändra på när jag efter några månader förstod hur organisationen fungerade.





Alltid stående.
Jens Wetterfors
kontorsjobbar
aldrig sittande.

"SEAT KAN INTE DRIVAS SOM PORSCHE MEN VI SKA ORGANISERA OSS, MÄTA OCH VÄRDERA RESULTAT LIKADANT"

Jens Wetterfors, vd Din Bil Sverige

TIDIGARE HADE Din Bil en blandning av olika organisationer med funktionsinriktning, vilket bland annat innebar att service och försäljning hade olika chefer. Nu infördes en platscheforganisation.

– Platschefen är ”hjärten” i organisationen. Han eller hon är chef för både sälj och service och är den som med sitt team ska omsätta ledningens och ägarens visioner, mål och strategier i praktiken varje dag.

– Det handlar om att organisera sig för att få bästa möjliga effekt. Men det viktigaste i kråksången är inte hur vi organiserar oss, utan vad vi gör sen. Och då jobbar vi med fyra ledord, säger Jens Wetterfors.

För att alla ska jobba så lika som möjligt krävs harmonisering.

– Vi måste förstås ta hänsyn till de olika märkena. Seat kan inte drivas på samma sätt som Porsche men vi ska organisera oss, mäta och värdera resultat likadant på alla anläggningar.

Tidigare fanns ingen struktur för hur de

olika anläggningarna kunde hjälpa och ta lärdom av varandra, det var enbart intern konkurrens. Det nya är benchmarking; de med mindre framgång lär sig av de med större.

– Och med KPI-styrning kan alla följa hur samtliga anläggningar ligger till vad gäller försäljning, kundnöjdhet, volymer och så vidare. Alla peppas att jobba hårdare. Vi är en tävlingsorganisation – ingen vill ligga sist, säger Jens och skrattar.

Nej, tävlingsinstinkten är det sannerligen inget fel på med tanke på hur företaget växer. I slutet av 2011 hade företaget 1 450 anställda, snart är de 2 000. Under 2014 såldes 28 613 nya bilar, 4 737 transportbilar och 23 443 begagnade, en ökning med 10,4 procent.

ETT FJÄRDE LEDORD är konceptualisering.

– Vi säljer inte bil för bil eller timme för timme utan erbjuder koncept, till exempel en helhetslösning för privatleasing. Under 2014 ökade vi privatleasingaffärerna med 162 procent.

Efter att ha börjat med harmonisering, benchmarking, KPI-styrning och konceptualisering fick samtliga anläggningar ta fram sin egen strategiplan. Det måste också finnas utrymme för entreprenörskapet, poängterar Jens.

– I stället för att trycka ner en massa aktiviteter i halsen på organisationen, fick medarbetarna själva ta reda på vad som behövde göras för att nå uppsatta mål för kundnöjdheten, tillväxten och effektiviteten. En så kallad ”bottom up”, en nedifrån och upp-process där samtliga anställda är delaktiga. Det är oerhört viktigt att känna lokalt ägarskap för sin egen plan.

De olika strategiplanerna utkristalliserade sig sedan i en gemensam plan för hela Din Bil som bottnade i varje enhet.

– Vissa anläggningar hade redan nått nära taket vad gäller tillväxt och kapacitet, då blev deras fokus i stället affärskvalitet. På ett annat ställe kunde det handla om att generera nya



Zandra Kastell på Audi
är en av nästan 2000
anställda.

affärer. Det här sättet att arbeta skapade en kraft som vi såg delar av 2014.

RISKEN MED KRAFTIG tillväxt är dock sjunkande affärskvalitet.

– Det är vår utmaning nu. Vi är duktiga på att rekrytera nya kunder, men för många försvinner i väg efter tre år. Kundlojaliteten måste öka och vi arbetar med ett program för det.

Ett viktigt verktyg är Lean, verksamhetsutvecklingsstrategin som hjälper företag att bli konkurrenskraftiga, effektiva och utveckla kvaliteten.

Drygt 40 ledande personer inom företaget har gått en ettårig utbildning som Handels-högskolan specialdesignat för Din Bil med inriktning på Lean, ledarskap, ekonomi och kommunikation.

– Det handlar om att bli så effektiva som möjligt utan att köra slut på personalen eller försämra kvaliteten. Utbildning är ett sätt, rätt kapacitet i varje anläggning ett annat.

Ett praktiskt exempel på ett av många effek-

tivetsprojekt framöver är att arbeta med ”just in time-leveranser” för nya bilar.

– Med bättre ledtider undviker vi att en bil blir stående här i tio, femton dagar och kostar både p-platser och binder kapital.

Att försäljningen går bra, ger det upphov till spänningar mellan er och privatägda återförsäljare?

– Jag upplever ingen spänning för det har gått bra för hela Volkswagensystemet i Sverige och alla har samma affärsvillkor. Vi är mycket noga med att tillämpa armlängds avstånd till generalagenten.

Det återstår mycket arbete framöver att sjösätta visionen Din Bil, Jens Wetterfors är mycket positiv.

– Jag vill tro att efter två år med den nya organisationen har vi skapat en jättehärlig dynamik mellan märken och regioner som gör att vi presterar bra i alla led. Men vi är bara mitt i resan. ◉

SAGT FRÅN FABRIKSHATTEN: "Respekt måste finnas i alla led"

CIVILEKONOMEN Jens Wetterfors, 45, har tidigare varit chef för Audi Sverige och haft ledande befattningar inom BMW Sverige samt Sjöö och Sandström. Femton år i GA-ledet har gett honom ovärderliga erfarenheter i hans nuvarande roll.

– Jag vet hur man strukturerar en verksamhet och förstår vad en importör och fabrik vill. Jag kan lätt omsätta deras koncept, planer och mål till återförsäljarsidan. För att bli bättre på det behöver vi som återförsäljare en mer långsiktig plan för att harmoniera med generalagentens planer. De ligger oftast mellan ett och tre år framåt i tiden.

Visserligen medger Wetterfors att han inledningsvis var dålig på att utmana och ifrågasätta generalagenten.

– Jag hade en tung fabriksfatt på mig och tog för mycket hänsyn till fabriakens utmaningar. Det gör jag inte längre. Efter att ha fått bra coaching av alla fantastiska entreprenörer och medarbetare i Din Bil vet jag nu direkt vad som är bra eller dåligt för oss.

ÄF, GA och fabriken har ibland olika drivkrafter som kan ligga i konflikt med varandra men har man respekt för varandras utmaningar och pratar samma språk får man tryck i försäljningen, enligt Jens Wetterfors.

– Respekt inom alla led är en förutsättning för att lyckas. Det får inte heller bli krig mellan olika enheter hos ÄF. Det är en av anledningarna till varför platscheforganisation fungerar bättre än funktionsorganisation. Med en chef för alla avdelningar blir det färre konflikter sinsemellan samtidigt som det blir en och inte två eller tre varumärkesupplevelser hos kunden. ◉



DIN BIL SVERIGE

Säte: Stockholm.
Ägare: Helägt dotterbolag till Volkswagen AG.
Antalet anläggningar: 37 i regionerna Stockholm, Göteborg och Skåne.
Antal medarbetare: 1 950 anställda.
Märken: Volkswagen, Audi, Skoda, Seat, Porsche och Volkswagen transportbilar.
Årsförsäljning 2014: 28 613 nya bilar, 23 443 begagnade, 4 737 transportbilar.
Nettovinst i procent: Över 2 procent.

Krävs det kändisar för att sälja bil i dag?

Volvos reklamfilmer med Zlatan Ibrahimovic och Robyn sägs ha boostat svenskarnas känsla för märket. Häromveckan kom Avicii-kampanjen som frontar suven XC90.

"Kunderna kopplar frågor till reklamsnuttarna som de sett på tv"

Ja

"Det spelar en stor roll hur reklamen görs och vilken strategi och taktik som ligger bakom. Det märks direkt på säljet. Jag vet att reklamkampanjen med Zlatan Ibrahimovic har gett en ordentlig effekt för Volvo med bra spinn för en del modeller, bland annat Volvo XC70 som han kör i filmen.

Alla vet vem Zlatan Ibrahimovic är, oavsett om man gillar fotboll eller inte. I senaste filmen syns andra kända ansikten också. Jag tror att kändisar i reklamen drar. Människor vill gärna se personer som de känner igen och som sedan förknippas med varumärket. Det gäller att skapa sig en egen image. Överlag har filmerna varit uppskattade. De har definitivt blivit en snackis. Det händer faktiskt ofta att kunder kommer in och frågar om de olika miljöalternativen som nämns i reklamen. Kunderna kopplar frågor till reklamsnuttarna som de sett på tv."

MARCUS JARLEGREN

Ålder: 32.

Gör: Säljare.

Företaget: Bra Bil i Göteborg som säljer Volvo och Renault och har anläggningar i Bålsta, Enköping, Göteborg, Kungsängen, Vallentuna och Väsby.



Kommer fler efter?

Det sägs att Zlatan Ibrahimovic fick nio miljoner för Volvos reklamfilm "Made by Sweden" där han kör bil, jagar, eldar och hoppar i isvak. Filmen blev den mest visade på svenska Youtube i fjol.

Stellan Skarsgård filmades i Dalarna när han körde runt i en XC90. I senaste Volvo-filmen syns Timbuktu, Börje Salming, Carin Rodebjer, Oskar Linnros och Emma Green.

Frågan är om reklambyrån Forsman & Bodenfors startat en trend med kändisar i bilreklam.

"I slutänden är det nog ändå bilens popularitet som bestämmer"

Nej

"Nej, det behövs inga kändisar om produkten är bra, men kändisar bygger förstås image.

Just nu rullar filmer med Mercedes och Nissan i tv och vi har fått mer flow traffic i bilhallen, så visst har reklamen betydelse.

Det beror förstås också på hur attraktiv och populär bilen är. Men vi har fler besökare än normalt i alla fall. Jag tror att kunder vill ha ett tydligt budskap i reklamen. I senaste filmen har Nissan mer sälj i reklamen för Pulsar jämfört med vad de hade för Qashqai.

Kunderna får ett kampanjerbjudande, vilket jag tror är viktigt, samtidigt som de känner igen Nissan-reklamen från tidigare filmer. Att använda kändisar är ju något nytt och kan kanske vara bra. I slutänden är det nog ändå bilens popularitet som bestämmer hur många bilar vi säljer."

ANDREAS ANDERSSON

Ålder: 40.

Gör: Säljchef och Nissan-ansvarig.

Företaget: Bil Dahl i Skellefteå säljer Citroën, Kia, Mercedes-Benz och Nissan och har anläggningar Örnsköldsvik, Umeå, Skellefteå och Luleå.



Närmare affären



Vi finns där ni finns

Ansvarig Norrbottens, Västerbottens, Jämtlands och Västernorrlands län:

■ **Anders Markgren**, 08-635 38 82, anders.markgren@wasakredit.se

Ansvariga Gävleborgs, Uppsala och Stockholms län:

■ **Tomas Scholz**, 08-635 38 84, tomas.scholz@wasakredit.se

■ **Amelie Wiberg**, 08-635 39 67, amelie.wiberg@wasakredit.se

Ansvarig Dalarnas, Värmlands, Örebro, Västmanlands och Södermanlands län:

■ **Roger Larsson**, 08-635 38 92, roger.larsson@wasakredit.se

Ansvarig Västra Götalands län:

■ **Stefan Martikanen**, 031-771 98 95, stefan.martikanen@wasakredit.se

Ansvarig Östergötlands, Jönköpings, Kalmar, Gotlands, Kronobergs och Blekinge län:

■ **Michael Sunesson**, 0470-70 23 43, michael.sunesson@wasakredit.se

Ansvarig Hallands och Skåne län:

■ **Lars Ekbladh**, 040-6642898, lars.ekbladh@wasakredit.se

Försäljningschef Partner Bil:

■ **Mårten Larsson**, 08-635 37 47, marten.larsson@wasakredit.se



POLE POSITION

Som leverantör av verkstadsutrustning i 25 år, arbetar vi med ledande varumärken och tummar aldrig på kvalitet och service.

VÅRT MÅL ÄR ALLTID ATT SÄTTA DIN VERKSTAD I POLE POSITION!

031-748 34 00 • INFO@OPUS.SE
OPUSEQUIPMENT.SE



TJUVARNAS MARKNAD



Kaunas. Mitt i Litauen ligger Europas största marknad för begagnade bilar. Här har kriminella en industri som omvandlar amerikanskt bilskrot till bilar som ser okej ut – men som kan vara dödsfällor. Några hamnar hos svenska bilhandlare och riskerar att solka vårt rykte. Vårt reporter-team reste med svenska polisen till bilbrottslighetens näste.

TEXT MARIA ERIKSSON / FOTO ÅKE ERICSON

Litauerna har en historia med duktiga verkstadstekniker sedan Sovjetunionen hade en helikopterfabrik i Kaunas, Litauens näst största stad. Här kan numera bilar sättas ihop av en mängd stulna delar, så skickligt att en auktoriserad återförsäljare med verkstad i Sverige inte upptäckte att en BMW M3 de försökte sälja var manipulerad på det viset.

– Vi hade fått in den som inbytesbil när vi kontaktades av Larmtjänst. Vi förlorade 250 000 kronor. Det blev en varningsklocka, säger verkstadens försäljningschef som helst vill glömma historien.

Torbjörn Serrander på Larmtjänst visar en bild på hur bilen såg ut innan den importerades till Europa. Som ett russin. Efter att ha passerat marknaden i Kaunas såg den ut som ny. Men inte om man tittade noggrant.

– Det var flera delar från skrotbilar, lackeringen var ojämn, nycklarna europeiska trots att bilen var amerikansk, taket och inredningen var bytt. En svetsfog gick tvärs under bilen. Det enda som stämde var chassinumret, säger Torbjörn Serrander.

I SAMMA VEJA som den här tidningen ska tryckas upptäcker Jeppssons i Ronneby att en Audi S5:a, som lämnats in för däckbyte, har en synlig svetsskarv. Verkstadens personal konstaterar att hela bilen håller på att säcka ihop på förarsidan där skarven sitter eftersom balkarna bara är ytsvetsade. Bilen visar sig vara krockad i USA och reparerad i Litauen.

Skrotbilarna från USA har fått en så kallad ”salvage title” (salvage = bärgning) eftersom amerikanska försäkringsbolag bedömt att reparationskostnaderna överstiger 75 procent av bilens värde. De är skrot. Men i stället säljer försäkringsbolagen bilarna som skrot till Europa. De länder som importerar flest skrotbilar är Litauen, Tyskland och Belgien.

– I mars 2014 rullade det 2 465 skrotbilar från USA på svenska vägar. Det är de bilar som Carfax lyckats spåra. Den verkliga siffran är troligtvis betydligt högre, säger Christian Wittman på Carfax Europe.

Ofta köps bara chassinumret och skrotet lämnas kvar i USA. Sedan stjäls en likadan bil i Europa, ett nytt chassinummer sätts på och bilen registreras i ett EU-land. Därmed är bilen legal på den europeiska marknaden. Ett sätt att kolla ursprunget är via Carfax, men det gäller bara amerikanska bilar.

SKÅLEN TILL att bilarna kallas för dödsfällor är flera:

1. Bilarnas avancerade elektroniska system kan vara skadade efter krockar och vattenskador.

2. Om bilarnas krockzoner måste repareras skulle det ha krävts biltillverkarens avancerade riktbankar.



Jan-Erik Lindenblad Heed är svensk gränspolis från MOCG-gruppen. Han och kollegan Thomas Rehn, som av spaningsskäl inte vill visa sig på bild, har blivit något av Litauen-expert efter ett flertal resor till Kaunas för att försöka stävja den omfattande verksamheten med manipulerade bilar.

- 3.** Om bilarna repareras fel kan egenskaperna påverkas, något som märks först när de är lastade, när förarna bromsar eller kör på halt väglag.
- 4.** Många bilar repareras endast hjälpligt och punktsvetsas och skulle falla ihop helt vid en krock.
- Enligt Trafikverket har det inträffat åtminstone en dödsolycka i Sverige med en tidigare krockskadad bil, vars ratt hade blivit bytt och krockkudde saknades. Försäkringsbolaget Moderna försäkringar har ett par fall som är kopplade till bilar från Litauen.
- När det gäller maskinskadefallen, där vi kunde konstatera en direkt koppling till en olycka i USA och bristfällig reparation i Litauen, har vi nekat ersättning. Det kan ha handlat om fysiska skador efter krocken som inte är åtgärdade eller vattenskador som påver-

kat bilens funktion, säger Benito Guiance på Moderna försäkringar.

De bilar som bolaget spårat till USA har haft krokiga rambalkar, dåligt inpassade delar, bristfälliga lackeringsarbeten och ramskevhet.

– Genomgående har reparationerna inte följt tillverkarnas föreskrifter, säger Benito Guiance.

De bilar som bolaget löst in med incidenthistorik har skrotats och avregistrerats i Sverige.

Tidigare nämnda BMW M3:a var en av 20 som spårades bakåt till en verkstad i Litauen. Efter kontroll visade det sig att hälften av bilarna där var stulna eller sammansatta av stulna delar.

MARKNADEN FÖR begagnade bilar i Kaunas ligger intill järnvägsspåret där bilvagnarna står tomma i väntan på nästa last.

Svenska gränspoliserna från Stockholm,



Här på bilskroten i Kaunas hamnar de bilar som inte ens duger till reservdelar. Här ligger många skelett från amerikanska skrotbilar, vars chassinummer använts på ombyggda och stulna bilar.

"VI FÅR DÅLIGT MED HJÄLP AV PRODUCENTERNA EFTERSOM DE INTE VILL EXPONERA INFORMATION OM HUR ELEKTRONIKEN I BILARNA FUNGERAR"

Svenska gränspolisen

Jan-Erik Lindenblad Heed och Thomas Rehn, promenerar på området som är stort som flera fotbollsplaner. De får många misstänksamma blickar. Här finns gott om BMW X5:or, Nissan Quashqai, Range Rover och Audi TT. Alla dyrare bilar saknar chassinummer.

– Det är uppenbart att det finns en historia bakom bilarna som behöver döljas. Alla vet att mätarställningarna är skruvade, att det finns risk att bilarna är stulna, att de kan vara reparerade med stulna delar, säger Jan-Erik Lindenblad Heed.

Innanför vindrutorna ligger lappar med information om bilarna och mobilnummer till säljarna. Här står en Mini Cooper 2011 som gått 1 700 mil, till salu för 7 200 euro. En Smart från 2007 för 2 400 euro. En Volvo S80 från 2008 för 7 800 euro. En Nissan Quashquai från 2008 för 7 250 euro.

Men det är en Grand Cherokee Jeep från 2013 som fångar Jan-Erik Lindblad Heeds och Thomas Rehns intresse. Ett snabbt samtal visar att chassinumret tillhör en amerikansk bil, men utan uppgift om att den skulle vara stulen eller krockad. Nu står den här mitt på marknaden.

– Chassinumret tillhör en amerikansk nummerserie men någon bil med det numret har inte tillverkats i USA ännu, så det måste vara en falsk bil, säger Heed.

I KAUNAS FINNS verkstäder som förvandlar krockade och skadade bilar till säljobjekt. Genom att bygla elektroniken till bland annat krock-kuddarna upptäcks det inte att de saknas eller att det är något annat fel på bilen.

När Rehn och Lindenblad Heed deltog i en razzia mot en av verkstäderna i Kaunas visade sig flera av medarbetarna vara utbildade på ett tekniskt universitet. Litauen är det fattigaste av de tre baltiska länderna och en månadslön ligger i snitt på 300 euro.

Bilarna förs in i Litauen via Klaipeda hamn där färjorna lastar av skrotbilar från USA. Litauen säger sig officiellt inte längre ta emot amerikanska importbilar.

Ett tillfälligt registreringsbevis gäller i 90 dagar, sedan måste bilen ut från landet. (54 bilar har nekats registrering helt eftersom de så uppenbart visade tecken på att vara sammansatta av stulna delar.)

Bilarna lastas på transportbilar och fraktras till Kaunas, där de sorteras.

Vid ett skrotupplag vid gamla flygfältet står polisens senaste beslag. BMW och Range Rovers, en Kia från Tyskland som bara gått 50 mil och en hel transportbil med Range Rovers på flaket; fordonet har någon eller några hyrt av

Polisens egna bilder



En av många stulna bilar som polisen hittat vid razzior i Kaunas. Bilar stjäls från hela Europa och får sin historia dold med nya chassinummer.



Mängder med sådana här vrak har hittats. Ofta är de importerade från USA efter att ha varit med om översvämningar eller allvarliga krockar och bedömts som skrot av försäkringsbolagen.



Avancerad teknisk utrustning, beslagtagen av polisen. Flera anställda vid de litauiska verkstäderna är utbildade vid tekniska universitet i Kaunas och har därför hög utbildning.



En totalt förstörd bil har en framtid den också. Åtminstone om man inte bryr sig om säkerheten. Det här måste vara bilproducenternas mardröm. Den här bilen kunde ha rullat på svenska vägar efter ombyggnad.



Marknaden i Kaunas hade relativt få besökare när vi var där. Ändå säljs flera tusen bilar om dagen, enligt litauiska polisen. Det beror på att många av köparna är mindre seriösa bilhandlare som köper stora mängder bilar åt gången.

"NÄSTAN ALL KRIMINALITET HÄR UTGÅR FRÅN FORDONS-RELATERAD BROTTSLIGHET, PENGARNA OMSÄTTTS I KNARK"

Thomas Rehn, svensk gränspolis

estländska maffian för att slippa köra omkring med litauiska nummerplåtar.

DE LYXIGARE SUVARNA och premiumbilarna förses med nya chassinummer från USA; numren slipas ner och nya stansas in. Efter att ha registrerats och försetts med litauiska skyltar körs bilarna ombord på tvåvånings-tågagnar som går direkt till östra delarna av Europa. Till Ukraina, Kazakhstan, Uzbekistan och Tadjikistan. Eller till krigets Syrien.

Tyska polisen hittade nyligen 45 stulna bilar i Tadjikistan som hade gått genom Litauen.

– När jag såg bilder från tillgreppet upptäckte jag även en svensk BMW som var stulen i Höllviken i Skåne, säger Heed.

Även om jakten på skrotbilarna kan verka oändlig har polisen börjat se resultat.

– I dag ser vi inte lika många manipulerade bilar i Sverige. Men de kriminella hittar hela tiden nya vägar. Medan antalet USA-bilar har minskat i Sverige har stölder av hela bilar ökat. Här på marknaden finns gott om stulna bilar

från både Tyskland, Frankrike, Holland och Italien men även Sverige, säger Heed.

– Nästan all kriminalitet här utgår från fordonsrelaterad brottslighet. De pengar som kommer från handeln med fordon omsätts i knark. Den här brottsligheten finansierar annan grov brottslighet. Organisationen är ett vinstdrivande företag, fyller Tomas Rehn i.

I SLUTET AV APRIL stals en transportbil från ett åkeri i Stenungsund som kör bilar för Motor-transport. Efter en efterlysning på Facebook fick polisen stopp på fordonet, men lasten – ett helt nytt Scania-chassi – saknades.

– Tjuvarna hade plockat bort alla positioneringspuckar. Polisen lyckades stoppa bilen utanför Båstad. Vid besiktningen på Scania-verkstanen hittades inte en repa på bilen, säger åkaren Mats Hagström.

En 40-årig ryss greps av polisen och uppgav att han jobbade för en polack. Chassit är troligtvis för länge sedan i östra Europa.

Ju mer elektronik bilarna har, desto mer

sårbara är de, enligt Heed.

– Det är enkelt att skanna av nycklar. Förr såg vi direkt när en bil haft inbrott. I dag gör vi inte det, säger Heed.

– Larmet kopplas bort genom att kablaget klipps, sedan programmeras en ny nyckel i bilen. Ägaren ser det som ett stöldförsök, försäkringsbolaget betalar reparationen och när bilen är tillbaka använder tjuven sin egen nyckel och kör i väg.

Det finns inga säkra siffror på hur stor den fordonsrelaterade verksamheten är. Polisen i Litauen säger att tusentals begagnade bilar säljs varje dag på marknaden. De flesta kunder är oseriösa bilhandlare och öststatsbor som köper stora mängder bilar åt gången.

– Vid ett tillslag mot en lägenhet i Norsborg 2013 hittade vi 23 motorstyrenheter inplastade med stöldskyddsenshet och nyckelparti och samma antal registrerings-skyltar, falska registreringsbevis och dekal med chassinummer, berättar Heed.

– Vi spårade motorstyrenheterna som gick



En skinande blank BMW, troligtvis stulen. Som med alla dyra bilar på marknaden är chassinumret och registreringsnumret borttaget.

till stulna BMW X5:or och Porschar i Sverige. Det var en hel industri. Vi hittade även vapen och skyddsvästar. Sex litauer dömdes men det är mycket kvar att göra. Enligt franska polisen är fler än 60 000 litauer inblandade i stölder av bilar.

SKATTEVERKET i Sverige presenterade i april en undersökning som gjorts tillsammans med Carfax Sverige och visade att 75 procent av alla bilar från Litauen mellan 2010 och 2012 hade incidentrapporter.

– Vi gjorde ett tiotal utredningar som berörde import från Litauen och generellt hade alla företag fejkade inköpsunderlag, man trolade bort vinster och skapade förutsättning för vinstmarginal-beskattning eftersom man köpte från privatpersoner i Litauen, säger Mats Berntsson på Skatteverket.

– Vid närmare kontroll visade det sig att många av privatpersonerna i Litauen var missbrukare och funktionshindrade på stödboenden som varken hade ekonomiska eller fysiska möjligheter att äga eller köra en bil. De var bulvaner.

Skatteverket har ett omfattande samarbete med europeiska myndigheter.

– Det finns flera företag i Sverige som bara jobbar med krockskadade bilar från Litauen. Nu har de lärt sig att vi har ögonen på Litauen, vilket gör att fler ordnar tillfälliga registreringsbevis från Tyskland och Nederländerna i stället, säger Mats Berntsson.

Senaste åren har 190 000 skadade amerikanska bilar exporteras till Tyskland, att jämföra med 161 000 till Litauen. Ingen vet vart de bilar som går via Tyskland tar vägen.

– Det finns företag som ordnar registreringsbevis i Tyskland från Litauen utan att bilen ens

fysiskt finns i Tyskland, säger Mats Berntsson.

GRÄNSPOLISERNA Lindenblad Heed och Rehn kräver mer assistans från bilproducenterna i kampen mot skrotbilarna.

– Vi får dåligt med hjälp av producenterna eftersom de inte vill exponera information om hur elektroniken i bilarna fungerar. I stället får vi vända oss till externa konsulter som hjälper oss att gå igenom bilarna. Det är avancerade jobb där vi försöker spåra stulna bilar genom underfiler till binära koder i de elektroniska systemen. Lindenblad Heed skakar på huvudet. Han har sett allt.

– En Lexus var byggd av två amerikanska bilar som stulits i Finland. Den var en decimeter kortare än originalmodellen. Hela instrumentpanelen ramlade av när den undersöktes, motorblocket satt löst och kunde skruvas loss med fingrarna och krockzonerna var deformationerade. För att inte airbagen skulle indikera saknad hade man smetat lödpasta på den så att lampan släcktes, säger Heed.

– En kille drev en näthandel från sitt hem i Haninge. Vid en husrannsakan hittade vi två uppbyggda bilar av stulna delar från Tyskland. Killen hade 600 sidor annonser med bilar i Litauen.

Vad hände då med den vita BMW M3:an hos den svenska handlaren?

– BMW:n såldes väldigt billigt till en bekants bekant som "leksaksbil". Det blev en dyr läxa. Nu tar vi inte längre emot några importerade bilar och vi kontrollerar alla bilar med Carfax, säger försäljningschefen.

Jeppssons Audi S5:a fick ombesiktigas och både kunden och försäkringsbolaget kommer att förlora mycket pengar. ☹

Jeppssons egna bilder



Den här bilen lämnades in på Jeppssons i Ronneby för ett däckbyte. När verkstads-personalen började jobba med bilen trodde de inte sina ögon.



Det här är golvet under bilen. Här satt silikon-massa täckt över skarven på karossen.



Man ser hur det sågats i golvet och fällts in en ny karossdel.



Den här "mattan" går längs med hela bilen. Allt för att täcka skarvarna mellan de olika delar som bilen är byggd av.



Lokala polisen:

Slog till mot en av ligans verkstäder, grep ledaren

Järnvägsvagnarna står tomma vid tågstationen i Kaunas, men snart är de fullastade. Litauiska polisen Ernestas Andriuskevičius visar var de regelbundet gör tillslag för att stoppa stulna bilar som fraktas till östra Europa.

Marknaden i Kaunas har funnits i tjugo år och vuxit varje år. Från officiellt håll finns ett medgivande om brottslig aktivitet på marknaden. Men kriminaliteten minskade när polisen grep en maffialedare.

En av de mest kända kriminella grupperna i Litauen heter Agurkas, men sedan ledaren Velecka Saulius fängslades för ett år sedan för en hel radda med brott har organisationen splittrats. Enligt polisen var det Saulius som till stor del byggde upp den kriminella handeln med fordon, ett problem inte bara för Litauen utan för hela Europa.

Vid en razzia mot Agurkas största verkstäder hittades stulna delar från 50 olika bilar. – Då var marknaden ett stort problem, nu gör vi sällan razzior även om det förekommer viss brottslig verksamhet, säger Eurgenjijus Lenkaitis på avdelningen för fordonsrelaterad brottslighet. Gripandet av maffialedaren har emellertid inte gjort att den organiserade brottsligheten

har försvunnit, bara att den organiserat om sig. – De lyxbilar som stjäls från andra länder transporteras till tågstationen och vidare österut. Vi arbetar med polisen i Vilnius och de baltiska länderna för att stoppa järnvägstransporterna, säger Lenkaitis. Förra året hittade litauiska polisen bilar från andra länder till ett sammanlagt värde av 2,5 miljoner euro. De flesta kom från Tyskland och Frankrike, bara några från Sverige. **LITAUISKA POLISEN** samarbetar också med den tyska, likasom den franska, norska, estländska och finska. – Vi måste slå till mot organisationen som

tar hit bilarna till Litauen och mot internethandeln med bildelar som ökar, säger Raimondos Baltaduonis. Han är kriminalchef för Kaunas och har övervakat vårt samtal noggrant ihop med fyra andra poliser i rummet samtidigt. När vi besöker Kaunas finns polisrepresentanter från fyra, fem andra länder där också. Alla har ärenden som berör litauisk kriminalitet. ☺

Även transportbilar stjäls för att kunna transportera alla skrotbilar från hamnen i Klaipeda.



Transportstyrelsen fransäger sig ansvar

Hur kan vi tillåta att skrotbilar och stulna bilar kommer in i Sverige? Både polisen och Carfax Sverige anser att Transportstyrelsen måste göra bättre ursprungskontroller av importbilarna.

KJELL-ÅKE SJÖDIN är fordonsregistreringsexpert på Transportstyrelsen. Han sitter med i arbetsgruppen för registreringsmyndigheterna i Europa och i olika EU-rådsarbetsgrupper som internationellt för diskussion om skrotbilarna.

Vilka kontroller görs i dag? – I Sverige har vi ursprungskontroll av bilens dokument i original avseende innehåll och äkthet, via nätet och Carfax (om det är ett amerikanskt fordon) och andra motsvarande europeiska hemsidor. Det sker också kontroller mot Eucaris (European Car and Driving license information system), Interpols system för efterlysta fordon, Schengen informationssystem och mot svenska efterlysningssystemet.

Det verkar inte fungera eftersom så många skrotbilar ändå kommer in? – Det är alltid möjligt att reparera en bil för att sedan registrera den, men den måste vara schyst reparerad. När fordon har registrerats i ett annat EU-land finns en större möjlighet till fri cirkulation. – Litauen är ett land som förra året ändrade sitt regelverk och som nu officiellt inte registrerar fordon från USA. Det är i alla fall deras budskap. Därför kan man se att en del bilar tar vägen om andra länder.

Är det inte dags att införa noggrannare kontroller över alla importerade bilar, även de från andra EU-länderna? – Vi för kontinuerligt diskussioner om hur vi ska hantera omregistrering av fordon från ett EU-land till ett annat. Vi har drivit frågan om skärpta ursprungskontroller. Om bilen är stulen ska den vägras registrering. Men för att regelverket ska fungera måste alla EU-länder vara med.

Anser du att Transportstyrelsen har god kunskap om skrotbilar? – Ja, vi har goda relationer med andra länders myndigheter, men man måste skilja på myndigheternas ansvar. Vi tar den del som handlar om ursprungskontroll. Den tekniska identifieringen sker hos besiktningsföretagen. – De ska ta ansvar för om ett fordon är tillräckligt bra reparerat eller inte. Vi levererar all information vi har, men vi kan inte kontrollera hur fordonet faktiskt ser ut eftersom vi inte ser fordonet fysiskt.

Men är inte Transportstyrelsen ansvarig för besiktningsföretagen? – Jo, så är den visserligen, men besiktningsföretagen gör värderingen i enskilda ärenden. ☺



"MEN FAKTISKT ÄR VI LIKA FÖR-
VÅNADE ATT NI SVENSKAR LÅTER
HYRBILSKUNDER LÄMNA NYCKELN
GENOM ETT HÅL I VÄGGEN UTAN
ATT NÅGON KONTROLLERAR"

Rasa Sinkevičienė, auktoriserad VW-handlare

Lokala VW-handlaren:

Skördar smulorna från skojarnas bord

Inte så långt från bilmarknaden har Volkswagen en återförsäljare – som har hittat egna lagliga sätt att tjäna pengar på marknaden med skrotbilar.

Vi träffar vd:n Rasa Sinkevičienė, dotter till grundaren av VW:s anläggning i Kaunas. Hon säljer ungefär 1 000 bilar om året, varav 200 begagnade. Populäraste nybilsmodellen bland VW, Audi och Seat är nya VW Passat. Litauen är biltätt. Det står bilar överallt, huller om buller. På gatorna körs dyra lyxbilar som Lexus, Toyota och Range Rover. Inte köpta från en handlare, enligt Rasa Sinkevičienė. – Litauen har en gammal bilpark, men vi samarbetar med de andra baltiska länderna för att öka andelen nya. I Kaunas litar de flesta inte på säljarna på marknaden eftersom de skruvar mätarställningen och bara reparerar bilarna så att det ser bra ut. Och de använder

stulna delar. Men många vill ha lyxutrustade Audis för 3 000 euro och det har inte vi. **RASA SINKEVIČIENĖ** försöker ändå hjälpa dem som vill köpa en bil från marknaden. – Vi kontrollerar två tre bilar från marknaden om dagen. Den tjänsten kostar 40 euro. Vi kan se var det är tjockt med spackel under lacken och var det kan finnas problem. Vi kollar chassinummer, att bilen inte är stulen och att felsignalerna på instrumentbrädan fungerar. – Om vi hjälper spekulanter fortsätter de kanske att göra sin service hos oss. Och det kan behövas. Ett köp på marknaden är ett lotteri.

På grund av de många stölderna av bil-
delar i Kaunas erbjuder sig VW-verkstaden
också att montera bildelarna lite extra.
– VW:s Touareg har till exempel lampor
som är ganska enkla att plocka bort. Men vi
har hittat ett sätt som gör att lamporna inte
kan lossas så lätt. Det gör vi lokalt här.
Rasa berättar att det finns ett skämt om
litauernas bilhantverk – att en krockad bil i
Ryssland blir fyra i Litauen.
Jag frågar varför marknaden och handeln
med stulna lyxbilar får fortgå?
– Jag inser att det är svårt att förstå, men
vi tillhörde Sovjetunionen fram till 1990 och
levde under en regim med planekonomi. Ge-
neration efter generation har lärt sig att det är
okej att stjäla. Det är inget konstigt.
– Men faktiskt, vi är lika förvånade att ni
svenskar låter hyrbilskunder lämna nyckel-
n genom ett hål i väggen utan att någon
kontrollerar. D e t tycker vi verkligen är
konstigt! ☹

Safety Guard GPS Tracker

Svenska Ditec AB introducerar det senaste inom trackingsystem



SPÅRLÖST FÖRSVUNNEN?
INTE NU LÄNGRE.

Skogsmaskiner, vägmaskiner, trailers, lastbilar, bilar, snöskotrar, cyklar, båtar, motorcyklar m. m listan kan bli hur lång som helst. Omkring 15300 stölder av motordrivna fordon registrerades under 2013 och chansen att återfinna ägodelarna minskade när spåren kallnade – tills nu.

Safety Guard GPS Tracker är en helt ny och unik modul för lokalisering av förlorade ägodelar. Med en batteritid upp till 10 år och inbyggt SIM-kort slår den alla konkurrenter på fingrarna. Med Safety Guard GPS Tracker har man löst det mest primära för att användandet av sk trackingdevices ska fungera under tillräckligt lång tid, ström-försörjningen. Nu tar det lång tid innan spåren kallnar.



Safety Guard GPS Tracker

Den unika designen gör trackern lätt att placera och omplacera utan att du behöver ta hänsyn till väderförhållanden eller om en extern strömkälla finns. Den ger dig ett flexibelt skydd som kan placeras i det för tillfället mest utsatta objektet, exempelvis i anläggningsmaskiner, släp och containers som lämnats kvar på arbetsplatsen, tillfälligt utlånade fordon, etc.

Safety Guard GPS Tracker är vattentät och stötsäker vilket gör att den tål tuffa tag. Det inbyggda SIM kortet fungerar i hela världen och via vår App i din telefon eller din dator kan du sen spåra och se var din tracker befinner sig. Safety Guard GPS tracker tillverkas av DanTracker Technology Company ApS i Danmark.

Vi söker även återförsäljare!

För mer information ring 076-325 38 29 eller gå in på www.dantracker.se

Rikta bucklor med induktion!

Nu kan du rikta mindre bucklor med hjälp av induktion. När plåten blir varm utvidgar sig plåten och bucklan försvinner. Läs mer och se video på vår hemsida. Tekniken fungerar oavsett om plåten ska lackas eller inte! Enheten är liten och bärbar och kan tas med överallt. **Oumbärlig för PDR-teknikern eller lackverkstaden!**



Beställ på www.bucklor.nu!

”VÅRA ÅF SKA LIGGA ÖVER SNITTET”

Under den här nya vinjetten kommer vi en tid framöver att köra intervjuer med representanter från generalagenterna. Lågligt tyckte vi att börja med importören för världens största biltillverkare Toyota, vars svenske hövding är tyske André Schmidt med 70 medarbetare.

TEXT ING-CATHRIN NILSSON / FOTO RICKARD FORSBERG

**På världsnivå ökade ditt märke rörelse-
vinsten med 20 procent under senaste
verksamhetsåret och även försäljningen
av fordon nådde en toppnivå. Är du nöjd
med det svenska resultatet?**

– Jag är nöjd med vad vi åstadkommit och att vi nådde våra uppsatta mål samtidigt som vi ser en fortsatt stabil utveckling. De senaste tre åren har vi ökat vår marknadsandel samtidigt

som ÅF har kunnat förbättra sin lönsamhet.

**Hur är svenska ÅF i förhållande till andra
nationaliteter?**

– Svenska återförsäljare är mycket professionella och har ett bra affärstänk. En styrka är att de levererar hög kundnöjdhet och har blivit bättre på att ta hand om kunderna hela vägen. En svaghet skulle kunna vara egna

marknadsföringsaktiviteter, att det skulle kunna fokusera mer på lokal proaktivitet.

**Hur bygger Toyota själva er varu-
märkesplattform?**

– Märket satsar hårt på det. Vi blir bland annat huvudsponsor för OS 2020 i Tokyo och många andra globala sponsringsaktiviteter planeras.

**Kundnöjdhetsmätningarna är ju alldeles
nya och bygger helt på svaren om kunderna
"kan tänka sig att rekommendera" tjäns-
terna. Och bara de två högsta betygen är
bonushöjande. Är det bra?**

– Bonussystemet verkar fungera bra, det har gått från volymer till kundlojalitet, helt i linje med märkets grundfilosofi om livslånga relationer med kunderna.

– På servicemarknadssidan premieras proaktivitet, om kunderna till exempel rings upp.

**Den hos återförsäljarna mycket populära
tidigare GA-chefen Hans-Eric Almbäck har
ju återvänt till Sverige – som bilhandlare,
ÅF-kåren ser honom nog som en stark
resurs. Gör du det också?**

– Det är jättebra med starka återförsäljare och

vi välkomnar Hans-Eric tillbaka till Sverige. Men jag vill gärna betona att vi från GA:s sida ägnar väldigt mycket tid åt att lyssna på återförsäljarna, inte minst skärskådar vi noga varje fråga i GA-enkäten.

Vad har det resulterat i?

– Vi har verkligen respekterat deras önskemål om högre utrustningsnivåer och utvecklat

ANDRÉ SCHMIDT

Gör: Vd Toyota Sverige.

Ålder: 45.

Familj: Hustrun Merete, läkare.

Två söner 5 och 8, en dotter, 9.

Bor: Hyrd villa i Danderyd, utanför Stockholm.

Karriär: "Har bensin i blodet", föräldrarna var bilhandlare och representerade Ford och BMW. Jobbade efter studier för konsultföretag i fordonsbranschen med management och marknadsföring i Bayern, senare i Amsterdam där han byggde upp Mitsubishis Europakontor med ansvar för produktionsplanerna. Blev headhuntad till Toyota, först i Bryssel som ansvarig för prissättningen i 35 länder, sedan som marknadschef för Toyota Tyskland.

Fritid: Kliver upp 06.15 varje morgon innan barnen vaknar och springer en "fantastisk slinga" efter vattnet i soluppgången. Största svenska naturupplevelsen var en guidad 45 kilometer lång tur på långfärdsskridskor med grillpaus, filmade med mobilen och visade vännerna senare.

"VÅR GRUNDFILOSOFI ÄR LIVSLÅNGA RELATIONER MED KUNDERNA"

utbudet av hybridmodeller och möjligheten att kombinera med exempelvis dragkrok. Och vi kommer att fortsätta att lyssna.

Era handlare tillhör ju de allra lojalaste som år efter år i GA-enkäten anger att de inte har några planer på att ta upp andra märken, men är det inte så att de saknar konkurrenskraftiga produkter på företagsbilsmarknaden och transportbilssidan?

– Det är naturligt att säljpersonal vill ha mer.
– Vi kanske kan göra mer på premiumsidan men å andra sidan erbjuder våra hybrider hög komfort och låga kostnader för både brukare och företag. Vi tycker det är en styrka att ha så attraktiva hybrider med framtidens teknologi. Där har Toyota hållit en rak linje som utfallit väl. Och det ger oss också ett väldigt bra begagnatprogram.

– På transportbilssidan har vi en ny märkeschef och ser förändringar åt rätt håll.

Men kan och vill du påverka produktprogrammet så att svenska ÅF känner att de blir jämgoda spelare med andra märken?

– Med vårt breda modellprogram står vi redan starka i konkurrensen men genom vår nära dialog med återförsäljarna arbetar vi målmedvetet för att ytterligare utveckla vårt kunderbjudande för att även fortsättningsvis attrahera svenska kunder.

Till skillnad mot europeiska bilmärken, är det inte en nackdel att vara så långt från huvudkontoret i Japan?

– Nej, jag tycker inte alls det. Dels byggs 80 procent av alla våra bilar för den europeiska marknaden här i Europa och vi har både designavdelning och utvecklingsavdelning i Europa. Våra dagliga kontakter sker med vårt europeiska huvudkontor i Bryssel som arbetar mycket självständigt i sitt förhållande med Japan. Dessutom innebär vårt utvecklade Lean-tänk en väldigt snabbhet i fråga om bland annat leveranser.

Men Toyota är väl angelägen om att injicera sin japanska kultur?

– Ja, vi fokuserar mycket på varumärket och att ta hand om kunderna i ett "life-style-tänk". Vi tar nu den tredje gruppen svenska återförsäljare till Japan för att ta del av "Toyotas Way selling power program", vilket även inkluderar förståelsen för den japanska kulturen, men framför allt Toyotakulturen och att uppnå en långsiktigt

hållbar företagsutveckling.

– Men det handlar inte om att kopiera det asiatiska konceptet utan att hitta egna utvecklingsvägar utifrån grundtankesättet att respektera kunden.

Det verkar vara ett högt förändringstempo, bara i Sverige har det ju senaste året införts nya bonussystem, ny kundnöjdhetsmätning och ett nytt interiörkoncept, är det inte för mycket på en gång?

– Det är riktigt att det är väldigt många processförändringar på gång. Vi har lanserat en ny finansprodukt också och en utbildning kopplad till den. Men förändringarna görs för att vi som organisation ska fortsätta att vara framgångsrika och ha kraften att leverera bästa tänkbara kundupplevelsen.

Du imponerade med att lära dig svenska rekordsnabbt, hur gjorde du?

– Jag hade fördelen att komma hit sex månader före min familj och tog en intensivträning i svenska tre gånger i veckan under det halvåret, berättar han.

I dag kan intervjuandet ske i stort sett helt på svenska. André Schmidt har varit här i drygt tre år. Vanligt inom koncernen är tre till fem år på en position.

Talar du japanska också?

– Jag önskar att det vore så men jag kan några användbara ord, inte mer än så.

Hur länge blir du kvar i Sverige?

– Tills mina chefer kallar mig vidare. HR är så viktigt i Japan och den kulturen kräver rotationer. Det brukar vara stora omflyttningar i januari och juli varje år.

Så ett uppbrott för din del kan vara nära anstående?

– Så fort går det inte, det sker alltid en dialog innan. Min familj trivs och jag stannar gärna kvar ett tag till.

Känns dina tre svenska år långa?

– Det känns som om jag kom i går. Vi har utvecklat väldigt många processer, inte bara lokalt; huvudkontoret i Bryssel har också stora krav. Kundbehoven förändras hela tiden och digitaliseringen går fort. Det känns som om mycket återstår att göra. ☺



André Schmidt, vd Toyota Sweden, i färd med att ladda en Prius plug-in hybrid.

5 snabba ...

Vad är er målsättning att ÅF ska ha på sista raden?

– Vår målsättning är att ha starka ÅF med en lönsamhet över branschgenomsnittet.

När kommer bränslecellsbilen Mirai till Sverige?

– Mirai kommer till utvalda marknader i Europa i höst. Vi förväntar oss en svensk introduktion om cirka två år.

Vad tror du om betygen i årets GA-enkät?

– GA-enkäten är ett viktigt redskap i vår relation till våra återförsäljare och vår gemensamma utveckling. Vår målsättning och förhoppning är en fortsatt positiv utveckling.

Hur har återkallandet av fem miljoner bilar nyligen påverkat Sverige?

– För Toyota är kvalitet och säkerhet av högsta prioritet. Det innebär att vi fokuserar på att ta rätt beslut som stödjer den målsättningen.

Hur känns samarbetet med Mazda?

– Samarbetet med Mazda är spännande och kommer att bidra till vår målsättning att alltid erbjuda ännu bättre bilar.

FOTO TOYOTA



**Vi har just fått
300 000 nya kunder.**

**51 000* av dem ska
byta bil i år.**

Vi har länge varit en av de största inom bilfinansiering, men i och med köpet av GE Money Bank blir vi nu en betydligt större bank. För dig betyder det att fler kommer att känna till Santander redan innan de klivit in i bilhallen, vilket gör det enklare att prata finansiering – och köp. Det betyder också att vi kan erbjuda våra gemensamma kunder ännu fler produkter, som t ex betal- och kreditkort och säljfinansiering i butik.

Läs mer på santanderconsumer.se

Santander
CONSUMER BANK

banken för dina idéer

FÄLTSERVICE TEKNIKER

FÖR VERKSTADSUTRUSTNING

Storstockholm/Mälardalen

Vårt uppdrag på KGK är enkelt: vi arbetar för att alltid vara bästa möjliga leverantör för våra kunder. Vägen dit går genom vår starka produktportfölj och goda kundrelationer, men framförallt genom att hålla en hög servicegrad. Vårt nästa steg i det arbetet är att nu erbjuda verkstäder en helhetslösning som inkluderar både produkter och personlig teknisk service.

DINA ARBETSUPPGIFTER

Som fältservicetekniker blir du en viktig pusselbit i vår utveckling. Du har direkt kundkontakt där du installerar verkstadsutrustning och sköter service och reparationer på plats. Din roll är mycket självständig och du kommer att ha stor nytta av din tekniska kunskap och dina sociala förmågor. Du ansvarar för hela flödet, från att identifiera problem till att lösa dem. Du har också ansvar för dina egna verktyg och din egen servicebil och du har möjlighet att utgå hemifrån.

KGK
www.kgk.se

KG Knutsson AB är generalagent för världsledande tillverkare och leverantörer av tekniskt högkvalitativa produkter inom fordons- och marinbranschen. Koncernens huvudkontor ligger i Sollentuna. Vi bedriver verksamhet i Sverige, Norge, Finland, Estland, Lettland och Litauen. Inom KGK koncernen är vi ca 900 medarbetare och den fakturerade försäljningen uppgår till 3 miljarder kronor.

DIN PROFIL

För att matcha rollen hos oss har du minst fem års erfarenhet av tekniskt arbete. Du är väl förtrogen med mekanik, hydraulik och elektronik och är också van vid och trivs med att ha kundkontakter. Du har goda kunskaper i svenska och engelska samt goda allmänna datorkunskaper.

Som person är du självgående och trivs med självständigt arbete. Du är också en strukturerad person med god förmåga att planera tid och insats. Du har en stark social förmåga och precis som vi är du flexibel och hjälpsam. Sist men inte minst delar du naturligtvis vårt stora intresse för teknik och för att ge god service!

ANSÖKAN

I denna rekrytering samarbetar vi med Autorekrytering. Frågor om tjänsten och processen besvaras av rekryteringskonsult Susanna Haglund, tel. 070-622 64 59. Intervjuer kommer att ske löpande och tjänsten kan därför komma att tillsättas tidigt. Skicka därför in din ansökan så snart som möjligt på www.autorekrytering.se

Välkommen med din ansökan!

FRÅGA TRE

Vad har du för ledarstil?



Ola Sandblom, försäljnings- och marknadschef, Rejmes bil i Halmstad

– Jag inbillar mig själv att min ledarstil är ganska coachande och skapar medansvar. Min målsättning är att vara engagerande och att ha det öppet och ärligt. Jag tror att jag lyckas till stor del med mitt mål.



Kent Andersson, vd Kents bilcentrum i Rättvik

– Jag hoppas och tror att jag har en öppen och kommunikativ stil, jag försöker se till att all personal involveras i de frågor som vi arbetar med. Vi är tio anställda och har jobbat med det här i trettio år, det gör att vi jobbar nära våra kunder. Det blir en familjär stämning och då trivs de flesta.



Arne Lovar, försäljningschef på Mora Bil & Traktor

– Jag är en ganska förstående och snäll ledare. Jag kan sätta mig in i hur andra människor tänker i sina affärer, så väl anställda som kunder. Därför låter jag mina säljare ta egna initiativ och vara kreativa i sina affärer. Jag tror att mina medarbetare uppfattar mig som en mjuk chef.

Kultur ger bättre chefer

Både chefer och medarbetare har att vinna på att skicka cheferna på en alternativ ledarutbildning. Det visar i alla fall en avhandling vid Karolinska sjukhuset som medicine doktor Julia Romanowska har gjort om ett alternativt ledarskapskoncept kallat Schibboleth.

Konceptet bygger på estetik, samspelet mellan estetik, emotion och etik.

I studien deltog omkring femtio chefer från olika branscher, både kvinnor och män. Hälften av cheferna fick lyssna på textfragment om katastrofer och ondska och en del musik under en kurs. Andra halvan fick i stället gå en ledarskapsutbildning i försvarets regi.

Resultaten visade att cheferna som gått den första alternativa kursen, uppfattades som mer ansvarstagande och mindre undvikande av sina medarbetare efteråt.



FOTO ISTOCK

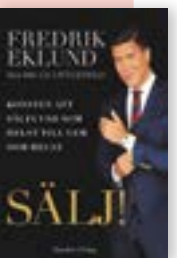
”Walk the talk representerar mycket i ett starkt ledarskap. Är du exempelvis vänlig mot dem längst ner på företagsstegen?”

Percy Nils Barnevik i sin bok "Ledarskap – 200 råd".

BOKTIPS

SÄLJ! Konsten att sälja vad som helst till vem som helst

Här ger Fredrik Eklund ett tiostegsprogram för att bli den säljare som lever upp till boktiteln. Här finns allt från dress code till hur du som säljare vinner förtroende och övertygar att du har det att erbjuda som kunden behöver. Eklund är fastighetsmäklare i New York och har blivit känd genom bland annat realityserien Million dollar Listing New York.



Vi bara lyder

Vad gör författaren Roland Paulsen på Arbetsförmedlingen i en mellansvensk stad? Han lyssnar på samtalen som förs i mötesrum, deltar i handläggarkonferenser och jobboachträffar efter att ha skrivit in sig på förmedlingen, blivit osams med sin handläggare och återvänt för att utföra en sociologisk studie om funktionell dumhet. Resultatet är en personlig uppgörelse med hela idén om lönearbetets nödvändighet, en bok som redan fått stor uppmärksamhet.



Global verkstadsprodukter.



Global liggbräda är en bekväm hjälpreda utan störande infästningar, uppbyggd på en stålstomme överdragen med oljeresistent gummi. De sex svängbara hjulen gör den lättmanövrerad. Brädan kan kompletteras med ett extra brett nackstöd i konstläder.



Global liggstöd är ett perfekt och bekvämt hjälpmedel vid arbeten inne i bilens kupé. Stödbenet är lätt ihopfällbart och justerbart i höjd mellan 34-50 cm.

Global åkstol – originalet – är en ergonomisk lågstol som skonar och avlastar rygg, knän och vrist.

En mjukt fjädrande sits i integralskum, stabilt underrede med fem svängbara hjul, varav två är låsbara, gör det lätt att förflytta sig.

En praktisk verktygshylla under sitsen, åkstolen kan även försees med ryggstöd för ytterligare bekvämlighet.



Snart 500.000 sålda!



Global montörvagn speciellt anpassad för arbete med tyngre fordon och maskiner. Dynor i integralskum, reglerbart ryggstöd mellan 5° till 75° med hjälp av gaspatroner.

Kvalitetsprodukter för industri och verkstad.

GLOBAL

I. Olsson Försäljning AB, Kristinehamn
Telefon 0550/165 55 • Fax 0550/158 90
www.globalforsaljning.com

GIGANT **BERNER** **swedal** **WÜRTH**
MCA **OPUS** **KGK** **Autoexperten** **NORMTEKNIK**

STEFAN JANSSON

Ålder: 43.

Gör: Vd och delägare av Berga Bilrikt, Helsingborg.
Kör: Citroën C4, Dodge Viper Pickup och en Porsche 911 GT3.

Karriär: Yrkesskolan i Helsingborg, bilplåtslagare på Scaniabilar (nu Din Bil) och Hedin Bil. Genomgått utbildning på Porsches fabrik i Tyskland.

”Glöm aldrig att ha roligt”

När Stefan Jansson på skadeverkstaden Berga Bilrikt i Helsingborg inte är på verkstaden är han hemma i garaget och jobbar. Så har han och hustrun Jenny också kunder från hela Sverige – speciellt Porscheägare. Här porträtteras ett par av branschens verkliga entusiaster!

TEXT MARIA ERIKSSON / FOTO CHRISTEL LIND

Berga Bilrikt ägs av paret Jenny Åström Jansson och Stefan Jansson. Han är visionären och hon säkerställer de goda relationerna till medarbetare, kunder och samarbetspartners. Sportbilar är Stefans passion och då Porsche i synnerhet.

Berga Bilrikt är en till synes oansenlig verkstad inklämd mellan de stora återförsäljarna med skinande entréer i ett industriområde utanför Helsingborg. Innanför dörren döljer sig emellertid ett välmående företag som vuxit från en anställd till åtta och med en årsomsättning på 15 miljoner kronor. Här är medarbetarna en del av familjen.

– Alla våra anställda är väldigt goda vänner. De är handplockade. Min lillebror Daniel jobbar här också. Utan våra anställda hade vi inte haft någonting, säger Stefan.

Hustrun Jenny har tillfört en flexibel personalpolitik efter att själv fått släppa fokus från jobbet under en tids sjukdom. För några år sedan drabbades hon av en hjärntumör och har haft ett par återfall efter det.

– Man måste få lov att vara människa. Vi är ganska flexibla när det kommer till sjukdom eller när medarbetarna

exempelvis får barn och behöver vara lediga. Det handlar om att ge och ta. Om vi är positivt inställda när de behöver tid så ger de tillbaka till oss när vi behöver, säger Jenny.

DET ÄR LITE RÖRIGT i verkstaden just när Motorbranschen kommer på besök. Det beror på ett större utbyggnadsarbete. Verkstaden ska bli dubbelt så stor och få en helt ny kundmottagning med intilliggande förbesiktningsplats. Från att ha haft fyra rätt trånga arbetsplatser får verkstaden sju riktigt bra.

– Företaget har haft ständig växtvärk. Vi har flyttat flera gånger. När Porsche Center startade i Helsingborg blev vi tillfrågade om vi kunde vara deras skadeverkstad. Vi är även underauktorerade andra återförsäljare i Helsingborg och på väg att bli ”kontrollerad skadeverkstad”. Vi tar emot tio bilmärken och vår ambition är att växa med någon anställd till, säger Stefan.

"STOPP I EN DAG-VATTENLEDNING LEDDE TILL ÖVER-SVÄMNING, PORS-CHEMOTORN PÅ EN PALL GICK FÖRSTÅS INTE ATT FLYTTA ..."

Han föredrar tydligt premiumbilarna. Jenny uppskattar mer vardagsbilarna och kontakten med bilägarna.

– Jag har kört dragracing tidigare och också jobbat som mekaniker och åkt runt i Europa på tävlingar. Jag fick sluta med drag-racingen på grund av tidsbrist. I stället har jag kört lite på bana med mina tidigare bilar, säger Stefan och visar sin 911 Porsche GT3 som han bygger på i verkstaden.

PORSCHE ÄR NÅGOT av Stefans specialitet. – Med dem som äger Porschebilar blir det en dialog. Vi delar ett bilintresse. Då blir jobbet roligt och utmanande. En del bilar kommer från racingbanan Ring Knutstorp och då kan det handla om att byta en framskärm eller laga halva bilen. En gång när vi reparerade en stor skada på en Porsche kom ägaren och dokumenterade allt vi gjorde och lade ut på nätet. Det händer allt som oftast att ägare av premiumbilar vill vara mer delaktiga i processen. Det är sådant som är kul!

– Det kommer Porscheförare från hela landet hit, säger Stefan.

Att det skulle bero på hans stora kunskap är något han har svårt att säga själv. Han är inte en man med stora ord, i alla fall inte om sig själv.

Stefan och Jenny träffades unga. De var bara 15 och 14 år gamla. De blev kära, bildade företag och familj och ägnar sig i dag i princip helt åt bilar. Gärna skadade sådana.

– Att driva företag med den man är gift med är kanske inte alltid en dans på rosor, inte minst eftersom vi lägger all vår energi och ekonomi på samma ställe. Men vi skulle inte vilja ha det på något annat sätt, säger Jenny som beskriver Stefan som visionären som helst ägnar sig åt hantverket.



Berga Bilrikt ligger lite undangömd i bredvid de stora återförsäljarna i ett industriområde utanför Helsingborg.

Ihop med Jennys drivkraft att skapa goda relationer till anställda, kunder och samarbetspartners blir de en perfekt affärskombination. Men intresset för bilar ligger ändå i grunden.

– Pappa var bilmekaniker och jag har alltid skruvat med allt. Jag har jobbat som bilplåtslagare hela livet. Det är något speciellt med skador. Ingen skada är den andra lik. Man får en utmaning varje dag, säger Stefan.

Den största utmaningen är att överleva i en allt tuffare bransch.

– Kraven på utrustning, kompetens och kostnadskontroll växer. Det är svårt att hitta sin plats i den här smutsiga branschen. Det finns många oseriösa aktörer som inte konkurrerar på lika villkor, säger Stefan.

– Ska man hålla på med bilar så som vi gör måste man ha ett brinnande intresse. Det är så avancerat i dag. Vi tar gärna emot ungdomar som vill jobba med bilar, men intresset måste finnas där först. När vi anställer någon låter vi hela personalen ha inflytande.

ALLA UTMANINGAR är emellertid inte så lätta att styra över. I augusti 2013 drabbades Jenny och Stefan av ett kraftigt skyfall och det blev stopp i dagvattenledningen, vilket gjorde att dagvattenbrunnen på deras privata tomt stod som en fontän.

– Vattnet steg och till slut hade vi en halv meter vatten i verkstaden som vi har hemma. Vi stoppade produktionen direkt och skickade hem alla för att rädda det som kunde räddas.

En Porschemotor stod på en pall och den gick förstås inte att flytta.

Bilarna från gården fick flyttas till skadeverkstaden.

– Veckorna efter var sanslösa. Det var bilar överallt. Vi hade en bil på lyften och en under. I pengar förstördes värden på en halv miljon, ”bara” en halv miljon eftersom vi lyckades rädda så mycket, säger Stefan.

En fördel med att jobba med en relativt liten verkstad är just att den är liten, även om det medför att den inte kan konkurrera med allt större aktörer på marknaden.

– Jag uppskattar litenheten. Vi har system för kalkylering och planering och rutiner för kvalitetssäkring, men slipper lägga tid på administration som inte gagnar någon, säger Stefan.

– Samtidigt är vi mer specialiserade än de stora verkstäderna. Vi har samma – eller i vissa fall högre – kompetens än de större verkstäderna och eftersom vi tar hand om fler märken har vi mer utrustning. Vi har till exempel två riktbankar och en mängd olika verktyg som bilproducenterna kräver för att kunna ta hand om olika bilmärken.

I övrigt prioriterar Stefan kvaliteten.

– Många verkstäder har inte tillräckligt med kunskap och rätt utrustning. Det finns många inkompetenta plåtslagare, både på stora och små verkstäder. Vi får vi hit kunder som gråter över hur de och deras bilar blivit behandlade. Den dagen vi inte kan driva det här renhårigt lägger vi ner! ◎



Stefan Jansson och brorsan Daniel Jansson har jobbat ihop på verkstaden i många år. De skrattar mycket, något som bidrar till den familjära stämningen i verkstaden.

Stefans råd till små verkstads-ägare:

- ✓ Ge er aldrig. Ställ er upp när ni faller, borsta bort gruset på knäna och fortsätt kämpa!
- ✓ Tro på er själva när ingen annan gör det!
- ✓ Skilj på jobb och fritid. Älta inte jobb när ni är lediga!
- ✓ Ta inte saker och ting personligt. Business is business!
- ✓ Försök nischa er, hitta det där lilla extra som skiljer er från mängden och skapa mervärde för kunden!
- ✓ Börja med att titta inåt i verksamheten när något inte går enligt plan. Se möjligheterna i svårigheterna!
- ✓ Vet er kvalitet och kompetens men var också ödmjuk. Var inte så noga med att alltid hävda er rätt!
- ✓ Drivet att tjäna pengar får aldrig ta överhand över viljan att leverera kvalitet, kompetens och service!
- ✓ Ta väl hand om alla kunder. Det gäller inte bara att sälja in sig, det gäller också att hålla hela vägen!
- ✓ Acceptera och var med på banan när det gäller nya krav från branschen!
- ✓ Hjälp till att höja statusen på hantverksyrket. Vi som jobbar här är smarta, följer avancerade engelskspråkiga instruktioner och har en fantastisk materialkunskap!
- ✓ Hitta på roliga saker med personalen utanför arbetstid. Vi har varit på spa några gånger under de senaste åren, ibland på någon mäsas eller event som är intressant för hela personalen. Eller så kan man bara gå ut och ta en öl.
- ✓ Men framför allt: Se till att ha roligt på jobbet! Ett hjärtligt arbetsklimat där skratt och bus är en naturlig ingrediens kan rädda den värsta av dagar. Och det får också kunderna att trivas och känna sig välkomna.

Fotnot: Berga Bilrikt jobbar i dag med Citroën, Suzuki, Isuzu, Mazda, Opel, Mitsubishi, Land Rover, Jaguar, Porsche, Chevrolet och Saab.

Effektiva och lönsamma skadeverkstäder sedan 1976.

Vi skapar kompletta, optimalt utformade skadeverkstäder med genomtänkta flöden och ergonomiska arbetsstationer för flera moment. Allt detta gör att du sparar tid, sänker energikostnaderna och – inte minst – höjer produktiviteten.

PIVAB
THE ART OF SPRAY BOOTH



www.pivab.se

Tel: +46 (0)340-639900

EN REVOLUTION I MOTOROLJA



DESIGNAD FRÅN NATURGAS

SHELL HELIX ULTRA MED PUREPLUS TECHNOLOGY

INGEN ANNAN MOTOROLJA RENGÖR MOTORN BÄTTRE*.



**BÄTTRE
BRÄNSLEEKONOMI¹**



**MINDRE
PÅFYLNING²**



**PRESTERAR UNDER
EXTREMA FÖRHÅLLANDEN^{3,4}**

Uppäck fördelarna med naturgas på www.valoratradefordon.se



* Baserat på resultaten från Sequence VG slampövers med 0W-40. 1. Baserat på resultaten av ACEA M 1111 bränsleekonomitest jämfört med industrins referensolja. 2. Baserat på NOACK volatilitetstest och kraven från utrustningstillverkarna. 3. Jämfört med oljor med högre viskositet. 4. Baserat på jämförelse mellan Sequence IIG-prestanda och Grupp II- och Grupp III-basoljor.

EUROPEISKA BILPRODUKTIONEN

Reser sig efter krisen

I Sverige, Finland och Storbritannien ökar bilproduktionen så det knakar i robotarmarna. Trots alla dystra prognoser om låglöneländernas snara seger har den europeiska bilindustrin rest sig igen.

TEXT **RICKARD JAKBO** / FOTO **ISTOCK**

GENERELLT FÖLJER PRODUKTIONEN FÖRSÄLJNINGEN OCH DET HANDLAR MYCKET OM ATT EUROPAS MARKNADER HAR KVICKNAT TILL

Bengt Lindqvist, Teknikföretagen

För två år sedan var den europeiska bilindustrin i kris och branschorganisationen Teknikföretagen konstaterade att produktionen av motorfordon i Europa hade minskat med 15 procent sedan krisåret 2008. 2013 spåddes bli ytterligare ett förlorat år. Men dysterkvistarna fick bara delvis rätt. Botten nåddes under 2013 och därefter har det pekats uppåt.

– Inom de 27 EU-länderna ökade produktionen från 14,6 miljoner bilar 2013 till 15,2 miljoner 2014. Om försäljningen fortsätter att öka som förutspått kommer förmodligen även produktionen att fortsätta uppåt.

Generellt följer produktionen försäljningen och det handlar mycket om att Europas marknader har kvicknat till, säger Bengt Lindqvist → på Teknikföretagen.

INTE BARA SÖDRA och östra Europa har rest sig. Norra Europas biltillverkare har märkt av en ökad efterfrågan och därmed ökat sin produktion. Volvo Cars Sverigeproduktion minskade visserligen något förra året, men under 2015 väntas billeveranserna öka betydligt. Under april installerade sig 1 300 nyanställda i fabriken i Torslanda och en del av bilbyggarna kommer att jobba på det återinförda nattskiftet. Redan 2014 slog Volvo Cars, som även tillverkar i Belgien och Kina, försäljningsrekord. Många tror nu på ett nytt försäljningsrekord för 2015.

Andra bolag som ökat produktionen i Europa är Nissan, Volkswagen och Scania. Pontus Lövrup, vd på Scania Volkswagens återförsäljare, gläds åt att biltillverkningen nu ökar i Europa, och även i norra.



VolvoCars är ett bevis på den ökade bilproduktionen – både i Europa och USA.

– Jag anser att de har en stor betydelse, inte minst logistiskt. Generellt sett är det mer problem med produktion långt borta. Dels är det oftare svårare att veta var bilarna är, men det kan också vara andra problem som kommer sig av att man till exempel har en annan syn på rotskydd, säger Pontus Lövrup.

ÄVEN ASIATISKA bilproducenter ökar sin produktion i Europa.

– England har gått bra och producerade 1,5 miljoner personbilar i fjol. Det är inte riktigt all-time high, men de har dragit sig upp från 2009 års nivå på 1 miljon bilar. Det handlar om Nissan, Honda och Toyota, säger Teknikföretagens Bengt Lindqvist.

Till och med Finland har ökat sin produktion av personbilar radikalt, om än från en låg nivå. Det är Finlands Valmet Automotive som tidigare har fått ett kontrakt på att producera Mercedes A-klass. Tack vare detta ökade Sveriges granne sin bilproduktion från 7 000 till

45 000 bilar förra året, med nyanställningar och tvåskift som följd.

Breddas bilden till hela Europa kan det konstateras att även Tjeckien och Slovakien går bra med produktion av Skoda, Hyundai och Kia. Till och med de stora slagpåsar från krisåret 2008 – Frankrike, Spanien och Italien – ökade sin produktion i fjol.

Ett exempel är Toyota som utökade till treskift på sin fabrik i franska Valenciennes i början av förra året för att möta upp efterfrågan på Yaris Hybrid.

Jan Vestlund, Mercedes-Benz ÅFF-vd, ser ingen anledning till att produktionen skulle behöva flytta på sig.

– Vi har en prisharmonisering redan i dag gentemot våra konkurrenter, så Mercedes behöver inte flytta. Produktionen kan förändras och effektiviseras på många sätt med hjälp av robotar. Det är ju färre personer på fabriksgolvet i dag än för tio år sedan, och det blir inte sämre kvalitet med en robot.

land, eftersom många av bilarnas komponenter tillverkas utanför EU och därmed ändå blir belagda med tull, säger Anders Erngren.

Konjunkturinstitutet spår att utvecklingen med ökad efterfrågan på bilar fortsätter, både globalt och inom Europa. Orsaken är bland annat lägre oljepris och europeiska centralbankens penningpolitiska åtgärder. Efterfrågan på svenska exportvaror stiger snabbare 2015–2016 än de senaste åren och det är delvis fordonsexporten som drar, skriver myndigheten i sin senaste rapport. Det handlar om ökad efterfrågan på nya lastbilar och att Volvos personbilsexport förväntas stiga relativt mycket.

SCANIAS PRESSCHEF Hans-Åke Danielsson bekräftar att den svenska lastbilsproduktionen står stark. Bolagets säljare kan blicka tillbaka på en framgångsrik period.

– Men det finns en del osäkerhet om utvecklingen av världsekonomin som kan påverka lastbils efterfrågan. För Scantias del gläds jag över att vi så här en bit in i mars har en marknadsandel som är drygt två procentenhet högre än i mars 2014. Vi är nu det tredje största märket på den europeiska lastbilsmarknaden, säger Danielsson.

Ryssland, som har varit en av Scantias viktigaste marknader, är ett mörkt moln för tillverkarna. Försäljningen där sjunker som en sten. Det handlar bland annat om internationella sanktioner, rubelns fall och att ryssarna måste punga ut med mer pengar för att köpa bildelar utomlands.

Trots positiva siffror på både försäljnings- och produktionssidan är Bengt Lindqvist på Teknikföretagen försiktig och slår inte på stora trumman för Europa.

– Den underliggande tillväxten i Europa är inte så stor. BNP i Euroområdet beräknas öka med 1,5 procent i år och det är en bra bit till nivåerna från 1990-talets nivåer på 2,5 till 3 procent.

En ofta förbisedd effekt av bilindustrins utveckling är en ökad asiatisk aktivitet på europeisk mark. I dag ligger 8 av Toyotas 65 fabriker i Europa. Nissan ökar sin produktion i England och Kia har producerats i Slovakien sedan 2006.

– Våra japanska konkurrenter tillverkar sina bilar i Europa i hög grad, särskilt i Storbritannien.

De har på så sätt fått bättre ledtider. Det är inte många som har uppmärksammat att de japanska bilarna på sätt och vis är brittiska nuförtiden, säger SVÅ:s vd

← Pontus Lövrup. ☉



Västvärlden har konkurrensfördelar

Att västvärlden på grund av ett högt löneläge är dömt att tappa varuproduktion och bilindustri har ibland beskrivits som en naturlag av flera debattörer. Men bilden stämmer inte.

TYSKLAND HAR bibehållit sin bilproduktion genom hela krisen och nu produceras allt fler bilar i Europa. Europeernas bilar är konkurrenskraftiga. Men varför hamnar inte mer av produktionen i Kina, Mexiko och andra låglöneländer? Det finns flera förklaringar.

– Bara cirka en miljon kinesiska bilar lämnar Kina. Dels klarar de i regel inte krock- och säkerhetskraven i väst. Dels tar det mycket lång tid att bygga upp ett varumärke. Det tog tid för de koreanska märkena till exempel, säger Bengt Lindqvist på Teknikföretagen.

Pontus Lövrup, vd för SVÅ, tillstår att det är dyrare i Europa på ett sätt. Men lönerna är bara en av flera faktorer i en effektiv bilproduktion.

– Personalkostnaden är högre. Men jag tror att fabrikerna kan nå en bättre grad av effektivitet i Europa genom investeringar i automatisering och robotar. Det kan ju vara så att det man sparar in på ett håll, det förlorar man på ett annat.

– Vi har sett exempel på att tillverkare lagt en fabrik utanför Europa för att producera en ny modell, men att det har visat sig att fabriken inte har hållit måttet och så har verksamheten flyttat tillbaka igen. Det kostar ju enormt mycket att få en massa garantiåtaganden, säger Pontus Lövrup. ☉

Och Volvo satsar i USA ...

I EN NY RAPPORT från Industriarbetsgivarna beskrivs hur många bolag i USA som funderar på att plocka hem industriell tillverkning och att antalet industrijobb där ökar. Rapporten pekar på att bilindustrin i södra USA, till skillnad från den i norr, har utvecklats väl på senare år. Rapportförfattarna förklarar trenden med låga energipriser, bra infrastruktur och kvalificerad arbetskraft.

En vecka efter Industriarbetsgivarnas rapport kom den nästan löjligt tydliga bekräftelsen på Industriarbetsgivarnas tes om en ökad industrialisering av väst när Volvo Cars som bekant meddelade att den kinesiskägda personbiltillverkaren ska bygga en ny fabrik i USA för 500 miljoner dollar.



VOLKSWAGEN STOCKHOLM SÖKER MEKANIKER OCH SKADEREPARATÖRER!

Om du också vill bli en del av **Sveriges största auktoriserade** Volkswagen-återförsäljare, ansök redan idag på volkswagenstockholm.se/jobb.

Volkswagen Stockholm



Malte Månson växer!

Malte Månson Verkstäder AB växer i Sverige och vi söker två drivna medarbetare – en **Key Account Manager** och en **Distriktsansvarig** för regionen Värmland, Närke och Västergötland.

Vår nye **KAM** har försäljnings- och marknadsansvar för företagets samlade servicemarknadstjänster i hela Sverige. Du som blir vår nye KAM är erfaren och trygg i din position, samt har god kunskap om vår tunga for- donsverkstadsbransch. Du har mycket driv, är engagerad och målinriktad på de uppdrag du får samt tycker om och kan resa i hela Sverige majoriteten av din arbetstid.

Vår nye **Distriktsansvarige (DA)** har försäljnings- och marknadsansvar för företagets lokala servicemarknads- tjänster i regionen Närke, Värmland och Västergötland. Den DA vi söker har erfarenhet från liknande ansvarsupp- gifter, ett fräscht försäljningstänk samt är bekväm med att ofta vara på resande fot inom regionen.

Ansökan: jobb@maltemanson.com
Läs mer: www.maltemanson.com

 **Malte Månson**



VI FÅR GÄSTRIKLAND ATT RULLA

Vi söker PST, Personlig Servicetekniker

Vi tror på att skapa det bästa för våra kunder i form av tjänster som verkligen underlättar och medverkar till att det blir kul att äga bilar från oss. Din roll som Personlig Servicetekniker är avgörande för att vi ska lyckas. Du arbetar med att serva både kunder och deras bilar som en helhet. Till din hjälp har du ett team av ledare och kompetens. Intresse av modern teknik och att lösa problem med felsökning och elektronik behövs för att lyckas. Det är en fördel om du arbetat med Volvo innan men inget krav. Intervjuer sker löpande. Välkommen med din ansökan!

GÄVLE
OVE HEDLUND
SERVICEMARKNADSCHEF VERKSTAD
026-65 57 54
ove.hedlund@bilbolaget.nu

SANDVIKEN
LARS PALM
VERKSTADSCHEF
026-27 78 31
lars.palm@bilbolaget.nu

Inför rekryteringsarbetet har vi tagit ställning till rekryteringskanaler och marknadsföring. Vi undanbeder oss därför bestämt kontakt med mediasäljare, rekryteringssajter och liknande.

www.bilbolaget.nu

BILBOLAGET



Vi söker säljchef Volvo till Gävle

Vi på Bilbolaget gör en spännande resa. Vi har viljan och ambitionen att bli bäst på att serva våra kunder och deras bilar. För att driva vår Volvoaffär söker vi dig som är genuint intresserad av människor. Som vill vara med och utveckla affären på ett profes- sionellt och lönsamt sätt. Du har stort kundfokus, ambition att bli bäst på försäljning och kan omvandla tankar till verklighet. För att klara detta arbete tror vi att du är en person som har ett starkt eget driv, lätt att få med dig andra människor och en positiv framtoning. Du är duktig på att motivera och är lyhörd samt lever som du lär. Du ska arbeta med struktur och tydliga målsättningar. Du ska tillsam- mans med arbetsgruppen öka Volvos marknadsandelar i Gävle. Du har erfarenhet av försäljning, budget, resultatansvar och ledarskap från tidigare arbete. Välkommen med din ansökan!

MATTIAS CLAUD, FÖRSÄLJNINGSCHEF
TEL: 026-65 57 61, E-POST: mattias.claus@bilbolaget.nu

Inför rekryteringsarbetet har vi tagit ställning till rekryteringskanaler och marknadsföring. Vi undanbeder oss därför bestämt kontakt med mediasäljare, rekryteringssajter och liknande.

www.bilbolaget.nu

BILBOLAGET

PrimeCar Skadeservice AB söker en Master Technician

PrimeCar Skadeservice AB är en auktoriserad skade- och serviceverkstad för VW, Skoda och VW Transportbilar. Vi är 20 anställda och håller till i nyrenoverade lokaler i Sättra Skärholmen.

Nu söker vi en Master Technician till vår serviceavdelning. Är du intresserad att utbilda dig till tekniker så finns möjligheten här.

Som Master Technician på Primecar kommer du att ingå i team bestående av en diagnostekniker, en servicemekaniker samt en servicerådgivare.

Kvalifikationer

- Påbörjat eller genomgått utbildning som Master Technician
- B-körkort är ett krav
- Teknisk utbildning flerårig yrkeserfarenhet som mekaniker
- Stort tekniskt kunnande
- Har god förmåga till lagarbete
- Överför information på ett målmedvetet sätt
- Stöttar kollegor vid lösning av tekniska problem
- Ser uppgifter som en utmaning
- Bevarar överblicken och lugnet samt är konstruktiv även i krävande situationer
- Har gedigna kunskaper om Volkswagens produkter (erbjudanden, teknik, produktfördelar och kundnytta)
- Har goda tekniska kunskaper om fordon av andra märken
- Har kunskaper om underhålls-/reparations-/delar-/tillbehör- och fordonsområde
- Är beredd på att ständigt utveckla sin tekniska kompetens
- Kan använda diagnostsystem målmedvetet och kvalitetsbefrämjande

Känner du att detta stämmer in på dig eller om du har några frågor är du välkommen att kontakta vår servicechef:
Frans Selander, 08-449 48 41 eller maila till frans.selander@primecar.se.

Läs mer om PrimeCar Skadeservice AB på www.primecar.se

Continova söker en representant

på Distrikt Värmland-Västmanland med omnejd.
Lämplig bostadsort Örebro-Västerås-Eskilstuna

Continova är ett av Sveriges ledande företag när det gäller däck- och bilfackhandeln.

För vidare info om oss se vår hemsida: www.continova.se

Arbetet innebär resande med uppsökande verksamhet på Däckfackhandeln.
Arbetet innebär också övernattnings i tjänsten.

Du bör ha:

- bransch kännedom
- erfarenhet av försäljning
- förmåga att jobba självständigt
- grundläggande kunskaper i Microsoft Office

Du får:

- Möjlighet att påverka ditt arbete och resultat under eget ansvar
- Ett stimulerande arbete med långsiktiga kundrelationer
- Arbeta med kända varumärken
- Vara en del av ett expansivt bolag

Frågor om tjänsten besvaras av Patrik Örtengren Tel 0300-521404
Ansökan skickas via mail till:patrik.ortengren@continova.se



Nytt jobb i motorbranschen?

Registrera dig på autorekrytering.se eller ring Andreas Lindqvist, 08-40914450







Audi Stockholm söker Mekaniker & Skadereparatörer!

Om du också vill bli en del av **Sveriges största auktoriserade** Audi-återförsäljare, ansök redan idag på auidstockholm.se/jobb.

Audi Stockholm

MARKNADS- TORGET

© För annonsering under Marknadstorget, kontakta **Henric Widén** på **08-701 63 17** eller **0703-450 682**.



Turbo

-för lätta och tunga fordon
-alla märken och modeller
-renovering lägre pris

Officiell distributör för:
Garrett IHI HOLSET

Originaldelar -inom 24 timmar

GIK turbo

031-571220 0522-214 07 fax 031-572027 info@gikturbo.se

IRT

IRT Hyperion

Superior Curing Technology

- större torkyta
- enastående värmebild
- energieffektiv torkning
- större räckvidd
- lättanvänd



DRESTER

Drester BoXer

Den nya standarden för
sprutpistolvättar

- unik, magnetisk pistolhållare
- 3-års pumpgaranti
- för både vatten- och lösningsmedelsbaserade lacker



Herkules



HLS 1200 Duo

2 lyftsystem i genial kombination

Lyft bilen som du vill;

- stående på hjulen
- med frihängande hjul

Två separata lyftar tar mer plats och
kostar mer pengar.
Varför välja när du kan få "två i en"?



Hexacomb Turbo

För utsug av slipdamm

- kraftfull och tyst turbin
- låg energiåtgång 1,3 kW/230 V
- lång livslängd (~25 000 h)
- en eller två användare samtidigt
- stor filteryta
- minimal dammexponering vid tömning av damppåse

Hedson Technologies AB
info@hedson.se
www.hedson.se

Kundkontakt Sverige, Magnus Lojander
Mobil: 0709-20 66 09
E-post: magnus.lojander@hedson.se

HEDSON TECHNOLOGIES

Abonnemang
fr. **5 kr**
per besök

Jobbigt att ringa kunderna?

Ring ett samtal till oss
— så ringer vi tusentals åt dig!

Kundvård som fungerar, vi har lösningen för verkstadsbesök,
nybil- och begbilsförsäljning.

Se våra filmer, testa själv i mobilen och
ladda ned våra produktblad på

www.automegamax.com

AutomegamaX

Tel: 0591-644 65 | info@automegamax.com | www.automegamax.com



Biltransporter

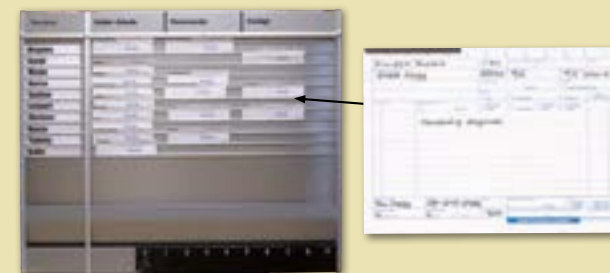
I SVERIGE OCH EUROPA

- Snabba och effektiva biltransporter i Sverige och Europa.
- Nybilsleverans till slutkund.
- City- och regionaltransporter (Luleå, Sthlm, Gbg, Malmö).
- Transport av krockade och defekta fordon.
- Specialtransporter och täckta transporter.
- Möjlighet att följa fordonen via vår webbtjänst.
- Fordonsförvaring.



www.eurotransport.se • telefon 08-25 63 30

Planeringstavlor & Nyckelskåp



Glöm alla kalendrar, lösa lappar, planeringsblock, listor, svårhanterade
dataprogram och dåligt kom ihåg. Våra planeringstavlor gör det enkelt
att planera. Alla kan på ett tydligt sätt se beläggning och planering.
Vi har också kalkylur för stämpling av garantireparationer.



Vi har ett stort utbud av säkerhets-
klassade nyckel- och dokumentkåp.
Till dessa finns ett urval av tillbehör
och tillval.

Mer info finns på www.frobergs.se
eller i vår katalog.

Beställ gratis katalog!

Fröbergs



Tre Funktioner
-En Fröbergsföretag

AB John Fröberg • Box 909 • 612 25 Finspång
Tel: 0122-861 10 • info@frobergs.se • www.frobergs.se

**LUPIN
MOTOR**

Motorbranschens största certifieringsprogram



Nu över 1500 certifierade skadeverkstäder

www.autoteknik.info

www.lackeringsanlaggningar.se

Sprut & torkboxar Kombiboxar Lastbilsboxar



Paint pockets Färgfälla

Syntetisk färgfälla med hög verkningsgrad.(99,84%)

Vi har mångårig erfarenhet av målningsanläggningar.

**AB Lackeringss-
ANLÄGGNINGAR**

Tel: 0171-541 40 Fax: 0171-571 80
e-post: info@lackeringsanlaggningar.se

När det gäller bildelar

LAGA

Tänk Begagnat Först

Besök oss på www.laga.se

Läderklädslar till person-
och transportbilar.



För hamn- och eftermontering. Läs mer på standardleather.se eller kontakta oss direkt på 08-830102



Standard Leather | Fräsarvägen 7B | 142 50 Skogås | 08-830102

WIN ASSIST

Motorbranschens affärssystem

Ger dig kontroll över bilaffären!

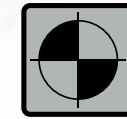
- Fordonsadministration
- Verkstadsadministration
- Butiksfunktioner
- Ekonomi/Bokföring

"Ett verktyg du inte kan vara utan"

Winassist System AB
Sjöängsvägen 17, 192 72 Sollentuna
Tel. 08-745 10 40, Fax. 08-626 70 25

- Upp till 40% lägre färgåtgång
- Hög och jämn kvalitet
- Minskad miljöpåverkan
- Betydligt färre filterbyten
- Bättre arbetsmiljö

JNE AB
Tel: 0120 -109 90
info@jne.se
www.jne.se



JNE
Safe Repair
Equipment
★★★★★

Spruta inte bort
lönsamheten



MODERN KVALITETSLACKERING



INFOFLEX FORDON – ett lyft för lönsamheten

Med funktionen Fordonsförsäljning täcker vi in hela din verksamhets behov från försäljning, butik till verkstad. Kontakta oss på 08-792 64 60 eller gå in på www.infoflex.se för mer information.

Jobba smartare, inte mer.



Affärssystem för fordonsbranschen

Infoflex Data AB | 08-792 64 60

infoflex

We provide solutions!

- ◆ Oljeutrustning
- ◆ Mätssystem -
koppling administrativt system
- ◆ Avgas &
högvakuumsystem
- ◆ Fettutrustning
- ◆ Vätskeutrustning
- ◆ Övervakningssystem



Tel 08/747 67 00 Fax 08/715 20 74
www.alentec.com info@alentec.se



FVU

Verkstadschefens favoriter!



Allt du behöver - www.fvu.se

FVU Fordons
Verkstads
Utrustarna

MOTORBRANSCHENS
EXPERTPANEL

Vår expertpanel svarar på frågor om allt från gruppundantaget och allmän biljuridik till praktiska bilhandelsfrågor och tekniska föreskrifter. Mejla dina frågor till: redaktionen@motorbranschen.se



SAKKUNNIG PÅ MRF
Dan Olsson har erfarenhet från alla discipliner i branschen, sitter i Allmänna reklamationsnämnden och är distrikthef för SMBF. 08-701 63 14



JURIDIK
David Norrbohm är MRF:s jurist. Han sitter i Allmänna reklamationsnämnden och har lång bransch-erfarenhet. 08-701 63 28



VERKSTAD
Joachim Due-Boje är ansvarig för service-marknadsfrågor på MRF. Sitter i Allmänna reklamationsnämnden 08-701 63 38



BILHANDEL
Johan Holmqvist är chef för bilhandels-frågor och -statistik på MRF. Sitter även i Allmänna reklamations-nämnden. 08-701 63 22



SKADEREPARATION
Åke Westin är ansvarig för plåt-och lackfrågor på MRF. Sitter i Allmänna reklamationsnämnden. 08-701 63 29



SKATTER
Helene Engman har bl a arbetat på Skatteverket och som chefs-jurist inom en orga-nisation. I dag är hon skattekonsult på PwC:s kontor i Gävleborg.



ARBETSRÄTT
Jan Bergman är chefsjurist på Transportgruppen och Motorbranschens Arbetsgivareförbund och ansvarig för arbetsrätts-liga tvister i domstol.



BILUTHYRNING
Roger Ekdahl är vd på branschorganisationen Biluthyrarna Sverige.

FOTO RICKARD FORSBERG & FREDRIK STEHN

JURIDIK

Okej att GA rabatterar stora ÅF vid mängdköp?

Under senare tid har MRF fått flera frågor om vad som gäller när generalagenter vill sälja kraftigt rabatterade partier bilar till enskilda återförsäljare. Så här har jag svarat då:

SVAR ENLIGT EU:S konkurrenslagstiftning är prisdiskriminering ett allvarligt brott, även mot gruppundantaget. Med prisdiskriminering avses bland annat att man ger enskilda återförsäljare olika priser vid köp av samma antal bilar av en viss modell.

Mängdrabatter i sig är inte otillåtna om leverantören kan visa att kostnadsbesparingen i en enskild affär motsvarar rabatten, vilket innebär att storleken på en

erbjuden mängdrabatt kan variera beroende på hur många bilar en enskild ÅF köper. Gruppundantaget förbjuder alltså inte GA att erbjuda mängdrabatter som kan visas kostnadsbesparande.

MEN I DE FALL jag fått rapporter om har enskilda återförsäljare kunnat köpa bilar till kraftigt rabatterade priser utan att övriga erbjudits samma möjlighet. Enligt MRF har generalagenten då brutit mot reglerna om prisdiskriminering. Det strider också mot grunderna för nuvarande kvantitativa säljsystem.

DESSUTOM SKADAR det affärsrelationerna till de diskriminerade

återförsäljarna som ser att en konkurrent kan sälja bilar till priser som ligger under deras egna inköpspriser.

FÖR ATT UNDVIKA liknande situationer framdeles är det enligt MRF ett ovillkorligt krav att en GA som vill sälja ut ett parti bilar till rabatterade priser erbjuder alla ÅF att köpa dem på konkurrensrättsvisa villkor. Mindre återförsäljare kan då exempelvis välja att gå samman och köpa större partier bilar för att komma i åtnjutande av besparingsmotiverade mängdrabatter som GA erbjuder från tid till annan. ☺

David Norrbohm



"VI KRÄVER ATT GA ERBJUDER ALLA ÅF RÄTTVISA RABATTER"

DAVID NORRBOHM

JURIDIK

Betala milersättningen!

FRÅGA Vi har en kund som kräver ersättning för milkostnad till och från vår verkstad för ett reklamationsärend. Vad kan kunden egentligen kräva här?

SVAR EN KUND HAR RÄTT, enligt konsumentlagstiftningen, att få ersättning för

styrkta, skäligena och nödvändiga merkostnader till följd av ett fel eller bristande fackmässighet vid ett köp eller en reparation. Principiellt har kunden rätt till samtliga driftskostnader och kostnader avseende rörlig värdeminskning. Skatteverket har ju schablonmässigt bestämt att den faktiska (skattefria) kostnaden inte

Egon



överstiger 18:50 kronor per mil.

DET KAN DÄRFÖR vara en lämplig milersättning, om kunden inte kan visa att det finns andra omständigheter, som exempelvis en ny bil och av dyrare modell. I många liknande fall som avgjorts i ARN har, om inte annat visats, nämnden stannat på 18,50 kronor milen. ☺

David Norrbohm

JURIDIK

"Mätaren visade miles ..."

FRÅGA En av våra säljare bytte in en Nissan. Vi testade sedan vanligt och kontrollerade bilen mot Bilvision. Sen la vi ut den till försäljning via Handlarbudet.se.

Den handlare som köpte bilen hörde av sig efter någon vecka och hävdade att bilen visade "miles" och inte kilometer. Det skulle innebära att mätarställningen vore 19 290 mil i stället för 11 980 mil som vi annonserade ut bilen för.

Till saken hör att det inte hade stått någonstans att

mätaren visat miles.

Bilprovningen gjorde samma bedömning som vi vid senaste besiktningen. Nu har vi parallellkört bilen med en "vanlig" bil och konstaterat att köparen har rätt. Bilen visar miles.

Vad har vi för skyldigheter nu? Har vi egentligen brustit i vår kontroll?

Per-Erik

SVAR SOM FACKMAN, det vill säga bilhandlare, har man en långtgående undersökningsplikt, enligt köplagen. Samtidigt är lagen dispo-

sitiv (går att avtala bort) när ett avtal ingås mellan två juridiker, alternativt två privatpersoner.

Handlarbudet är ju endast förmedlare och reglerar inte i sina villkor nämnvärt ansvaret mellan säljare och köpare.

Däremot hade emellertid inget hindrat att ni i era villkor i ert avtal med den andra bilhandlaren hade skrivit att säljaren inte ansvar för dolda fel som köparen inte upptäcker vid en undersökning samt att bilen i övrigt säljs i befintligt och förevisat skick.

VAD JAG KAN FÖRSTÅ gjordes ni inga sådana friskrivningar. Då gäller köplagen och då ansvarar ni för fel som en fackman inte borde ha upptäckt vid en felsökning. Eftersom felet (att det inte fanns någon "miles/h-gradering" på hastighetsmätaren) var svårt att upptäcka blir min bedömning att ni är skyldiga att lämna ett prisavdrag motsvarande vad en bil av liknande årsmodell och cirka 19 000 mil på mätaren skulle ha sålts för. ☺

David Norrbohm

"ALLA GLÖDSTIFT UTOM ETT LOSSNADE, KUNDEN KRÄVER ATT VI STÅR FÖR EN BEGAGNAD MOTOR"

JOACHIM DUE-BOJE SVARAR

VERKSTAD

Glödstift kan sitta som attan ...

FRÅGA Hej, vi fick ett samtal från en bilägare som hade problem att starta sin Peugeot 308 med 1,6 liters diesel. Bilen gick ryckigt också. Under samtalet bokade vi en verkstadstid och min gissning till kunden var att vi åtminstone borde kolla glödstift och bränsletillförsel.

Ägaren till bilen fick ett litet förhandsbesked om en felsökningskostnad på cirka 1 500 kronor.

Någon vecka senare anlände bilen och vi startade vår felsökning. Verkstaden konstaterade fel på ett glödstift och igensatt bränslefilter. Vi lämnade ett kostnadsförslag på byte av alla glödstift inklusive förgreningskabel, samtidigt skulle även bränslefiltret bytas. Det hela skulle kosta 7 900 kronor, då

var felsökningen med också. Bilägaren tyckte att det var mycket pengar, men gick med på vårt pris och godkände arbetsuppdraget. Eftersom vi inte hade delarna hemma fick kunden en ny tid med lånebil.

En vecka senare när arbetet påbörjades lossnade alla glödstift utom ett!

Till saken hör att glödstiften sitter trångt på just denna årsmodell – man måste vara försiktig så att de inte går av, gänsen är bara M6 X 1,25 eller liknande. Vår tekniker försökte värma loss glödstiftet, det stod ett par timmar under rostlösar-behandling med mera. Glödstiftet gick till slut av, suck.

Samtalet med kunden skulle inte bli den roligaste uppgiften den dagen. Innan jag ringde

ägaren räknade vi på alternativet att byta till en begagnad motor för ungefär 38 000 kronor. Ett sämre alternativ hade varit att byta toppen, men det blir i slutändan ungefär samma pengar. Peugeotägaren blev inte glad. Han påstod att vi skulle stå för kostnaden av en begagnad motor, "det var ju ni som hade sönder glödstiftet, då får ni betala merkostnaden".

Hur ska vi göra?

Janne, Peugeotverkstad

SVAR NI BEHÖVER INTE stå för kostnaderna till motorbytet. Ni har visat er fackmässighet genom försiktighet vid försöken att få loss glödstiften; hade ni inte gjort det hade antagligen flera gått av.

Nu fick ni loss tre av fyra, det



bevisar er fackmässighet, tycker jag. Ibland sitter grejerna fast så att det är omöjligt att få loss dem, speciellt glödstift (för att inte nämna dieselspridarna). Om inte kunden godtar ert kostnadsförslag får han eller hon vända sig någon annanstans. Glöm inte att ta betalt för det ni har gjort hittills. ☺

Joachim Due-Boje

VERKSTAD

Kärvande garantibromsar?

FRÅGA Vår verkstad är auktoriserad på ett märke från en annan del av världen, ett varumärke som har väldigt lång garanti. Våra kunder betalar gärna för schemalagd service men i princip inte för något annat. "Det måste vara garanti på detta", säger bilägarna om vi anmärker på något utöver servicen.

En väldigt vanlig anmärkning kan vara lampor som har slocknat. Det är inget större problem att förklara varför vanliga parkerings- och skyltlampor inte täcks av garantin, det är andra saker som tar tid och energi av oss.

För en tid sedan bokades en

av de mer populära modeller-na av detta märke på årsservice nummer tre. En av anmärkningarna var ett nötande ljud från bakvagnen. Vid närmare undersökning konstaterade vi att vänster bakre broms låg på. Vi erbjöd oss att smörja upp de fastkärvade klotsarna, inklusive höger sida också naturligtvis, kostnad cirka 780 kronor. "Varför ska jag betala det? Min bil har kvarvarande garanti", löd kundens reaktion.

Vi förklarade att ett visst underhåll krävs av bilägaren beroende på körmönster och att vi inte kan reklamera en uppsmörjning av bromsar. Tyvärr står isärtagning/upp-

smörjning bromsar bak inte som åtgärd i våra serviceprotokoll.

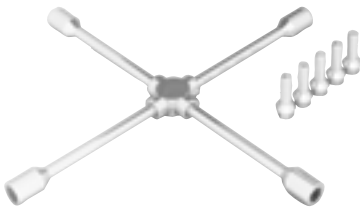
Diskussionerna fortsatte och vi kom ingen vart, för att bli klar med bilen utan strul bjöd vi på arbetet. Jag känner nu att detta är ett växande problem, jag har ingen lust att bjuda på detta längre.

Marianne, auktoriserad verkstad Skåne

SVAR MARIANNE, jag har lagt märke till detta och håller med dig, det är ett växande problem. Mitt råd är att du själv skriver in uppsmörjning bromsar bak som en åtgärd i serviceprotokoll och justerar ditt servicepris

efter detta. Under tiden får du ta diskussionen med din generalagent, kanske ta upp det på ett servicemarknadsmöte.

Joachim Due-Boje



"DU ÄR INTE SKYLDIG ATT BEVILJA LEDIGHETEN, MEN KAN GÖRA DET ÄNDÅ"

CHEFSJURISTEN JAN BERGMAN SVARAR

ARBETSRÄTT

"Hur mycket föräldraledighet har min mekaniker rätt till?"

FRÅGA Vi har en anställd mekaniker som nyligen blivit föräldraledig. Nu har han ansökt om föräldraledighet måndag och fredag varje vecka under resterande del av 2015. Måste jag bevilja ledigheten?

Micke

SVAR FÖRÄLDRALEDIGHETSLAGEN (FöRL) är inte alltid så lätt att tolka. Så här ligger det till:

Lagen skiljer mellan hel ledighet och delledighet. För båda typerna gäller att ledigheten får delas upp på högst tre perioder under ett år. Lagen ger rätt till förkortning av arbetstiden för vård av barn med tre fjärdedelar, hälften, en fjärdedel eller en åttondel av normal arbetstid, förutsatt att föräldrapenning uppbärs i motsvarande grad (delledighet med föräldrapenning).

Därutöver har förälder med barn under åtta år rätt till förkortning av arbetstiden med en fjärdedel av arbetstiden utan

att föräldrapenning uppbärs (delledighet utan föräldrapenning).

DU HAR DÄRFÖR ingen skyldighet att bevilja den ansökta ledigheten som delledighet eftersom den önskade förkortningen (två femtedelar) inte ryms inom den rätt till ledighet som lagen anger.

Om mekanikern ändå vill vara ledig enligt sin ansökan bör du – efter att ha påtalat att han inte har rätt till förkortning – uppfatta hans begäran som en ansökan om hel ledighet. Då har han rätt att vara ledig men under sammanlagt tre perioder under året.

Eftersom han arbetar mellan perioderna av ledighet är varje fredag–måndag att uppfatta som

en period. Efter tre veckor har han alltså förbrukat sin rätt att vara ledig. Därefter har han inte rätt till ytterligare föräldraledighet.

KANSKE TYCKER DU att det är bättre att din mekaniker ändå arbetar tre dagar i veckan än att han ändrar sin ansökan så att han exempelvis begär ledigt två och en halv dag per vecka, vilket han har rätt till enligt ovan. Lagen är vad som brukar anges, dispositiv till arbetstagarens fördel, och det finns därför inget som hindrar att du ändå beviljar den ursprungliga ansökan om ledighet måndag och fredag varje vecka.

Jan Bergman

"PINUP-BILDER I VERKSTADEN ÄR INTE OKEJ"



CHEFSJURISTEN
JAN BERGMAN SVARAR

ARBETSRÄTT

"Vid sextrakasserier måste du som arbetsgivare agera"

FRÅGA Hej, jag har en kvinnlig kundmottagare som kommit och beklagat sig för att hennes chef har "kladdat" på henne och gjort oönskade närmanden. Vad ska jag göra?

Verkstadsägare

SVAR ENLIGT DISKRIMINERINGSLAGEN får en arbetsgivare inte diskriminera sina arbetstagare och begreppet innefattar sexuella trakasserier. I detta fall anses chefen vara arbetsgivare.

Med sexuella trakasserier avses handlingar eller bemötanden som vållar skada eller obehag på sådant sätt att de kränker den utsattes värdighet. Bedömningen ska ske utifrån den utsattes upplevelse, men den som påstås trakassera måste ha förstått att beteendet är kränkande.

DIN KUNDMOTTAGARE bör därför klargöra för sin chef att beteendet inte är önskat – även om det i vissa fall kan vara så uppenbart att ett beteende är kränkande och den utsatte inte behöver säga till särskilt.

Exempel på sådant som är förbjudet är ovälkomna förslag om sexuell samvaro eller önskad beröring i form av klappningar, nyp eller strykningar mot annan persons kropp. Den som blir diskriminerad har rätt till ersättning från sin arbetsgivare och i det avseendet är arbetsgivaren det bolag



den utsatte är anställd hos.

SOM ARBETSGIVARE måste du agera. Försök utreda vad som har hänt och försök säkerställa att det inte upprepas. Gör du det på ett seriöst sätt kan du slippa krav på diskrimineringsersättning.

Diskrimineringslagen säger också att du ska förebygga den här typen av beteenden – inga pinup-almanackor i verkstaden alltså. Av varje arbetsgivare krävs också en skriftlig policy som anger att inga former av trakasserier tolereras på arbetsplatsen.

Jan Bergman

BOAB HJULDELAR

TECH

REPARATIONSMATERIAL, VERKTYG & TPMS!

TECH T-PRO

Däckreparationsmaterial av alla slag från världens största tillverkare **TECH International!**

NÄR DÄCK BEHÖVER MER ÄN BARA LUFT!

BOAB HJULDELAR 0530 - 133 33
info@boabhjuldelar.se

Nyregistreringar under maj

Generalagent	Maj		Ackumulerat		Andel i procent, ack.		Fysiska, ack.		Juridiska, ack.	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
BC Sweden										
Jaguar	14	2	84	86	0,06	0,06	29	18	55	68
Land Rover	107	112	416	579	0,30	0,47	107	160	309	419
Totalt BC Sweden	121	114	500	665	0,36	0,54	136	178	364	487
BMW Group Sverige										
BMW	1 544	1 478	8 076	7 573	5,95	6,15	1 203	854	6 873	6 719
Mini	200	136	873	632	0,64	0,51	376	219	497	413
Totalt BMW Group Sverige	1 744	1 614	8 949	8 205	6,59	6,67	1 579	1 073	7 370	7 132
Citroen Sverige AB										
Citroen	442	444	2 075	2 267	1,52	1,84	995	1 081	1 080	1 186
Totalt Citroen Sverige AB	442	444	2 075	2 267	1,52	1,84	995	1 081	1 080	1 186
Fiat Group Automobiles										
Alfa Romeo	7	2	51	63	0,03	0,05	9	18	42	45
Fiat	761	882	2 834	2 822	2,08	2,29	1 719	1 612	1 115	1 210
Jeep	97	57	437	251	0,32	0,20	82	31	355	220
Lancia	29	35	116	146	0,08	0,11	16	11	100	135
Totalt Fiat Group Automobiles	894	976	3 438	3 282	2,53	2,66	1 826	1 672	1 612	1 610
Ford Motor										
Ford	1 177	1 030	4 883	5 219	3,59	4,24	1 323	1 686	3 560	3 533
Totalt Ford Motor	1 177	1 030	4 883	5 219	3,59	4,24	1 323	1 686	3 560	3 533
GM Sverige										
Cadillac	6	1	45	6	0,03	0,00	25	2	20	4
Chevrolet	19	18	35	843	0,02	0,68	37	300	24	551
Opel	632	591	2 601	2 362	1,91	1,92	853	1 196	1 748	1 166
Totalt GM Sverige	657	610	2 681	3 211	1,97	2,61	915	1 498	1 792	1 721
Honda Nordic										
Honda	300	308	1 609	1 515	1,18	1,23	497	634	1 112	881
Totalt Honda Nordic	300	308	1 609	1 515	1,18	1,23	497	634	1 112	881
Iveco										
Iveco	2	6	13	22	0,00	0,01	11	17	2	5
Totalt Iveco Sweden	2	6	13	22	0,00	0,01	11	17	2	5
KIA Motors Sweden										
KIA	1 608	1 478	6 909	6 263	5,09	5,09	4 244	3 509	2 665	2 754
Totalt KIA Motors Sweden	1 608	1 478	6 909	6 263	5,09	5,09	4 244	3 509	2 665	2 754
KW Bruun Autoimport										
Peugeot	735	519	3 709	2 555	2,73	2,07	2 081	818	1 628	1 737
Totalt KW Bruun Autoimport	735	519	3 709	2 555	2,73	2,07	2 081	818	1 628	1 737
Mazda Motor Sverige										
Mazda	445	392	1 937	1 893	1,42	1,53	1 097	1 174	840	719
Totalt Mazda Motor Sverige	445	392	1 937	1 893	1,42	1,53	1 097	1 174	840	719
Mercedes-Benz Sverige										
Mercedes	1 123	958	5 547	4 636	4,08	3,76	1 474	1 266	4 047	3 363
Smart	8	5	189	11	0,13	0,01	17	3	172	8
Totalt Mercedes-Benz Sverige	1 131	963	5 736	4 647	4,22	3,77	1 491	1 269	4 219	3 371
Nevs										
SAAB	7	53	118	126	0,08	0,10	113	18	5	108
Totalt Nevs	7	53	118	126	0,08	0,10	113	18	5	108
Nimag Sverige										
Suzuki	195	198	950	1 056	0,69	0,85	640	765	310	291
Totalt Nimag Sverige	195	198	950	1 056	0,69	0,85	640	765	310	291
Nissan Nordic										
Nissan	1 048	755	4 991	3 092	3,67	2,51	2 660	1 767	2 331	1 325
Totalt Nissan Nordic	1 048	755	4 991	3 092	3,67	2,51	2 660	1 767	2 331	1 325
Renault Nordic Sverige										
Dacia	451	429	1 858	1 946	1,36	1,58	1 515	1 546	343	400
Renault	1 090	1 060	4 481	3 900	3,30	3,17	2 504	2 298	1 977	1 602
Totalt Renault Nordic Sverige	1 541	1 489	6 339	5 846	4,67	4,75	4 019	3 844	2 320	2 002
SC Motors Sweden AB										
Hyundai	987	934	3 842	4 303	2,83	3,49	2 017	1 787	1 825	2 516
Mitsubishi	512	467	2 016	1 717	1,48	1,39	814	626	1 202	1 091
Totalt SC Motors Sweden AB	1 499	1 401	5 858	6 020	4,31	4,89	2 831	2 413	3 027	3 607
Subaru Nordic										
Subaru	506	436	2 148	1 914	1,58	1,55	1 146	994	1 002	920
Totalt Subaru Nordic	506	436	2 148	1 914	1,58	1,55	1 146	994	1 002	920
Toyota Sweden										
Lexus	119	60	592	379	0,43	0,30	104	64	488	315
Toyota	1 628	1 728	8 300	7 910	6,11	6,43	3 685	3 718	4 615	4 192
Totalt Toyota Sweden	1 747	1 788	8 892	8 289	6,55	6,73	3 789	3 782	5 103	4 507
Volkswagen Group Sverige										
Audi	1 571	1 417	7 547	6 775	5,56	5,50	1 555	1 405	5 992	5 369
Porsche	143	115	622	380	0,45	0,30	352	171	270	209
Skoda	1 491	1 162	6 270	5 347	4,61	4,34	2 682	2 398	3 588	2 949
Seat	426	329	1 612	1 299	1,18	1,05	980	565	632	734
Volkswagen	4 226	4 040	20 745	18 417	15,28	14,97	5 582	5 636	15 163	12 781
Totalt Volkswagen Group Sverige	7 857	7 063	36 796	32 218	27,11	26,19	11 151	10 175	25 645	22 042
Volvo Personbilar Sverige										
Volvo	5 679	5 946	26 756	24 457	19,71	19,88	6 559	6 296	20 197	18 161
Totalt Volvo Personbilar Sverige	5 679	5 946	26 756	24 457	19,71	19,88	6 559	6 296	20 197	18 161
Övriga fabrikat										
Totalt Övriga fabrikat	123	69	440	236	0,32	0,19	154	129	286	107
Totalt	29 458	27 652	135 727	122 998	100,00	100,00	49 257	44 792	86 470	78 206



KOMMENTAR
 Fortsatt stark marknad!

TROTS ATT maj var en arbetsdag kortare än i fjol (brukar medföra cirka fem procent i registreringar) har vi för 17:e månaden i rad en ökning för personbilar med sju procent och registreringarna hitintills i år slås bara av rekordåret 1988!

ÄVEN LÄTTA lastbilar ökade under maj – den 17:e av de 18 senaste månaderna med ökning. Registreringarna ökade med sju procent och även här slås bara registreringarna hitintills i år av rekordåret, som för lätta lastbilar var 2011!

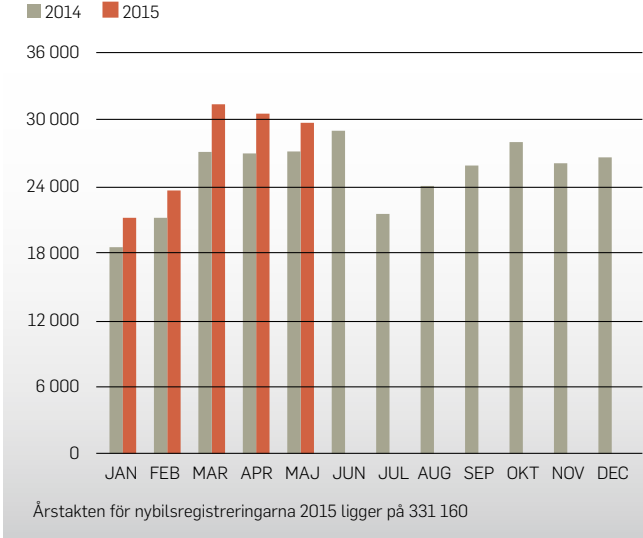
TUNGA LASTBILAR har i maj en minskning med tio procent, vilket ackumulerat ger minus fyra procent, helt i linje med vår prognos på 4 500 bilar.

Miljötoppen

Nyregistrerade miljöbilar maj 2015, nya definitionen.

Modell	Typ	Maj		Ackumulerat		% av miljö (ack)	
		2015	2014	2015	2014	2015	2014
1 Volvo V60N Miljödiesel	Max 120 g CO2, diesel	468	565	2 635	1 948	11,88	9,30
2 Volvo V70II Flexifuel	Max 120 g CO2, diesel	127	783	2 032	3 005	9,16	14,34
3 Volvo V40N Miljödiesel	Max 120 g CO2, diesel	406	468	1 742	1 892	7,85	9,03
4 Toyota Auris HSD	Hybrid	242	255	1 394	1 190	6,28	5,68
5 VW Golf TGI Bluemotion	Gas	203	30	1 189	74	5,36	0,35
6 Toyota Yaris Hybrid	Hybrid	194	125	865	615	3,90	2,93
7 Mitsubishi Outlander PHE	Laddhybrid	206	239	810	766	3,65	3,66
8 Nissan Qashqai	Max 120 g CO2, diesel	235	59	699	204	3,15	0,97
9 Volvo XC60 Drive-E	Max 120 g CO2, diesel	150	181	628	743	2,83	3,55
10 Audi A6 2.0 TDI	Max 120 g CO2, diesel	93	0	623	0	2,81	0,00

Nyregistreringar månad för månad



Nyregistreringar personbilar
 länsvis i maj

Län	Maj		Ackumulerat		Andel av landet %
	2015	2014	2015	2014	
Stockholms län	8 528	7 610	39 610	34 732	29,2
Västra Götalands län	5 308	4 714	23 447	21 725	17,3
Skåne län	3 930	3 620	18 546	16 179	13,7
Jönköpings län	1 093	1 151	5 392	4 746	4,0
Östergötlands län	1 181	1 236	5 276	5 274	3,9
Hallands län	938	958	4 625	4 279	3,4
Uppsala län	872	914	4 104	3 937	3,0
Södermanlands län	731	652	3 219	2 889	2,4
Värmlands län	741	613	3 095	2 748	2,3
Örebro län	641	759	3 186	3 335	2,3
Gävleborgs län	751	650	3 107	2 668	2,3
Kalmar län	567	550	2 811	2 304	2,1
Västmanlands län	579	660	2 875	2 939	2,1
Västernorrlands län	628	676	2 825	2 799	2,1
Dalarnas län	672	636	2 766	2 478	2,0
Västerbottens län	535	556	2 725	2 355	2,0
Kronobergs län	532	538	2 585	2 393	1,9
Norrbottnens län	535	466	2 321	2 222	1,7
Blekinge län	318	293	1 541	1 406	1,1
Jämtlands län	236	270	1 136	1 087	0,8
Gotlands län	142	130	535	503	0,4
Landet totalt	29 458	27 652	135 727	122 998	100,0



Modelltoppen

||
||
||

De 25 märken med störst begagnatförsäljning* Inom MRF-ansluten bilhandel

Bilmärke	Begagnatförsäljning						Lager antal**			Lagrets omsättningshastighet		
	April		2014 Antal	Ackumulerat		2014 Antal	April		2014 Antal	April		Ack. ggr
	2015 Antal	Andel %		2015 Antal	Andel %		2015 Antal	Andel %		2015 ggr	2014 ggr	
1 Volvo	3 885	21,71	3 708	14 823	21,61	13 904	6 641	19,23	7 266	6,9	6,3	6,4
2 Volkswagen	2 218	12,40	1 895	8 597	12,53	6 923	3 620	10,48	3 322	7,3	6,6	6,8
3 Toyota	1 441	8,05	1 471	5 762	8,40	5 950	2 840	8,22	3 319	6,4	5,9	6,0
4 BMW	1 107	6,19	1 063	3 907	5,69	3 715	1 564	4,53	1 830	8,3	7,3	7,4
5 Ford	996	5,57	933	3 705	5,40	3 606	2 377	6,88	2 281	5,2	5,3	5,0
6 Audi	979	5,47	940	4 003	5,83	3 593	1 753	5,07	1 999	6,7	5,9	6,3
7 Skoda	672	3,76	615	2 543	3,71	2 247	1 203	3,48	1 200	6,9	6,0	6,0
8 Renault	637	3,56	636	2 439	3,56	2 394	1 247	3,61	1 297	6,2	6,1	5,7
9 KIA	634	3,54	521	2 340	3,41	2 035	1 029	2,98	875	7,5	6,9	6,9
10 Mercedes Benz	614	3,43	540	2 172	3,17	2 083	1 242	3,60	1 320	5,9	4,9	5,2
11 Peugeot	614	3,43	769	2 390	3,48	2 696	1 412	4,09	1 783	5,3	5,7	4,9
12 Hyundai	560	3,13	612	2 330	3,40	2 242	1 293	3,74	1 397	5,3	5,3	5,3
13 Opel	507	2,83	530	1 984	2,89	2 033	1 329	3,85	1 577	4,7	4,1	4,2
14 SAAB	421	2,35	469	1 666	2,43	1 999	1 084	3,14	1 382	4,8	4,5	4,6
15 Citroen	360	2,01	370	1 449	2,11	1 362	975	2,82	1 058	4,5	4,4	4,4
16 Nissan	334	1,87	306	1 284	1,87	1 148	540	1,56	537	7,6	7,4	7,5
17 Honda	292	1,63	275	1 196	1,74	1 067	654	1,89	706	5,5	5,2	5,6
18 Subaru	236	1,32	225	952	1,39	961	630	1,82	633	4,9	4,4	4,8
19 Mazda	196	1,10	246	730	1,06	793	512	1,48	547	4,6	5,4	4,2
20 Mitsubishi	194	1,08	209	869	1,27	845	446	1,29	537	5,2	4,9	5,4
21 Seat	173	0,97	142	601	0,88	543	378	1,09	282	5,5	5,7	5,2
22 Suzuki	156	0,87	119	499	0,73	473	236	0,68	265	7,8	5,5	6,2
23 Fiat	110	0,61	89	328	0,48	256	233	0,67	212	5,7	5,0	4,3
24 Chevrolet	90	0,50	104	346	0,50	411	283	0,82	320	3,8	4,2	3,7
25 Lexus	75	0,42	70	310	0,45	273	137	0,40	131	6,7	6,4	6,6
Övriga	392	2,19	410	1 382	2,01	1 304	885	2,56	989	5,4	5,2	4,7
Totalt/Genomsnitt	17 893	100,0	17 267	68 607	100,0	64 856	34 543	100,0	37 065	6,3	5,8	5,8

Begagnatförsäljning – länsfördelning* Bilar upp till 10 år gamla

Län	April		Förändring		Ackumulerat		Förändring		Andel %	
	2015	2014	Antal	(%)	2015	2014	Antal	(%)	2015	2014
	Antal	Antal			Antal	Antal			2015	2014
Stockholm	10 674	10 277	397	3,86	40 131	37 373	2 758	7,38	22,03	21,86
Uppsala	1 779	1 635	144	8,81	6 761	5 958	803	13,48	3,71	3,48
Södermanland	1 532	1 426	106	7,43	5 590	5 157	433	8,40	3,07	3,02
Östergötland	2 553	2 109	444	21,05	8 460	7 733	727	9,40	4,64	4,52
Jönköping	1 902	1 786	116	6,49	7 118	6 802	316	4,65	3,91	3,98
Kronoberg	1 001	1 024	-23	-2,25	3 771	3 825	-54	-1,41	2,07	2,24
Kalmar	1 148	1 156	-8	-0,69	4 568	4 256	312	7,33	2,51	2,49
Gotland	227	206	21	10,19	880	801	79	9,86	0,48	0,47
Blekinge	725	733	-8	-1,09	2 843	2 645	198	7,49	1,56	1,55
Skåne län	6 085	5 922	163	2,75	23 529	22 307	1 222	5,48	12,92	13,05
Halland	1 622	1 466	156	10,64	6 156	5 717	439	7,68	3,38	3,34
Västra götalands län	8 060	7 548	512	6,78	30 344	28 191	2 153	7,64	16,66	16,49
Värmland	1 454	1 364	90	6,60	5 395	4 989	406	8,14	2,96	2,92
Örebro	1 580	1 419	161	11,35	5 724	5 372	352	6,55	3,14	3,14
Västmanland	1 464	1 389	75	5,40	5 745	5 102	643	12,60	3,15	2,98
Dalarnas län	1 419	1 349	70	5,19	5 164	5 069	95	1,87	2,84	2,96
Gävleborg	1 359	1 258	101	8,03	4 883	4 609	274	5,94	2,68	2,70
Västernorrland	1 213	1 161	52	4,48	4 450	4 387	63	1,44	2,44	2,57
Jämtland	540	533	7	1,31	2 071	1 952	119	6,10	1,14	1,14
Västerbotten	1 012	1 106	-94	-8,50	4 019	4 024	-5	-0,12	2,21	2,35
Norrbotten	1 201	1 224	-23	-1,88	4 503	4 457	46	1,03	2,47	2,61
Övrigt	10	72	-62	-86,11	45	246	-201	-81,71	0,02	0,14
Hela landet	48 560	46 163	2 397	5,19	182 150	170 972	11 178	6,54	100,0	100,00

Begagnatförsäljning – säljställefördelning* Bilar upp till 10 år gamla

Säljställe	April		Ackumulerat		April		Ackumulerat		Förändring			
	2015	Andel	2015	Andel	2014	Andel	2014	Andel	Aktuell period		Ackumulerat	
									Antal	(%)	Antal	(%)
MRF	16 026	33,00	61 334	33,67	15 433	33,43	58 000	33,92	593	3,84	3 334	5,75
Övrig bilhandel (jur.pers)	11 711	24,12	43 943	24,12	10 114	21,91	37 509	21,94	1 597	15,79	6 434	17,15
Bilhandel total	27 737	57,12	105 277	57,80	25 547	55,34	95 509	55,86	2 190	8,57	9 768	10,23
Privat bilhandel(fysisk person)	1 651	3,40	6 663	3,66	1 608	3,48	6 320	3,70	43	2,67	343	5,43
Juridisk person	5 967	12,29	21 688	11,91	5 192	11,25	20 436	11,95	775	14,93	1 252	6,13
Privat	12 704	26,16	46 891	25,74	13 080	28,33	46 472	27,18	-376	-2,87	419	0,90
Direktimport	501	1,03	1 631	0,90	736	1,59	2 235	1,31	-235	-31,93	-604	-27,02
Totalt	48 560		182 150		46 163		170 972		2 397	5,19	11 178	6,54

* Köpare är privat samt juridisk person (ej bilhandel)

** Endast avställda bilar

Källa: Vroom

Registrering av lätta lastbilar Upp till 3,5 ton

Märke	Maj		Ackumulerat		Förändring %		Markn.andel %	Ackumulerat
	2015	2014	2015	2014	Maj	Ackumulerat		
	2015	2014	2015	2014	Maj	Ackumulerat	2015	2014
Chevrolet	0	5	11	18	-100,0	-38,9	0,1	0,1
Chrysler	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Citroen	285	262	1 191	1 175	8,8	1,4	6,5	6,8
Dacia	65	44	258	284	47,7	-9,2	1,4	1,7
Hyundai	2	10	16	31	-80,0	-48,4	0,1	0,2
Fiat	138	118	491	753	16,9	-34,8	2,7	4,4
Ford	462	392	2 822	1 764	17,9	60,0	15,4	10,3
GM	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Iveco	36	29	152	120	24,1	26,7	0,8	0,7
Isuzu	52	57	202	174	-8,8	16,1	1,1	1,0
Mazda	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mercedes-Benz	341	331	1 415	1 335	3,0	6,0	7,7	7,8
Mitsubishi	86	55	365	267	56,4	36,7	2,0	1,6
Nissan	204	239	1 007	1 294	-14,6	-22,2	5,5	7,5
Peugeot	261	267	1 236	1 082	-2,2	14,2	6,7	6,3
Opel	114	101	490	491	12,9	-0,2	2,7	2,9
Renault	479	374	1 959	1 959	28,1	1,7	10,9	11,4
Seat	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Skoda	7	4	41	26	75,0	57,7	0,2	0,2
Suzuki	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Toyota	104	137	515	632	-24,1	-18,5	2,8	3,7
Volkswagen	1 235	1 155	5 956	5 569	6,9	6,9	32,5	32,4
Volvo	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Övriga	24	45	190	215	-46,7	-11,6	1,0	1,3
Totalt	3 895	3 625	18 351	17 189	7,4	6,8	100,0	100,0

Registrering av tunga lastbilar 16 ton och över

Märke	Maj		Ackumulerat		Förändring %		Markn.andel	% ackumulerat
	2015	2014	2015	2014	Maj	Ackumulerat		
	2015	2014	2015	2014	Maj	Ackumulerat	2015	2014
DAF	10	11	50	42	-9,1	19,0	2,6	2,1
Iveco	0	1	2	4	-100,0	-50,0	0,1	0,2
MAN	10	17	78	68	-41,2	14,7	4,0	3,4
Mercedes-Benz	27	51	132	168	-47,1	-21,4	6,8	8,3
Scania	183	170	885	776	7,6	14,0	45,4	38,4
Volvo	194	222	800	963	-12,6	-16,9	41,0	47,6
Övriga	2	0	2	0	0,0	0,0	0,1	0,0
Totalt	426	472	1 949	2 021	-9,7	-3,6	100,0	100,0

Nyregistrerade lastbilar efter viktklass

Viktklass	Maj		Förändring		Ackumulerat		Förändring	
	2015	2014	Antal	%	2015	2014	Antal	%
< 3,5 ton	3 895	3 625	270	7,4	18 351	17 189	1 162	6,8
andel i %	88,8	87,4			89,3	88,4		
3,5–10 ton	35	22	13	59,1	135	108	27	25,0
andel i %	0,8	0,5			0,7	0,6		
10–16 ton	29	27	2	7,4	119	121	-2	-1,7
andel i %	0,7	0,7			0,6	0,6		
>16 ton	426	472	-46	-9,7	1 949	2 021	-72	-3,6
andel i %	9,7	11,4			9,5	10,4		
Totalt	4 385	4 146	239	5,8	20 554	19 439	1 115	5,7

Wheelsystem360»

DÄCKFÖRVARING OCH HJULHANTERING

MOBIL DÄCKSTAPLING WS40

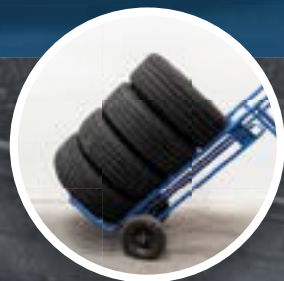
Vill du maximera volymen i ditt däckhotell finns det inget bättre än kompaktlager.

Vid en nybyggnation av däckhotell, är en mobil däckstapling en optimal lösning för att förvara maximalt med hjul på så liten yta som möjligt. I en befintlig byggnad är det en väldigt intressant lösning för att nyttja lokalen maximalt och öka antal förvaringsplatser. Rälsen gjuts in i betonggolvet, antingen direkt vid golv-gjutningen eller så fräses man kanaler i befintligt golv. Därefter monteras rälsen och golvet iordningställs.

Systemets styrning och säkerhet är säkrade av knappsatser samt fjärrkontroll. Nödstopp är placerade i varje ställages framkant. Varje plockgång är utrustad med kvittensknapp för att säkerhetsställa att gången är fri. Resetknapp finns på ställagets framkant för högsta säkerhet. Passagerna är utrustade med optiska sensorer. Systemets säkerhet är enligt klass 2. Vagnarna finns med elektrisk eller manuell drift.

Vi lämnar **2 års garanti** inklusive platsbesök med funktionskontroll, på våra motordrivna anläggningar.

- Upp till 7 nivåer i höjd, längd efter behov.
- Enkel montering.
- Upp till 11 st förvaringar per kvadratmeter inkl. gångar.
- Fjärrkontroll
- Nattparkering
- Anpassat för kallager



DÄCKTRUCK & DÄCKKÄRROR

- Däcktrucken hanterar hjul staplade på varandra. Alla tunga och manuella lyft är borta.
- Wheelsystem erbjuder de flesta olika typerna av däckkärror som finns på marknaden.

WS360»

Svenska Lager AB
Fredsgatan 25
SE-331 52 Värnamo

Tel: +46(0)46-540 70 01
email: office@ws360.se
www.ws360.se



Nostalgitrippar

I fjol tipsade vi om några branschbesläktade utflyktsmål i Sommarsverige och fick bassning för att flera inte var med. Håll till godo! Här ännu ett axplock av smultronställen.

AV GUDRUN PAWLO LINDSKOG



DALARNA ↗
Naturskönt vid sjön Södra Hörken i Dalarna ligger **Grängesbergs Motor- och Nostalgimuseum** som andas nostalgi från 1920-talet och framåt. Botanisera bland veteranbilar, brandbilar, traktorer och annat. Glöm inte att spana in hur en bilskola såg ut vid 1930!
Adress: Djupuddsvägen 14, Grängesberg.
Öppet: Sista maj–6 sept vard 10-17, övriga dagar 11-16.
Entré: Vuxna 60 kronor, barn 11–17 år 30 kronor.
Tel: 0240-31 397
www.motornostalgimuseum.com



GOTLAND ↗
Vidga vyerna på **Gotlands Veteranbilmuseum**. Spännande för stora som små. Vandra runt bland veteranbilar, motorcyklar, cyklar och traktorer. Ta en tur på gokartbanan, kör radiostyrda bilar och båtar, spela på antika spel. Eller varför inte testa att cykla på en höghjuling?!
Adress: Kneippbygatan 8, Vibble, 4 km söder om Visby.
Öppet: Dagligen 11–18 året om.
Entré: Vuxna 60 kronor, barn 30 kronor.
Tel: 0498-26 46 66
www.bilmuseum.se

HALLAND →
Svedinos Bil- och Flygmuseum i Ugglarp kan yvas över att välkomna besökare till Skandinavien första bilmuseum. Ta del av ett sekels design-

och teknikutveckling via över hundra bilar, många flygplan, motorer och bruksföremål.

Adress: Ugglarp, cirka 25 km norr om Halmstad.

Öppet: Dagligen juni–15 aug 11–16, 16–31 aug 10–18, sept helger 11–16.
Entré: Vuxna 100 kronor, barn (5–15 år) 50 kronor.
Tel: 0346-431 87
www.svedinos.se

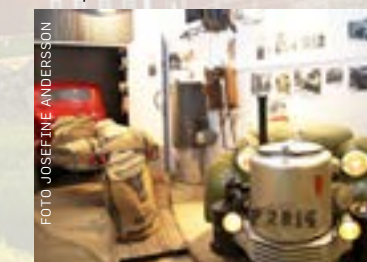
LAPPLAND
Speja in campinglivet från 1960 och ett halvt sekel framåt på **Husvagnsmuséet i Dorotea**. Husvagnstillverkaren Polar bjuder in till en värld av historia. På sextiotalet tog husvagnsboendet fart och Polar rullade i gång tillverkningen.
Adress: Storgatan 52, Dorotea.
Öppet: Hela sommaren, boka via 0942-520 28.
Entré: Gratis.
Tel: 0942-520 28.
www.polarvagnen.com/
utforska-polar/husvagnsmuseet

SKÅNE
En nostalgikick väntar på **Autoseum & Nisse Nilsson Collection på Österlen**. Sveriges största bilmuseum med 150 bilar, runt 80 motorcyklar och mopeder samt två flygplan. Plus separata utställningar som Svensk Bilsports utställning och ett modellflygmuseum. Den 3 september spelas Antikrundan in här.
Adress: Fabriksgatan 10, Simrishamn.
Öppet: Maj–aug dagligen 11-17, sept–okt lör–sön.



Entré: Vuxna 130 kronor, barn upp till 16 år 80 kronor, barn under 7 år gratis.
Tel: 0414-137 80.
www.autoseum.se

Djupdyk i lantbrukshistoria på **Per Larssons Antique tractor museum** i Staffanstorps. Känn historiens vingslag bland över hundra veterantraktorer, nästan lika många veteranmotorer, veteranbilar, motorcyklar och tio mopeder.
Adress: Mosssheddingevägen 49, Staffanstorps.
Öppet: Första sön varje månad april–nov 11–16.
Entré: Vuxna 80 kronor, fri entré för barn t o m 12 år.
Tel: 046-25 33 90.
www.perlarssons.se



VÄSTERBOTTEN ↗
Vännäs Motormuseum, i en gammal hangar från 1927 som användes av flygvapnet även efter andra världskriget, har något för alla åldrar. Ambitionen är att visa motor- och fordonshistoria med hjälp av bilar, motorcyklar, traktorer, cyklar, flygplan med mera. Allt inramat i miljöer med tillhörande dockor.
Adress: Lägervägen 3, Vännäs.
Öppet: 20 juni–16 aug måndtors 12-17, fre-sön 12-16.
Entré: Vuxna 50 kronor, ungdom t o m 15 år 20 kronor, barn t o m 10 år gratis.
Tel: 070-660 66 88.
www.vannasmotormuseum.se



ÄNGERMANLAND ↗
En upplevelse utöver det vanliga är **Arnolds bilmuseum i Ramvik**. Uppbyggt av den tidigare ägaren av Sundströms Bil i Kramfors. Njut av en enorm samling av leksaksbilar, 1 000 stycken! Och klassiska veteranbilar. Vad sägs om en Volkswagen från 1948 eller en Jaguar med eget garage?
Adress: Gammelvägen 81, Ramvik.
Öppet: Varje lör- sön 10-18 hela sommaren. Övrigt efter överenskommelse.
Entré: Vuxna 50 kronor, barn gratis.
Tel: 070- 341 82 98
www.hojskoikramfors.wordpress.com

ÖSTERGÖTLAND
En veritabel kärleksförklaring till Saab är **Kisa Bilmuseum**. Anrika bilföretaget Grahns Bilar i östgötska Kisa står bakom. Kolla in en 60-årig Saab och många andra. Juvelen i samlingen är tvåtaktaren Saab 96 som än i dag funkas som rallybil.
Adress: Tegelbruksvägen 3, Kisa.
Öppet: Fre 10–16. Övriga tider efter överenskommelse.
Entré: Fri entré vid ordinarie öppettid.
Tel: 076-846 38 00.
www.kisabilmuseum.se

Minns någon leksakslastbilarna Dinky Toys som hade verkliga förebilder? I dag är de heta samlarobjekt. En av samlarna, Ragnar Falck, visar i sommar ett urval från sin flotta på **Musei- huset i Ljung** utanför Linköping fram till 30 september. I museets fasta utställningar finns redan alla Dinky Toys personbilar – plus mängder av andra klassiska leksaker.

”Bilfritt city rena döden för handeln”

VISIONEN OM ett bilfritt city har många anhängare runt om i landet. Men många bör vara på sin vakt. Med bilarna försvinner handeln.

Många politiker, forskare och organisationer drömmer om ett bilfritt city. Det konstaterar Fastighetsägarnas näringspolitiska chef Rudolf Antoni i den nyligen publicerade rapporten Levande Stadskärnor från Fastighetsägarna, Svensk Handel och Stadsliv. Men alla som värnar om cityhandelns framtid bör lyssna noga: Ett bilfritt city är rena döden för cityhandeln!

NÄR KONSUMENTERNA shoppar är de oftast måna om att spara tid, möda och pengar. Det gäller framför allt vid så kallad nyttoshopping, när de i huvudsak behovsstyrda inköpsärenden utträttas. Men som framgår av tidningarna Markets och Icanyheters rapport ”Sveriges köpcentrum 2014” gäller det faktiskt också i hög grad vid så kallad nöjesshopping, när folk ägnar sig åt shopping mest som en lustfylld och avkopplande aktivitet.

Det är därför e-handeln växer så det knakar. På nätet kan alla på ett enkelt, bekvämt och tidseffektivt sätt, när som helst, handla varor till förmånliga priser från butiker från jordens alla hörn. Enligt e-barometern från Postnord, HUI Research och Svensk Digitalhandel har e-handeln växt med i snitt 15,7 procent per år under den senaste treårsperioden. Därmed har den utklassat resten av detaljhandeln där den genomsnittliga tillväxten under samma period legat på knappt 2,5 procent.

DET ÄR OCKSÅ därför handelsplatserna i utkanterna av tätorterna tar hand om allt mer av kommersen. Konsumenterna upplever att de hjälper dem att spara tid, möda och pengar eftersom de är lätta att ta sig till med bil, har gott

om gratisparkeringar och erbjuder en slags one stop-shopping som är bekväm. Dessutom tycker många att de får bra valuta för pengarna. Det är ju i regel här som Ica Maxi, ÖoB, Elgiganten och andra category killers håller till. Kartläggningar från konsultföretaget Centrumutveckling visar att omsättningen på landets externa och halvexterna handelsplatser växte från knappt 60 till drygt 140 miljarder kronor under åren 2000–2012. Mer än en fördubbling på lite drygt tio år.

Och det är av samma skäl som cityhandeln får nöja sig med en allt mindre del av de pengar hushållen lägger på konsumtionsvaror.

Den allmänna bilden är att stadskärnan kan vara besvärlig att ta sig till med bil, har ont om bra och kostnadsfria parkeringar och dessutom saknar många av de butiker som har bäst prisrykte.

Att de flesta samtidigt gör tummen upp för trivslen hjälper föga. I många av landets stora tätorter minskar inte bara stadskärnans andel av den lokala handelns omsättning. Omsättningen minskar också i kronor och ören, vilket naturligtvis är betydligt allvarigare. Det visar kartläggningar som anlansföretaget WSP gjort på uppdrag av Fastighetsägarna.

DET ÄR INGEN vågad gissning att situationen förvärras ytterligare om drömmarna om ett bilfritt city leder till sämre tillfartsvägar, fler gågator, färre parkeringsplatser och annat som ställer till det för alla som använder bilen när de shoppar. Vilket det allra flesta gör. Enligt en undersökning från Svensk Handel använder drygt sju av tio hushåll bilen när de köper dagligvaror och nästan åtta av tio när de handlar sällanköpsvaror.

David Jansson är ekonomie doktor och analytiker på tidningen Market.

”Drygt sju av tio hushåll använder bilen när de köper dagligvaror”

Försämrade tillgänglighet med bil kommer inte att få särskilt många av alla dessa hushåll att lägga om sina vanor och i stället börja gå, cykla eller åka kollektivt till stadskärnan.

Långa avstånd, brist på tid, ogynnsamt väder, otympliga hemtransporter och annat kommer att få de flesta att fortsätta att använda bilen. Men skillnaden blir att de ännu oftare än tidigare kommer att använda den för att ta sig till externhandeln och andra handelsplatser som bättre än city tillgodoser deras krav och önskemål. Andra, särskilt hushåll som har mycket långt till andra handelsplatser, kommer att e-handla oftare.

Visionen om ett bilfritt city är utan tvekan attraktiv på många sätt. Bland annat om man tänker på buller, stadskärnan som mötesplats eller vill skapa mer utrymme för evenemang, lekpark och trivsamma uteserveringar. Men det finns inga lösningar som inte har några baksidor.

Stadskärnor som säger nej till bilen säger också nej till väldigt mycket handel.

DIN KOMPLETTA LEVERANTÖR AV VERKSTADSUTRUSTNING

SUN
Maskin & Service AB



MAHA Ingroundlyft

ZS-Square är en extremt stabil ingroundlyft med en lyftkapacitet på 3.5, 5 och 6.5 ton. Perfekt på dialogplatser, som inspektionslyft eller som hjulinställningslyft. Ger ett rent och snyggt intryck i verkstaden med en golvslät montering. Finns i OEM utförande.



Verkstadsinredning

Vi kan erbjuda professionell verkstadsinredning av högsta kvalitet.

DEA är moduluppbyggd och kan enkelt anpassas till din verkstads förutsättningar och önskemål. DEA finns i OEM utförande, det går att välja passande kulör för att följa den grafiska profilen.



Verkstadsdesign

Våra professionella säljare har goda kunskaper om kundens förutsättningar och behov. Med många års erfarenhet av små och stora byggprojekt kan vi bistå med layout och idéer av din nya verkstadsplats. Med användar- och produktutbildningar hjälper vi din organisation att ligga i framkant så ni kan erbjuda era kunder prisvärd och professionell service.



Ackrediterad kalibrering

Vi är ackrediterade att utföra kalibreringar av:

- Avgasmätare (bensin & diesel)
- Ljusinställare och ljusinställarplats
- Bromsprovare med tillhörande tryckgivare
- Retardationsmätare
- Tryckmanometer

Service

Vårt servicenät är väl utbyggt och täcker in hela Sverige. Du får snabbt och effektivt den service du behöver. Vi har serviceverkstäder i Karlstad, Stockholm och Göteborg.

Lovartsgatan 8 / 652 21 Karlstad / Tel: 054 - 85 00 75 / www.sunmaskin.se / info@sunmaskin.se / Generalagent för: MAHA, John Bean, SUN Diagnostics och Romess

FVU

DIAGNOSTIKVERKTYG ETT MÅSTE FÖR **TPMS** SENSORER

Verktyg för avläsning av sensorer och EOBd aktivering.
För programmering av **EZ**, **Sens.it** och **IntelliSens**-sensorer.
Verktyget aktiverar / inaktiverar system, vinter / sommar setups,
Bluetooth funktion (windows baserade datorer)

Inkl.OBD programmerings set. För att lära in sensorers ID nummer i bilens OBD system.

Verktyget levereras med dockningsstation med integrerad skrivare.

Verktyget aktiverar sensorerna för dataöverföring av: tryck, temperatur, serie nummer,
batteristatus, sensor status (alarmläge, parkeringsläge o.s.v.)

Hex och Decimalvärden m.m.

När verktyget inte används så förvaras det i medföljande dockningsstation,
detta innebär att verktyget alltid är fulladdat, enkel uppdatering av verktyget samt olika
utskriftsmöjligheter.

EN KOMPLETT **TPMS** LEVERANTÖR

Continova erbjuder och lagerför OE samt eftermarknads TPMS sensorer från marknadens ledande tillverkare HUF, Schrader och Alligator.

Vi har kunskap, support, utbildning och erfarenhet att erbjuda.

Läs mer om TPMS på www.continova.se under fliken tpms där ni finner senaste applikationslistor, information och regelverk.



CONTINOVA

Tel 0300-52 14 00 • info@continova.se • www.continova.se