

DIN FACKTIDNING

MOTOR BRANSCHEN

NR 3 MARS 2018 PRIS 95 KR

I framkant

Digital bilbutik
– nytt fenomen

Volvospan

"Det kan vi lära
av USA-leasing"

MOTOR
BRANSCHENS
STORA
BEGAGNAT-
SPECIAL

Minimodellen
är en Nissan
Juke suv.

DIMITRIOS LENIS

Hallvärdens som blev vd

URBAN TIBBELIN BILIA JENS TJÄRN LUND PROAUTO MADELINE LARSSON MOTORTREND CHRISTIAN HALLDÉN CARDROP PER ALMEFELT
SVENSK VOLVOHANDEL YLVA ANDERSSON BILBOLAGET NORD INGEMAR ANDERSSON LILJAS BIL FILIP ANDERSSON BIL METRO FARHAN
TALABANI SLOTT'S BIL STEFAN FORSLUND FN BILLACKERING HÅKAN OLSSON BIL METRO PETER LARSSON & RAFI GORI MOBILITY MOTORS



Tillsammans gör vi bra affärer

Clas Ljungqvist
Auto Commercial Director Sverige

 **Santander**
CONSUMER BANK

Santander Consumer Bank kombinerar den lokala bankens engagemang och den stora bankens resurser. Varje dag drivs vi framåt av människor och företag som har viljan att förverkliga idéer och skapa affärer. Vi är en del av en av världens största banker, Banco Santander, vilket ger oss styrkan

att erbjuda de bästa finansiella lösningarna som hjälper dig i din försäljning. Med vår höga kompetens, långa erfarenhet och personliga engagemang ger vi kraft åt människor och företag att utvecklas och nå sina mål. Välkommen till Santander Consumer Bank.

**MER LÄSNING
PÅ VÅR NYA
WEBB!**
Välkomna hit:
motorbranschen.
mrf.se



FRONT

- 6 Privatleasing granskas
- 7 Mini-intervju
- 8 BMW-ligans härjningar
- 10 Snabbspår på östkusten
- 11 Händer framöver
- 13 Personalliggar-kravet
- 14 Växande billån
- 15 Krönika Parment
- 16 Försäkringar dyrare

I HUVUDET PÅ

- 18 En marknads koordinatör

MOTORPLOCK

- 19 Sju utvalda nyheter

NYTANKAT

- 21 Vinn miljösamt rekord

I FRAMKANT

- 22 Digital begbutik

LÖSNINGEN

- 28 Span på USA-leasing

FOKUS

- 30 Begagnatåret 2017
- 33 Bilbolaget Nord

- 37 Liljas Bil

- 38 Bilmetro Gävle

REPORTAGE

- 42 Här mäter Cab

TRE KUNDER

- 45 Tycker om bärgare

CHEF I BRANSCHEN

- 47 Dieseln i framtiden

PORTRÄTT

- 48 Dimitrios, "Dino", Leni

EXPERTSVAR

- 56-57 Juridik och Verkstad

- 58-59 Juridik, Uthyrning, Skade

STATISTIK

- 60 Senaste nyregistreringarna

MINGEL

- 64 Från Lack & skadeträffen

PERSPEKTIV

- 67 Bilköp via automat

- 69 A plastic truck

KRÖNIKA

- 70 Bilen – ett måste på landet



Ketchupeffekt i antågande

VI SER ATT ordersigneringen har en urstark start på det nya året; på transportbilssidan är den otroligt stark. Mycket är boostat av kommande bonus malus-system. Branschen har förberett sig för ökningen, men frågan är om det räcker med planerade volymer i förhållande till efterfrågan.

MÅNGA MÅSTE NU noggrant titta på sin leveransplanering och eventuellt utlovade leveranser från fabrik/generalagent. Det räcker med att en båt med bilar blir försenad ett par dagar för att hela logistikflödet ska korka igen och därmed äventyra givna löften.

DE KRAV SOM kunder kan komma att ställa på branschen vid försenad leverans, det vill säga registrering efter 1 juli, kan uppgå till stora belopp – belopp som vi faktiskt i dag inte kan vara helt säkra på vad de kommer att bli eftersom nya avgaskrav, WLTP-standarderna, kommer 1 september och den planerade omräkningsfaktorn mot tidigare system ännu inte är helt klarlagd.

TILL DETTA SER VI ett stort antal märken som har kommit, och under året kommer att komma, med nya miljöbilsderivat på hybrid och elsidan, och vi vet redan nu att kunder väntar på att ta ut sina beställda bilar, alternativt väntar att beställa bil till andra halvåret.

I sammanhanget är det viktigt att vi som bransch är klara över att en bonus på en miljöbil bara betalas

ut till bilägare som har varit dess ägare i minst sex månader. Vi måste alltså vara klara över hur vi ska hantera och räkna på vår demo- och tjänstebilflotta.

VIDARE SER VI att en del märken nu får in större mängder privatleasing, och i vissa fall många likadana bilar. Planeringen för det har varierat. En del såg till att rensa lagren inför årsskiftet och tog det därmed i resultatet för 2017.

Det vore extra bra om vi också nyttjade tillfället att ha dessa fordon exklusivt på branschens egen plattform Wayke, för många bedömningar är att nyare begagnade bilar kommer att bli eftertraktade efter första juli.

SÅ MYCKET LÄR hända på en och samma gång i år och de vanliga cyklerna ruskas om. Vi lär få känna av en ketchupeffekt, en effekt som kommer att ställa hårda krav på finansieringsmöjligheter av lager, men också på ren logistik och kapacitet av såväl parkeringsytor som servicemarknadsresurser.

Med en bra planering finns det stora möjligheter för varje företag att få ett mycket bra bilår 2018 i så väl volym som ekonomi.




Tommy Letzén är vd för Motorbranschens riksförbund.

”Kraven på lagerfinansiering hårdnar, också på logistik och kapacitet av p-ytor och servicemarknadsresurser”

MOTORBRANSCHEN

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



För bilbranschens bästa

REDAKTIONEN



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



Emma Young
art director
0707-77 81 19
emma@motorbranschen.se

MER OM VÅRA MEDARBETARE



EMMA YOUNG är ny art director på Motorbranschen. Hon är en driven grafisk formgivare med tjugo års erfarenhet, varav de senaste tio i egna företaget Layoutverkstan, och har haft uppdrag åt många magasin, framför allt inom Bonnier Tidskrifter. Hon har också formgett bl a loggor, vepor, cd-omslag och böcker. Körkort har hon haft länge men först 2016

köpte hon sin första egna bil, Polon på bilden, "en blåskimrande pärla". Emma bor i Tullinge, halva tiden med sina två söner, 11 och 13, och gillar att resa, träna, sjunga i kör, vara statist och ägna sig åt personlig utveckling.

REPORTRÄR Anders Parment, Annika Creutzer, Gudrun Pawlo Lindskog, Magnus Carlsson, Maria Eriksson, Mikael Jägerbrand, Nellie Pilssetnek, Peter Lorin, Pierre Eklund, Sven-Erik Lindstrand,

Thomas Drakenfors.
FOTOGRAFER Kicki Nilsson, Peter Knutson, Åke Ericson.
KRÖNIKÖRER Terese Bengard, Anders Parment.
KORREKTUR Hans Bister.

ANNONSERA & PRENUMERERA



Per Laredius
Annonser
070-825 14 37
per@motorbranschen.se



Styrbjörn Swenzén
Annonser
070-373 05 90
styrbjorn@motorbranschen.se

PRENUMERATION
08-701 63 90, marknad@motorbranschen.se

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.

Medlem i Sveriges tidskrifter Tryck: Lenanders Grafiska TS-kontrollerad upplaga ISSN 0027-2140



Hur många bilar vill du sälja idag?

Fordonsköpare vill ha största möjliga trygghet i sin investering – inte oväntade reparationskostnader! Med våra garanti- och försäkringslösningar gör både du som återförsäljare och dina kunder en tryggare affär. **Vi hjälper dig få fart på hjulen.**

LLOYD'S



SFM



AAA



AAA



AAA



AAA



AAA



AAA



AAA



AAA



AAA

0300-52 10 00 info@autoconcept.se www.autoconcept.se

Nordens ledande förmedlare av äkta garantiförsäkringar till nya och begagnade fordon.
Personbil | Sportbil | Transportfordon | Motorcykel | Husbil | Husvagn | ATV | Snöskoter

NOTISER

Många flyttar till Wayke
Sedan sist har branschföretagen valfärdat från Blocket till Wayke. En viktig milstolpe var när börsnoterade Bilias valde att ta bort sina annonser på Blocket till förmån för branschens egen digitala handelsplats Wayke som nu har full täckning i Sverige sett till den auktoriserade Volvohandeln. Strax efter Bilias rockad följde bland andra Upplands Motor med strömmen och under våren uppges flertalet VW-handlare och andra märkesorganisationer komma efter.

Efter fyra månader har Wayke 40 000 bilannonser, varav 12 000 unika. Wayke Swedens vd Martin Fransson lovar att utveckla plattformen i snabb takt och med lyhrdhet för bilhandlarnas och konsumenternas behov.



Bild från Nybergs Bil som nyligen övergav Blocket för Wayke.

Renodlar Ford
Motorcentralen i Eskilstuna har upphört som återförsäljare för Mazda, men fortsätter som auktoriserad serviceverkstad för märket. Företagets vd Mikael Oscarsson har valt att satsa ännu hårdare på Ford, som säljs och servas sedan många år. Man upplever sedan en tid en kraftig ökning av försäljning och servicebehov för Fords lättare transportbilar och det är där som den främsta satsningen kommer att göras framöver.

Bilbyter i Norrköping ...
... har nyligen öppnat en helt ny anläggning för Nissan och Hyundai, Den innefattar även Nissans nya showroom-koncept, "New Retail concept", som nu successivt lanseras.

Lagerstedts Bil i Haninge ...
... har blivit ny återförsäljare för Ford. Sedan tidigare har Lagerstedts drivit en Ford-verkstad i Haninge samt verkstäder i Högdalen och Skarpnäck i södra Stor-Stockholm, även ett skadecenter i Högdalen.

PRIVATLEASING

"JAG TRÖR HELT KLART ATT PRIVATLEASINGEN ÄR HÄR FÖR ATT STANNA. ATT DEN DESSUTOM KAN BLI RIKTIGT STOR"
ANDERS PERMINEN, FÖRSÄLARE

NYA RENAULT CLIO
Förhållande till Renault

SUBARU XV MED FYRHJULSDRIFT SOM STANDARD
219 900,-
2,29%

DESIGN OCH TEKNIK

Privatleasing (inkl. enskilda fordon) av alla registrerade personbilar

År	2017	2018	2019	2020
Antal	1 200	1 300	1 400	1 500
Värd	1 200	1 300	1 400	1 500

Privatleasing (inkl. enskilda fordon) av alla registrerade personbilar

År	2017	2018	2019	2020
Antal	1 200	1 300	1 400	1 500
Värd	1 200	1 300	1 400	1 500

Privatleasing (inkl. enskilda fordon) av alla registrerade personbilar

År	2017	2018	2019	2020
Antal	1 200	1 300	1 400	1 500
Värd	1 200	1 300	1 400	1 500

PRIVATLEASING Privatleasingen har tarvat många artiklar, denna från juni i fjol.

Konsumentverket anmärker på villkor

Privatleasingen ångade på under 2017 – men Konsumentverket har synpunkter.

DE SENASTE ÅRENS kraftiga ökning av privatleasing på personbilsmarknaden har vänt. 2017 minskade antalet privatleasade personbilar med 9 procent, från 48 800 till 44 500. Alltjämt är privatleasingen stark, i fjol utgjorde den 28 procent av alla privatregistrerade personbilar, vilket kan jämföras med 29 procent 2016.

MRF:s prognos är att det under 2018 kommer att levereras mellan 40 000 och 45 000 privatleasade bilar. Privatleasingen fortsätter på en hög nivå, och jag tror att den kommer att ligga runt 28 procent av privatregistrerade personbilar. Det positiva mottagandet från kunderna gör att produkten är här för att stanna, säger Johan Holmqvist, bilhandelsansvarig på MRF. Marknadsledande är fortfa-

rande Volkswagen, som dock tappade 20 procent under fjolåret. Många andra märken minskade också, medan Peugeot ökade med hela 145 procent – privatleasingen utgjorde 49 procent av alla privatregistrerade Peugeotbilar.

EN SNACKIS kring privatleasing på sistone har avtalsvillkoren varit, och under hösten har Konsumentverket granskat villkoren hos Volkswagen Finans och Kia Finans/Santander Consumer bank. För Kia Finans bedömde Konsumentverket att en rad avtalsvillkor är oskäliga, menar bland annat att leasetagaren inte ska vara ersättningskyldig vid olyckshändelser samt ha rätt att hålla inne med sin betalning vid fel. Även Volkswagen Finans fick flera anmärkningar. Här anmärkte

Konsumentverket bland annat på att företaget förbehåller sig rätten att öka leasingavgiften vid ökade kostnader, medan kunden saknar rätt att sänka den vid minskade kostnader. Tillika anser Konsumentverket att det är oskäligt att VW Finans kan säga upp ett avtal enbart baserat på att leasetagaren varit sen med en betalning i mer än en månad. Konsumentverket kräver att både Kia Finans och Volkswagen Finans redogör för de kostnader de tar betalt för i de fall leasetagare vill bryta kontrakt i förtid. Nu ska de granskade bolagen lämna sina yttranden till Konsumentverket tills i början av februari, därefter tar verket ställning till om ytterligare åtgärder ska vidtas. Motorbranschen bevakar ärendena. © MC



Tagit Framtidståget

Urban Tibbelin, vice regiondirektör för Bilias Stockholm, har hoppat på Framtidståget för att inspirera nondeklassare inför programvalet till gymnasiet.

I Framtidståget, som drar genom hela Sverige, samlas en rad branscher med stora rekryteringsbehov.

Vart har du rest?
– I höstas var jag runt till 16 högstadieskolor i Stockholmsregionen i Framtidstågets regi och försökte entusiasmera och inspirera sammanlagt 900 elever att lyfta blicken och våga tänka utanför boxen.

Hur gör du då?
– Tillsammans med studieväglädare går jag upp på aulornas scener, iklädd kostym och slips och ber eleverna gissa från vilken bransch jag kommer. De flesta tippar på mälkare eller advokat. Det blir lite annorlunda när jag kan vända det till ett fordonstekniskt perspektiv.

Och du berättar om din egen karriärsresa ...
– Ja, den började på fordonstekniskt gymnasium, trots att båda mina föräldrar var banktjänstemän och inte så positiva till mitt val. Men jobbet som mekaniker tog mig vidare och i dag kan jag titu-

lera mig vice regiondirektör. Många tror att bilmekanikerns jobb är väldigt smutsigt och tänker inte på hur fort digitaliseringen har gått och går. Eftersom många elever flippnar med sina mobiler brukar jag lyfta upp min och säga att det verkar finnas fler som vill börja i fordonsbranschen. Ni har helt rätt inställning, med den här mobilen kan man göra allt i framtiden!

Vad får du för respons?
– Många elever frågar om bland annat löner och framtidsutsikter och säger att de nu känner att de vill välja fordonsteknisk linje framdeles. Flera skolor har också bett om studiebesök för att få veta mer, något som stärker kommunikationen mellan skola och näringsliv. Det har varit väldigt givande att träffa alla elever, även om det ju är svårt att mäta vad det ger för effekter i framtiden när de har gått ut gymnasiet.

Kommer du vara medpassagerare nästa år också?
– Absolut och gladeligen. Det är välinvesterad tid. Rent egoistiskt från Bilias horisont är det ett jättebra tillfälle att öppna blivande gymnasieelevers ögon för vår bransch. Och jag bjuder gärna på mig själv. © GPL

FOTNOT FÖRETAGET "INFORMATION ARBETSMARKNAD", SOM FINANSIERAS AV OFFENTLIGA OCH PRIVATA ARBETSGIVARE, STÅR BAKOM FRAMTIDSTÅGET.

BOAB HJULDELAR

ITALIAN GARAGE EQUIPMENT MANUFACTURER

TOPAUTO

WHEEL WASH ECOWASH

MINIMAL ENERGI FÖRBRUKNING

TopAuto EcoWash är den energisnåla hjulvätten som ger ett fantastiskt resultat!

MILJÖ-VÄNLIGT RENINGSVERK

Reningsverket som renar och återcirkulerar vattnet från hjulvätten!

DIN KOMPLETTA MASKIN LEVERANTÖR!

BOAB HJULDELAR **NWC** **FVU** **0530 - 133 33**
info@boabhjuldclar.se



Jens Tjärnlund på Proauto har skärskådat säkerheten på sina anläggningar.

KRIMINALITET

”Gör inbrott hos dig själv”

När BMW-ligan slog till mot Proauto i Linköping och Nyköping drabbades återförsäljaren hårt. Den största avbränningen blev inte det försvunna stöldgodset utan alla dolda kostnader som inbrotten medförde.

UNDER 2017 fick Proauto i Linköping och Nyköping påhälsning av inbrottsjuvar vid tre tillfällen. Gärningsmännen tillhörde den liga som polisen benämner som ”BMW-ligan”.

Den misstänks ligga bakom ett 20-tal stölder från privatpersoner och företag i Sverige just nu plus lika många i Danmark, Frankrike och Spanien.

I oktober dömdes tre av gärningsmännen för de grova stölderna på Proauto där ett 50-tal bilar plockades på dyra reservdelar. Bilarna stod parkerade på inhägnade gårdar, utanför anläggningarna. Ytterligare två personer tros vara delaktiga i stölderna.

PROAUTOS VD och ägare Jens Tjärnlund uppskattar att över hundra av hans bilar utsatts för inbrott under senaste åren. Tjuvarna har tagit med sig rattar, navigationsutrustning och ljusinsatser.

– Vi har satsat stora pengar på säkerheten eftersom vi säljer BMW:s mest exklusiva segment. Men även om vi installerat larm, inhägnat gårdarna, ökat belysningen så hittade tjuvarna luckor i systemet, säger Jens Tjärnlund.

Att BMW-bilarna DNA-penslas medför ett bra skydd, men chansen



Hur säkra är din lokaler?

att upptäcka stöldgodset minskar när svenska gränsen passeras.

– Utan utförelsekontroller är det liten chans att stöldgodset stannar i Sverige, säger Tjärnlund.

ÄVEN OM VÄRDET av stöldgodset uppgick till miljonbelopp så var det andra utgifter som blev de mest kostsamma för återförsäljaren.

– Kostnaden för stöldgodset är vi

försäkrade mot, men kostnader för ökade försäkringspremier, alla timmar i verkstaden för att reparera de bilar som blivit förstörda och det fokus som personalen tvingas lägga på fel saker. Det har blivit dyrt, säger Tjärnlund.

Han tycker att säkerhetssystemen kan fungera som en falsk säkerhet.

Hans råd till kolleger i branschen är att göra inbrottsförsök själva på sin egen verksamhet.

– Ett av inbrotten förra året kunde genomföras eftersom att ett litet hörn på gården inte var tillräckligt upplyst och därför

inte kunde nås av kameran. Det är sådant man bara upptäcker efter att man har drabbats. Därför undersökte vi våra egna anläggningar som om vi skulle göra inbrott, säger Jens Tjärnlund.

I Proautos egen ”inbrottsundersökning” ingick att testa larmet, om belysningen var tillräcklig och om lamporna kunde slås ut utifrån på något sätt. © ME

11

timmar ungefär tar det i medeltid för en skadeverkstad att åtgärda en bil, plåt och lack inkluderat. Urban Magnusson, ansvarig för affärsutveckling på Werksta, berättade om en bil som tarvat 13 timmar – men stått på en skadeverkstad (ej Werksta) en hel månad. Under den tiden kostade hyrbilen 18 000 kronor.

– Det är inte okej gentemot kunderna, varken försäkringsbolagen eller bilägarna. Det är oskäligt och fallet accentuerar hur viktigt det är att skadeverkstäder är effektiva och kortar ledtiderna, inte minst för verkstädernas egen ekonomi.

NOTISER

Bilia i Haninge ...

... har öppnat en helt ny fullserviceanläggning med service och Premium selection-försäljning av BMW. Där säljs och servas även Volvo, Renault, Dacia och Hyundai i en separat anläggning.

Arver Lastbilar ...

... satsar 60 miljoner på en ny anläggning i Eskilstuna logistikpark vid E20 mellan Eskilstuna och Strängnäs. Den väntas bli klar till nyåret. Besiktningsföretaget Besikta ska hyra in sig i en del av den nya anläggningen och där starta sin tredje station i Eskilstuna kommun, denna inriktad på tunga fordon i första hand. Arver Lastbilar har anläggningar i Eskilstuna, Karlskoga, Katrineholm, Köping, Norrköping, Nyköping, Sala, Västerås och Örebro.

Bratteröds Bil ...

... utanför Uddevalla har flyttat till en ny anläggning i grannstaden Vänersborg och heter numera Nymans Bil. Företaget säljer och servar Suzuki.

Söderbergs Bil ...

... har nyligen öppnat en ny fullserviceanläggning för Audi i Sörmlandsstaden Nyköping. Ny-satsningen ersätter Söderbergs tidigare anläggning på orten.

Carltnet Bil i Karlshamn ...

... expanderar och flyttar senare i år in i det konkursade bilföretaget Offensivs tidigare lokaler. I dag har Carltnets en yta på 700 kvadrat, men får efter nyetableringen hela 1 550 kvadratmeter. Carltnet är återförsäljare och serviceverkstad för Ford.

Var tredje kvinna fattar beslutet kring bilköpet*

Med 2,3 miljoner potentiella bilköpare i veckan säljs det 1 bil i minuten på Blocket. Det ger oss fantastiska insikter i hur svenska folket köper bil!

Vi ville veta mer om just de kvinnliga bilköparna och fick till exempel reda på att 14% anser sig vara ganska eller mycket bilkunniga, samtidigt som 22% oroar sig för hur de ska bli bemötta i bilhallen. Här finns massor av möjligheter att bidra till att bilköp ska förknippas med trygghet, expertis och god service. Ta del av hela rapporten via länken nedan.

Trevlig läsning!



Ladda ner hela rapporten här:
www.blocket.se/kvinnliga_bilkoparen

blocket

*Källa: Blockets rapport ”Svenskarna och bilköpet 2017” i samarbete med YouGov

NOTISER

Veho Bil ...

... har öppnat en ny serviceverkstad i Bromma i västra Stockholm. Veho Bil är Skandinavien största Mercedes-återförsäljare och Finlands största bilförsäljnings-koncern. Svenska anläggningar finns också i Smista i södra Stockholm, Karlstad och Örebro. Familjeföretaget grundades i Helsingfors 1939 och har sålt och servat Mercedes sedan dess. Det ägs av familjen Aminoff.

Bilmarin i Karlsborg ...

... har upphört som återförsäljare för Isuzu, men fortsätter som serviceverkstad för märket. De fortsätter också att sälja och serva Peugeot.

Malmö Folkbilar ...

... har blivit ny återförsäljare för Suzuki. Familjeföretaget i Limhamn/Malmö har existerat i drygt 30 år och har nyligen flyttat till nya lokaler.

MotorHalland ...

... har fått preliminärt kommunalt klartecken för en ny anläggning i Mellbystrand vid Laholm, strax intill E6:an. Den nya anläggningen ska ersätta företagets nuvarande bilhus i Laholm. MotorHalland är återförsäljare av VW, Seat, Skoda, VW transportbilar och Scania samt serviceverkstad för Audi.

Bilhallen i Mjölby ...

... är unik som Sveriges enda återförsäljare och serviceverkstad för det exklusiva brittiska sportbilmärket Lotus och dess fyra olika modeller. Lotus-vagnarna säljs och visas upp i en separat hall, sammanbyggd med företagets Nissan-hall. Så visst går det att sälja exotiska sportbilar även bortom "fina gatan".



Leif Manfred flankeras av Rasmus Overgaard och Jihad Abdullah, två duktiga elever som utbildas till personbils- och lastbilsmekaniker.



Teoripass, "Prestanda bas 3.0 fordonsteknik".

Tre snabbspår går parallellt

Arbetsförmedlingens tre olika snabbspår för personbils- och lastbilsmekaniker, lackerare och bilskadereparatörer ger gott resultat i Oskarshamn.

TM UTBILDNING startade i slutet av 2016 ett snabbspår där nyanlända och svenskar utbildas till personbils- och lastbilsmekaniker. Fordonsläraren Leif Manfred har byggt upp utbildningen som har runt 30 deltagare.
– Allt är individbaserat och stationsbyggt. Vi börjar från grunden genom att skruva på gräsklippare innan vi går över till Volvo 740 och

nyare bilar. Jag släpper inte vidare någon innan de är redo. I februari klarade tre slutprovet och gick ut i näringslivet, säger han.

EN REKRYTERINGSUTBILDNING, varifrån verkstäder i hela Kalmar län kan handplocka nya presumtiva medarbetare, är också kopplad till projektet.
– Det är ett ännu snabbare spår där verkstäderna ser över sina behov och intervjuar lämpliga deltagare. De grundutbildas här och får sedan praktik på verkstäderna. Behöver någon extra träning, exempelvis i datakunskap, kommer

de tillbaka och nöter här i ett par veckor. Går allt bra kan verkstaden få en ny medarbetare inom ett halvår, berättar Leif Manfred.

DÅRTILL HAR LERNIA, på andra sidan gatan, en utbildning för bilskadereparatör och fordonslackerare med totalt 15 deltagare. – Många har redan fått jobberbjudanden, men behöver förbättra svenska språket innan de kan ta steget. Vi kör yrkessvenska här två gånger i veckan, och just nu försöker vi även starta en tjejgrupp, säger Nina Schön Backlund, kundansvarig på Lernia. © PE



Jobba smartare, inte mer!

Söker du en partner inom affärssystem med inriktning på återförsäljare, verkstäder och grossister i fordonsbranschen? Vår affärsidé är att, med effektiva IT-lösningar, bidra till ökad lönsamhet för våra kunder. Hör av dig!

08-792 64 60 | infoflex.se

Affärssystem för fordonsbranschen **infoflex**

HÄNDER FRAMÖVER

Härdplastutbildning för yrkeslärare

14-15 mars, Bojo, Mjölby

Genomgång av den nya föreskriften Kemiska arbetsmiljörisiker och vad som gäller vid hantering av härdplaster och allergiframkallande kemiska produkter, riskbedömning, hälsorisker och skyddsåtgärder. Heldagsutbildning för lärare. Anmälan på mrf.se

Plastutbildning, Bojo, Mjölby

19-22 mars

14-17 maj

11-14 juni

Grundutbildning bilplastreparatör i MRF:s regi. Innefattar bland annat föreskrifter och riskbedömning, reparationsteknik, materiallära och strukturmålning, svetsteknik och de nyaste rönen om nya plastsorter. Examination och diplomering "Godkänd plastreparatör". Läs mer och anmäl på mrf.se

Nada show

22-25 mars, Las Vegas, USA

Den amerikanska ÅF-organisationens årliga begivenhet med mängder av branschrelaterade seminarier parallellt med en bilutställning tilldrar sig i år i Las Vegas och har bytt namn Nada Convention & expo till Nada show. https://show.nada.org

Bilplastreparatör steg 2

27-28 mars

29-30 maj

Pilotkurser på Bojo i Mjölby för vidareutbildning av plastreparatörer som är grundutbildade och jobbat inom yrket i minst tolv månader. Innefattar bland annat reparation tekniker, värmeriktning och reparation av strålkastarglas. Läs mer och anmäl på mrf.se/produkter-och-tjanster/boka-kurser/

New York International autoshow

30 mars-8 april Jacob Javits Convention Center

Mer än fyra våningar av skärmar från världens biltillverkare med de nyaste fordonen och senaste futuristiska konceptbilarna. Nordamerikas första och största välbesökta bilmässa med anor från 1900, betecknas som en av bilvärldens viktigaste mötesplatser. En gigantisk samling av toppmodern design och extraordinär innovation. www.autoshowny.com

Plastkännedomsutbildning

4-5 april

17-18 april

Utbildning på Bojo i Mjölby som vänder sig till skadeberäknare och försäkringsbolagstekniker. Innefattar materiallära, reparationstekniker och skadeberäkning bilplastreparationer. Utbildningen växlar mellan teori och praktik. Läs mer och anmäl på mrf.se/produkter-och-tjanster/boka-kurser

Vehicle electronics & Connected services

12-13 april Svenska mässan, Göteborg

Konferensen, som tidigare hette "Elektronik i fordon", arrangeras för trettonde gången. Här stöts och blöts bilindustrins framtida utmaningar, nya affärsmodeller, behov av processer och kompetens av ett 70-tal experter. Parallellt ställer leverantörer av ny teknik ut. Benämns som den största bilkonferensen i Nordeuropa. Alla presentationer är på engelska. www.vecs.se

MRF:s förbundsstämma

25 april Radisson Blu Sky city Arlanda

Årsstämma med Motorbranschens riksförbund.

Yrkes-SM

25-27 april, Uppsala

Svenska mästerskapen i WorldSkills arrangeras i år i samarbete med Uppsala kommun på Arenaområdet i Gränby. Tävlingsmontrar där besökare med VR-glasögon kan följa moderna verkstäder, provköra lastbil och buss och träffa yrkesexperter. Bilbranschens yrken representeras av bilskadeteknik, fordonslackerare, lastbilsteknik, maskinteknik samt personbilsteknik.

Kontrollerad Bilverkstad



www.kbv.nu

Låt KBV kolla kvaliteten!

I dag är tredjepartskontroller ett måste för flertalet auktoriserade serviceverkstäder. Imorgon är det ett måste även för skade- och allbilverkstäder. Det är försäkringsbolagen och verkstadskedjorna som kommer att ställa dessa krav. Det är svårt att stå utan dokumenterad kvalitetskontroll.

Kontrollerad Bilverkstad är branschens eget kvalitetskoncept – det är även det enda rikstäckande, mest effektiva och har en bra prisbild för inspektioner, mystery shopping samt rådgivning kring kvalitets-säkring av hela reparationsprocessen.

Vill du veta mer? www.kbv.nu



Henrik Johansson är en av KBV:s inspektörer.

”DRAGKROK, NAVI OCH DET BÄSTA LACKSKYDDDET!”

Vi gav Statens Provningsanstalt* i uppdrag att jämföra senaste versionen av vår egen produkt FormulaU™ med 13 av marknadens mest kända produkter för lackskydd, i ett vetenskapligt laborietest. Resultatet visade att produkterna från MrCAP var överlägsna vinnare. Det framkom även att det skiljer väldigt mycket mellan den bäst och den sämst presterande produkten.

MrCAP kan inte bara leverera marknadens bästa lackytbehandling, vi kan också vara din partner när det gäller att få själva jobbet gjort. Vi har sedan länge flera olika samarbetsformer med bilföretag.

Dom säger att vi är bäst. Välkommen till MrCAP!

Mr. CAP
The Car Appearance & Restyling Experts

www.mrcap.com • info@mrcap.com

* Senare Statens Tekniska Forskningsinstitut, nyligen namnändrat till RISE Research Institutes of Sweden är ett internationellt företag med bl a Svenska Staten som ägare. Verksamheten avser bl a teknisk utvärdering och verifiering, med omfattande resurser i form av laboratorier och testanläggningar. De är även ackrediterade för ett stort antal metoder och standarder och granskas av Swedac.

FOLK I BRANSCHEN



Lina Blomkvist är nu vd för BéOs Bilservice i Uppsala efter fadern, grundaren **Stefan Blomkvist** som tills vidare sitter kvar i styrelsen som ägare. Sonen **Micke Blomkvist** är verkstadschef.

Bilal Mouhib utsågs 2017 till Årets mekaniker inom Mekonomen group. Bilal kom till Sverige 2015 och har på kort tid lärt sig svenska och aklimatiserat sig till arbetslivet på Speedy Bilservice i Huddinge. Enligt utnämningen har han "påverkat hela verkstaden med sin positiva anda, hjärtliga bemötande och engagemang".

Petra Binken

är ny marknadschef på Nokian Däck. Hon kommer närmast från den danskägda byggmaterialkedjan Bygma Gruppen där hon arbetade som reklamchef.



NOTISER

Bilvalet i Visby ...

... har nu påbörjat bygget av sin nya anläggning på Skarphälls-området. Redan till sommaren hoppas det gotländska företaget kunna öppna nybygget, som kommer att innehålla försäljning, service och verkstad för Toyota.

En ny bilhall ...

... planeras vid E4 på Bredden-området på gränsen mellan Upplands-Väsby och Sollentuna kommuner, alldeles söder om Upplands Motors nuvarande anläggning på Kronåsen där det i dag endast finns en asfalterad parkeringsplats. Det är ännu oklart vilket bilmärke som blir hyresgäst i det nya bilhuset.

Hedbergs Bil ...

... har nyligen upphört som serviceverkstad för Mazda. Företaget med anor från 1896 säljer och servar Ford i Helsingborg, Malmö och Lund. I Malmö har man även en skadeverkstad samt en anläggning för Hyundai.

”Vi kommer att få uppleva större förändringar under de närmaste femton åren än vi har sett under senaste århundradet. 2045 kommer robotar att vara intelligentare än människan.”



Amanda Oxell, mediestrateg och grundare av Annonrådet

PERSONALLIGGARE

Nytt lagkrav första juli

Med största sannolikhet måste ni föra personalliggare efter halvårsskiftet om ni har anställda eller lärlingar. Här är en del av innebörden!

DET MÅSTE ANTECKNAS när medarbetare kommer och går och vilka de är. Kravet på personalliggare är inte lagstadgat än, men det är ställt utom tvivel att det kommer att införas från första juli i år.

Det kommer inte att gälla alla men det kommer att gälla fordonservice – bilverkstäder, däckbytarfirmor och bilvättar. Undantagna är ensamföretagare och bilhandlare vars verkstadsförsäljning utgör max 25 procent av den totala omsättningen.

I övriga bilverkstäder måste det börja ”föras bok” dagligen, även över familjemedlemmar som jobbar i företaget och praktikanter/lärlingar från gymnasiet och vuxenutbildningar, dock inte från grundskolan. Arbetsgivaren har ansvaret, också om hen kan ålägga sin medarbetare att själva fylla

i sin närvaro och det kan ske i inbundna böcker som Skatteverket tillhandahåller gratis. Elektroniska (löne)system är också okej. Det ska framgå, genom personnummer eller identitetshandlingar, vem som är vem.

MRF har hjälpt Skatteverket att lista yrkesrollerna inom verkstadsgebitet.

– Vi tycker att personalliggarna är bra om det leder till att de som sköter sig får lite högre status och de som inte sköter sig ansätts hårdare, säger Joachim Due-Boje.

KONTROLLER AV efterlevnaden börjar i höst.

– Det har avsatts särskilda medel för tusentals kontroller, säger rikssamordnare Conny Svensson på Skatteverket.

Vad händer om man har missat?

Då kan Skatteverket utfärda en kontrollavgift på 12 500 kronor plus 2 500 kronor för varje arbetstagare som saknas i liggaren. Skatteverket kan också förelägga

vite och på plats göra en ”begränsad revision” då alla handlingar som ligger till grund för anställningsförhållandena ska läggas på bordet.

Närmare 9 000 människor, varav cirka 4 000 inom fordonsservice, berörs i de nya branscherna. Skatteverket säger att de kommer att informera ymnigt.

KRAVET PÅ personalliggare började införas 2007 för att stävja skumraskverksamhet. Först föll skyldigheten på restauranger, frisörer, tvätterier och byggfirmor. Nu inbegrips livsmedels- och tobaksgrossister, kropps- och skönhetsvård samt fordonservice.

Conny Svensson säger att de första personalliggarkraven tydligt stävjade lagbrotten.

– Kravet ger oss förutsättningar att komma in bakom fasaderna. Det är också ett insteg mot att komma åt grövre brottslighet.

Syftet är att tygla snedviden konkurrens och motverka social dumping där människor utnyttjas.

– Vi har sett hur folk jobbat inom fordonsservice för oerhört låga ersättningar i hela Sverige. Ofta är det papperslösa som inte sällan slussas runt, ett växande samhällsproblem, säger Conny Svensson

Det kommer fler insatser från myndigheterna; krav på arbetsgivardeklarationer på individnivå nästa år och redan nu hårdare granskning av skattefuskare och organiserad brottslighet. © ICN



Conny Svensson på presskonferensen där Skatteverket redovisade sina insatser mot fel och fusk under 2018.

Observera att en arbetsgivare som anlitar exempelvis ett byggföretag för förbättringar i verkstaden, också är ytterst ansvarig för att det förs personalliggare över byggjobbarna. ”Jag höll på att bli rullad i tjära när jag förklarade det för frisörbranschen”, sa Skatteverkets Conny Svensson.

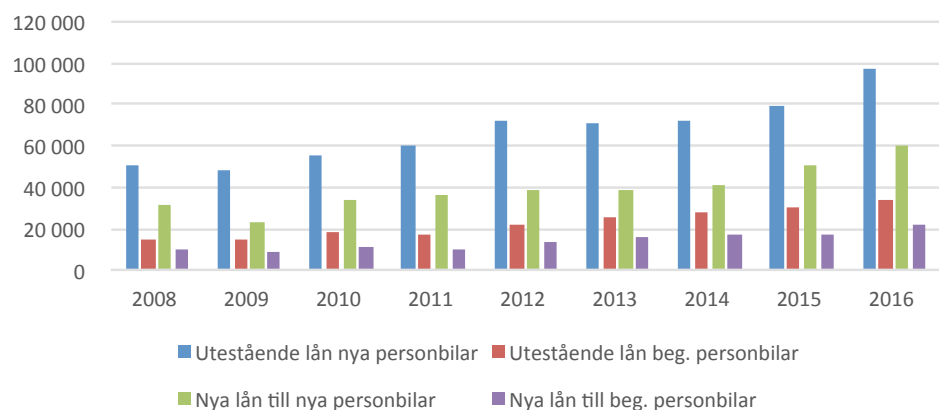
STATISTIK

Billånen växer kraftigt

På åtta år har lånen till nya och begagnade bilar fördubblats. 2008 var den totala lånestocken drygt 65 miljarder. 2016 var den närmare 131 miljarder. Den kraftigaste ökningen skedde mellan 2015 och 2016 då lånestocken ökade med 12 miljarder, enligt exklusiv statistik för Motorbranschen.



Bilkrediter



Lån till begagnat har ökat mest

FRAMFÖR ALLT BILLÅN till begagnade personbilar har växt kraftigt under de senaste åtta åren, visar statistik från Bankföreningen. Siffrorna baseras på vad som har rapporterats in från finansbolagen som är medlemmar i Bankföreningen och Finansbolagens förening. Det finns även billån utanför denna krets, men de bedöms som mindre. Någon samlad statistik hos SCB eller Finansinspektionen finns inte.

Nya lån, mätt i miljarder, har ökat med 117 pro-

cent och hela lånestocken för lån till begagnade bilar har ökat med 142 procent. Motsvarande siffror för nybilsutlånen är 92 respektive 88 procent.

ATT BILLÅNEN ÖKAR så kraftigt har flera förklaringar. En är att det är en generationsfråga; äldre generationer sparade i högre utsträckning till hela eller delar av bilköpet. Förmedling av lån har också blivit en allt viktigare intäktsskälla för återförsäljarna och privatleasing har ökat kraftigt

under de senaste åren.

Att lånen till begagnade bilar har ökat mest kan förklaras av att allt fler begagnade bilar säljs genom återförsäljare, som erbjuder finansiering, och inte privat.

De ökade kraven på amortering på bostadslån, som infördes 2018, kommer troligen också att bidra till ett ökat intresse för billån. Nya restriktioner på bolånemarknaden, gör det svårare att belåna bostaden för bilköpet. © AC

KÄLLA: BANKFÖRENINGEN, STATISTIKEN OMFATTAR FINANSBOLAGSLEDNINGAR OCH FINANSBOLAGENS FÖRENING.



EUROPAS STÖRSTA URVAL AV BILGLAS



STÖRST PÅ ORIGINAL, USA, VETERAN OCH HUSBILAR

autoglasnorden.se - 08-583 515 70

Måste ni åka bil överallt?

BILISMEN ÄR HOTAD. Från aktivistgrupper, som allt oftare sitter i stora städer och ogillar bilism. Från politiker på olika nivåer. Den politiker som vill göra en bra karriär måste till en stor stad, och där möts de av en smältdegel av stadsplanerare, kollektivtrafikplanerare, journalister, arkitekter och andra med ett högst måttligt intresse för bilismen. Kommenterar de över huvud taget bilen blir det i stil med tidigare DN-medarbetaren Niklas Ekdal: "Vad skönt det är att inte ha nån bil längre."

RENT KRASST är att när städer växer blir det svårare, krångligare, dyrare och mindre lämpligt att åka bil. Kollektivtrafik och cykel funkar bättre. Så är det i hela västvärlden. Och de ställen man vill semestra på, det är inte de städer som har mest biltrafik i stadskärnorna.

HUR REAGERAR bilbranschen på detta? Med rädsla och brist på nytänkande! Nästan alla tar bilen i varje läge, om det så är till flygplatsen eller en tvådagarskonferens i centrala Göteborg eller Stockholm.

Höga parkeringsavgifter och köer tycks inte bita. En skrev till mig, efter att jag lanserat idén att inte åka bil jämt: "Det händer att jag cyklar, men på bussarna står reklam som 'här finns plats för 57 bilister', skulle man inte i denna ekonomismens tid kunna säga att '57 bilister spar flera miljoner åt kollektivtrafiken genom att inte åka buss?'"

En annan, med en tysk huvudman, tar bilen till Tyskland eftersom bagaget, en gång för länge sedan, inte kom fram med flyget.

SJÄLV ÅKER JAG massor med bil, men också tunnelbana, spårvagn, flygbuss och tåg – medan många i branschen tycks tro att de har ett ansvar att upprätthålla och öka antalet fordonskilometer. Jag tror det missgynnar sakfrågan. Vill vi kunna använda bilen fritt i framtiden kanske vi ska börja använda den smartare. På köpet skulle lite mindre av importörens och handlarens marginaler gå till bränsle och parkeringsavgifter.

DET HÄR ÄR INTE ett specifikt svenskt fenomen. Nyligen i Wien hade alla, utom handlarföreningens unge ordförande, tagit bilen och parkerat i hotellgaraget för 55 euro dygnet.

Nyligen la en av bilmänniskorna upp en bild från en tunnelbaneperrong och en SL-kontantbiljett på Facebook med texten "Äventyret har börjat". De enda som lajkade var andra äldre män i bilbranschen.

Mossigt värre!



Anders Parment

ANDERS PARMENT är ekonomie doktor, forskare och strategikonsult med inriktning på bilbranschen.

"Vill vi kunna använda bilen fritt i framtiden kanske vi ska börja använda den smartare"

FOTO: EVA DALIN

MRF söker nu!

Affärsdriven marknads-koordinator



Har du projektledarerfarenhet, vana av marknadskommunikation, mycket eget driv, utpräglad social förmåga och sinne för affärer?

Då är det dig vi söker för en delvis ny befattning som affärsdriven marknadskoordinator!

Du ska inom MRF svara för att utveckla den kommersiella delen av verksamheten i samarbete med ansvariga för förlag, tidning och övriga sektioner. De dagliga arbetsuppgifterna kommer att variera stort från att administrera prenumerationer, koordinera event och vara avtalspart för externa leverantörer till att skapa aktiviteter kring ökad försäljning av MRF:s tjänster, produkter och system.

För att förstå våra medlemmars och kunders behov, och kunna leverera lösningar och mervärden, tror vi att du har god bransch-kännedom. Kunskaper inom exempelvis system/verktyg som Indesign, Photoshop och WordPress är meriterande.

Vi är ett litet team på 17 personer som driver flera bolag inom MRF-sfären och sitter i centrala Stockholm på Karlavägen 14 A.

Ansökan skickas till VD Tommy Letzén senast 28 februari på tommy.letzen@mrf.se

Mer detaljer om tjänsten finns på www.mrf.se/marknads-koordinator
Frågor kan besvaras av Tommy eller David Norrbohm, vD, via växel 08-701 63 00.



För bilbranschen bästa

Motorbranschen Riksförbundet, MRF, är branschorganisationen för den seriösa bilhandeln och bilverkstäderna i Sverige. Vi ställer höga krav på dem som är medlemmar hos oss, inte minst gällande miljö, kvalitet och kompetens. Vi har drygt 1 500 anläggningar med totalt mer än 40 000 anställda och en omsättning på mer än 130 miljarder bland våra medlemmar. MRF står också starkt bakom utvecklingen av den nya digitala marknadsplatsen för branschen Wayke.se

BILDELSSTÖLDERNA

Kan bli dyrare att försäkra

Eftersom bildelsstölderna ökar kommer villkoren att göras om och uppdateras för vissa försäkringar. Med en tilläggsjälvrisk per bil för vissa komponentstöder kan följderna bli kostsamma för återförsäljarna.

NÄR FÖRSÄKRINGSFÖRMEDELAREN Willis Towers Watson går igenom skaderesultaten för de bilföretag som försäkrat sig genom MRF syns en tydlig ökning av antalet komponentstöder. På bara två år har kostnaden för bolagen ökat med flera hundra procent. Från att tidigare haft skador understigande en miljon kronor per år är kostnader för flera miljoner kronor nu kopplade till komponentstöder.

– Stölderna ligger på samma nivå som ”storskador” och brand, vilket alltså handlar om över en miljon och uppåt. Det är ett jätteproblem och det är framför allt BMW-återförsäljarna som har drabbats. Det handlar oftast om stöder av airbags, rattar och navigationsutrustningar, säger försäkringsförmedlare Fredrik Hermansson.

NÄR TJUVARNA bryter sig in i bilar blir det stora följdskador. Tio bilar som blev av med komponenter i höstas kostade 1,2 miljoner kronor att åtgärda. Stöder från lätta lastbilar är också något som ökar.

– Det här leder till skärpta villkor för de återförsäljare som har attraktiva märken ur tjuvarnas synvinkel. Försäkringsbolagen kommer att behöva justera villkoren med exempelvis extra självrisiker, säger Hermansson.

För vissa märken och modeller tillförs en självrisk per fordon i stället för en självrisk per skada. Skärpningen av villkoren gäller vissa utvalda bilmodeller från och med första maj 2018.

Fredrik Hermansson menar att



Bildelsstölderna har ökat lavinartat.



Fredrik Hermansson.

handlarna måste börja fundera över andra sätt att lagra bilar på, exempelvis se över om förvaringen av utsatta modeller och märken kan flyttas inomhus eller alternativt på avrop från generalagenten.

– Återförsäljare med många bilar av samma modell drabbas oftare, särskilt om de parkeras bredvid varandra eftersom mäng-

MER OM FÖRSÄKRINGAR

• Konkurrensverket planerar att publicera en rapport om hur försäkringsbolagen påverkar konkurrensen inom bilverkstäder (och djursjukvård). Det framgår av Konkurrensverkets nyligen publicerade ”Konkurrensen i Sverige”. Där sägs att försäkringar är en av de mest problematiska marknaderna ur konsumentens synvinkel och att fram den stora betydelsen som försäkringsbolagens agerande har för marknaden för bland annat bilverkstäder. Det förhållandet ska undersökas närmare.

• På sajten ”USA Today” läser vi hur ny teknik i bilarna driver upp försäkringspremierna för amerikanska konsumenter. Nya högteknologiska funktioner ökar ofta reparationskostnaderna; sensorer placerade på stötfångare kräver till exempel ofta byten i stället för reparation och dessutom sitter sensorer ofta på delar som skadas frekvens.

Konsumentprisindexet för fordonsförsäkringar i USA ökade med 25,9 procent mellan 2012 och 2017 – den största femårsökningen någonsin – medan konsumentprisindex bara ökade med med 6,7 procent. Och ökningen beräknas fortsätta under innevarande

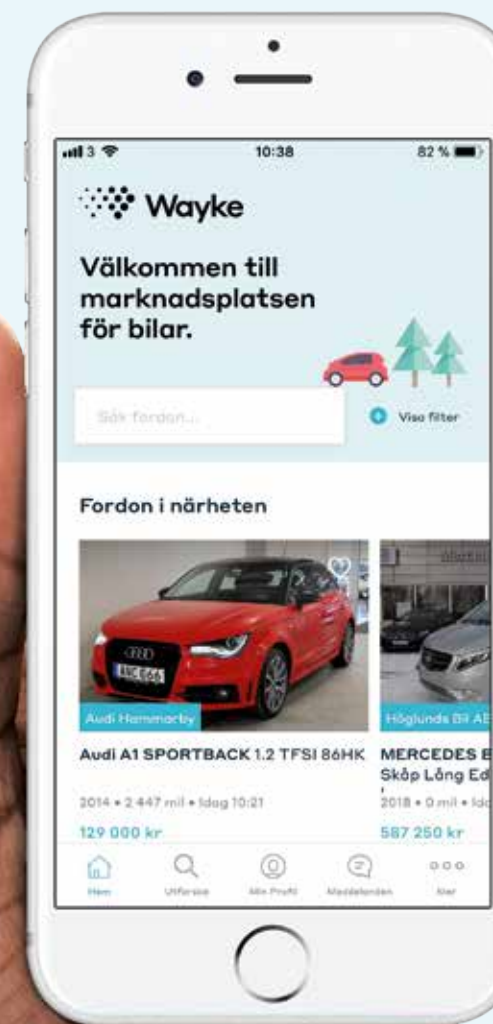
den lockar till sig tjuvar. Om man blandar bilmodeller är det inte lika enkelt att genomföra stölderna eftersom olika modeller kräver olika verktyg, säger Hermansson.

JUSTITIEMINISTER Morgan Olofsson (S) presenterade nyligen ett åtgärds paket mot de ligor som specialiserar sig på komponent-

stöder. Förutom att den nya brottsrubriceringen ”inbrottsstöld” ska utredas, vill politikerna undersöka möjligheten för skärpta lagar mot systematiska stöder, liksom kriminalisering av försök och förberedelse till häleri. För att avskräcka ligorna vill Morgan Johansson att de dömda ska avtjäna sina straff i hemländerna. ☺ ME

På Wayke hittar du över 40 000 schyssta bilar. 12 000 av dem hittar du inte på någon annan marknadsplats.

Wayke är Sveriges nya marknadsplats för bilar där ett bilköp är tryggare och enklare än någonsin. Alla bilar är kontrollerade med Carfax och oavsett om du letar efter en med dragkrok, en som är miljövänlig eller en extra säker bil – gör vår ovanligt smarta sökfunktion det lätt att hitta rätt. Välkommen!



Hon trimmar nyhetsbrevet

Madeleine Larsson på **Motor Trend** hävdar att nyhetsbrev är en effektiv kanal i den digitala värld som omger oss.

Hur länge har du jobbat aktivt med nyhetsbrev?

– Beslutet att ge ut ett månatligt nyhetsbrev togs inför 2017. Nyhetsbrevet går ut till våra kunder under förutsättning att de vill ha det. Strax under 5 000 mottagare får det varje månad.

Vad innehåller brevet?

– Vi jobbar med olika sektioner under rubriker som Månadens story, Senaste nytt, Månadens business, Månadens begagnat, Tips & Trix, Jobba hos oss och Verkstaden. Nyhetsbrevet består av text och bilder, men länkar också vidare till en del rörligt material.

Hur gör ni för att slå igenom i mediebruset?

– Jag tror på att vara intressant och relevant för mottagaren. Det försöker vi vara genom en mix av redaktionellt innehåll, konsumentuppllysning och erbjudanden.

Vet ni om ni är rätt ute?

– Ja, vi följer upp och utvärderar varje nyhetsbrev. Kollar öppningsfrekvens och klickstatistik för att se vad som tycks falla mottagarna i smaken. Alla olika sektioner är länkade till vår hemsida så att de kan följa interaktionen och se hur mottagarna tar emot de olika avsnitten. Ibland gör vi små justeringar för att se hur det påverkar utfallet.

Vad står i ämnesraden för att locka till läsning?

– Där står alltid något från innehållet som vi tror lockar. Det testas vi också genom att sätta två olika rubriker som skickas till två mindre grupper. Den rubrik som får flest klick skickas sedan till resterande mottagare. Vi drar lärdom av testet inför nästa utskick.

Hämtar ni inspiration utifrån?

– Inte från andra nyhetsbrev på regelbunden

basis, men naturligtvis inspireras vi av vår omvärld. Något jag tror är allmängiltigt för all kommunikation om den ska vara intressant och relevant.

Är det viktigt att inte tappa fokus på affären?

– Absolut. För oss har det inneburit en balans mellan långsiktigt varumärkesbyggande innehåll och mer kortsiktiga kampanjbudskap.

Varför är nyhetsbrev viktiga?

– Kunderna finns i allt större utsträckning i olika digitala kanaler och då behöver vi också finnas där. Just nu är mejl en bra kanal för oss, men det är kunderna som bestämmer var vi ska finnas i framtiden. ☺

MADELEINE LARSSON

ÅLDER: 34.

KARRIÄR: Startade eget företagande inom reklam och kommunikation redan på gymnasiet. Blev anställd på Motor Trend efter 14 år som egen företagare.

GÖR: Marknadskoordinator på Motor Trend.

KÖR: Toyota RAV4 elhybrid.

FRITID: Umgås med vänner och familj, man och tvåårig son. Har ett nyfunnet intresse för träning. Reser gärna.

BÄSTA NYHETSBRUSET: Framgångspodden, Friluftsförbundet och Cap&Design.



Nya folkkombin?

Nya V60:n är intressant på många sätt. Nu är det inte längre – som vi så ofta fick höra förr (och ännu mer, med all rätt, om Saab) – att en enskild modell är avgörande för Volvos överlevnad. Med många attraktiva modeller och hög försäljning samt imageanalyser som visar att varumärket är på väg uppåt ser det ljusst ut för Volvo! Tjänstebilsmarknaden har gjort att Volvo i Sverige, likt konkurrenterna, kan erbjuda en C-segmentskombi för 7,5 basbelopp. Utomlands är en A6, 520, V90 eller E-klass 80 000-100 000 dyrare än en A4, 320, V60 eller C-klass – i Sverige skiljer det några tiotusenlappar. Men visst är V60:n lite sportigare, lite behändigare, lite trängre – och lite snyggare? Och klart rymligare än förra modellen. Inte osannolikt att den kommer sälja bättre än V90:n och bli Sveriges nya folkkombi!



A-klass

Mercedes verkar alltmer beslutade att stärka sin roll som premiummärke – ett segment där konkurrensen hårdnar. Därför är fjärde generationen A-klass designad med "sensual purity" som ledstjärna, och fullproppad med teknik som vi annars bara kan få del av i större och dyrare bilar. Lät det som en klyscha? Okej, men faktiskt sant. Två sju tum stora skärmar ingår i grundutförandet, större skärmar kan köpas till, och Mercedes ska ha löst problemet med svåravlåsta digitalinstrument. Intelligent röststyrning, en navigator som bygger på augmented reality-teknik samt hela paketet assistentsystem från S-klass får konkurrenterna svårt att matcha. Den ska vara betydligt tystare och bekvämare än gamla modellen, som hade en onödigt sportig chassissättning för svenska förhållanden. cW-värdet är klassens lägsta, 0,25. Klassiska bensin- och dieselmotorer på menyn till en början och AMG-paket för den som vill.



Snygga Kia-bilar

Kia har på ganska kort tid lyckats ladda sitt varumärke emotionellt – bara en sän sak som att en Stinger, som utvecklades vid Kias designcenter i Frankfurt, fräser omkring på skärmarna på Dubais annars tysta flygplats. Snabbt och med kittlande motorljud. Stinger och två modeller till – Stonic och Picanto – har fått pris vid iF Design Award där 63 designexperter har bedömt 6 400 bidrag i en mängd kategorier. Nu kommer det också en ny Ceed; ska den lyckas ta upp konkurrensen med Golf, Auris, Astra, i30, Focus & Co? Designen är det inget större fel på, och snygga bilar säljer. Den är förvånansvärt rymlig också. Inget att skämmas för när den parkeras utanför kontoret.



Många kubikmeter för pengarna. Det går tyvärr inte in en elefant, men nästan en giraff.

Opel Combo Life – en bruksigare Citroën

Den här bilen ser inte så ny ut på utsidan – det är den inte heller, det är en Citroën Berlingo som i och med att Opel nu är en del av PSA-koncernen har fått en lite stramare och bruksigare stil. Insidan känns fräsch för fordons-typen och torde slå rekord i antal förvaringsfack. Många kommer säljas i det längre, sjuåriga utförandet. Bilen kommer till handlarna i början av hösten – och något senare i hantverkarutförande, då utan tilläggsnamnet Life.



Renault elektrifierar Europa

"Twizy liknar ingen annan bil, körs inte som någon annan bil och kostar mindre än alla andra bilar." Så presenterades Twizy när den kom 2013. Att den är säkrare än en motorcykel är kanske en onödig upplysning (någon jämförelse med personbilar görs inte), däremot att den nu åtnjuter en miljöpremie på 10 000 kronor, administrerad av Naturvårdsverket.

Storasyster Zoe – Europas mest sålda elbil och näst mest sålda i Sverige har fått mer motoreffekt och mer körglädje i modellen R110 med 80 kW/110 hk, mot 68/94 tidigare. Och Taxi Stockholm har köpt in 30 bilar – dock med den lägre motoreffekten. Målet är att ha en fossilfri flotta 2025 och med Zoe och Tesla ser vi en mångfald i taxiflotten vi aldrig sett tidigare – vem minns inte de förvånade blickarna när Passater började tjänstgöra som taxi på 90-talet efter årtionden av Merca- och Volvokombidominans samt några enstaka Peugeot och Citroën.



Ram 1500 Lone Star

Specialmodellen Lone Star presenterades inte oväntat i Texas – som populärt kallas den Lone Star state. Och dörrhandtagen, så klart. Förutom ett sportpaket finns lastpaket, 4x4-paket och dragpaket – med en 5,7 liters Hemi-V8 på 395 hk och alla paket får den dra 4,8 ton. Snart kommer en 3,6 liters Pentastar-V6:a på 305 hk med 3,5 ton dragvikt. Båda motorerna givetvis utan turbo. Den här 2019 års Ram 1500 har mer än 200 tillbehör – inte sedan tillbehörskatalogen till Volvo 240 har vi sett en bil med all tillgänglig extrautrustning!

Volkswagen Vizzion

Vi närmar oss en massmarknad för eldrivna och självkörande bilar – och elen kommer först. Utan myndigheters välsignelse kommer självkörande bilar inte till-låtas, men eldrift, där kliver staten gärna in med bidrag. Volkswagens konceptbil Vizzion är en del i en plan att erbjuda 20 I.D.-modeller 2025. Den 5,11 meter långa bilen har 225kW/306hk, och med ett 111kWh litiumjonbatteri ska den rulla 665 kilometer på full laddning. Redan 2020 ska en kompakt I.D.-modell – i samma prisklass som en Golf, har det tidigare sagts – introduceras.



DEKRA växer!



DEKRA AG i Stuttgart är världsledande inom kvalitetstjänster för fordonsbranschen

DEKRA QM AB i Sverige söker Dig som har ambitioner att utveckla och fortsätta framgången med vår verksamhet runt om i landet. Vi välkomnar därför förstärkningar till följande regioner!

Regiontekniker

• Stockholm • Mälardalen • Göteborg

Samt intresseanmälningar i övriga landet för framtida behov

Dina uppgifter innebär att utföra olika kvalificerade och opartiska kvalitetskontroller för aktörer inom fordonsbranschen. Ett mycket intressant och omväxlande uppdrag där Du ansvarar för din region med resultat- och driftsansvar. Uppdraget är förenat med resor.

Din bakgrund. Du har dokumenterad fordonsteknisk utbildning och gedigen erfarenhet från bilbranschen, gärna från flera olika bilmärken och uppdrag. Goda kunskaper inom området skadereparationer är ett krav. Kund- och datavana är en förutsättning. Etablerat kontaktnät inom bilbranschen och erfarenhet av liknande arbete är en merit.

Din personlighet. De utåtriktade arbetsuppgifterna ställer krav på ett positivt och affärsmässigt sätt samt att du har lätt för att samarbeta och skapa nya seriösa kontakter. Som person är du självgående med god ordning och integritet. Trevliga arbetskamrater och en spännande framtid väntar dig.

För mer information:
Välkommen kontakta Johan Hultman.
010-455 18 11, johan.hultman@dekra.com.
Se även www.dekra.se

Din ansökan skickar du snarast till:
DEKRA Quality Management AB,
Drottninggatan 8
632 20 Eskilstuna

Välkommen till en ny framtid!



Liten & tuff

Vi föll pladask för den nya trådlösa högtalaren Mino, inte större än en kaffekapsel men med riktigt bra ljud. Finns i flera läckra färger och kan synkas med mobilen, både för att svara i och trycka av bilder med. Tufft förpackad. I priset 299 kronor inkl moms ingår laddare. Från Lexon design.



Pausgympa

Den läderklädda boxningssäcken från danska Trademark är inte avsedd för professionellt bruk, men tål väl att slås på för att få igång blodcirkulationen efter många datortimmar. Eller varför inte att avreagera sig på. Priset ligger närmare 1 500 svenska kronor.

MILJÖSMART REKOND

Macserien har vi sett hos flera återförsäljare som installerat miljötvättar. Produkterna är miljöanpassade, ofta miljömärkta. I den senaste serien "Blackline profession" ingår kompletta tvättprogram interiört och exteriört, bland annat avfettning, mikroavfettning, schampo, syror för fälgsvätt, vax och en flygrostbekämpning med färgindikator som effektivt kan ersätta lera. Flygrostbekämpningen säljs i halvlitersflaskor för cirka 50 kronor plus moms, i butik runt 79 kronor. Mest känd i Macserien är nog asfaltslösaren Prickbort som kostar cirka 75 kronor plus moms. Macserien var först i Sverige med EU-blomman-märkning på kemikalier för professionella biltvättar. På hemsidan www.macserien.se/fordonsvard finns alla produkter, tillika riktlinjer kommun för kommun, tvättråd för hemmatvätt med mera.



Vinn!

Från Macserien har vi fått 3 lådor med vardera 12 halvlitersflaskor med flygrostbekämpning samt 3 lådor med vardera 12 literflaskor Prickbort för asfaltsborttagning att lotta ut. Vill du vinna, mejla namn och postadress till redaktionen@motorbranschen.se senast 10 april 2018. Skriv "Utlottning Macserien" i ämnesfältet. Nämn gärna också om du vill ha flygrostbekämpningen eller Prickbort. Tidningens medarbetare och anställda på MRF:s kansli får ej delta. Ev vinstskatt betalas av vinnarna.

Vinnare

De två nostalgiskyltarna "Private parking" från Nostalgishopen, som vi lottade ut i februari-numret, vanns av Mats Pettersson från Atteviks och Magnus Holmgren från Kalmar Bilcentrum.

Nytankat



Läcker för lackerare

Spies Hecker har tagit fram en professionell lackeringsoverall med inspiration från Formel 1. Avsmalnande passform, lätt material, justerbar resår försedd rygg samt försedd med kardborreband och lufthål. Snugg, välsittande – och lite nördig! Racingoverallen för lackerare säljs i begränsad upplaga för 1 290 kronor inkl moms.

CEMENTERAT

Designern Tove Adman jobbar mycket med finkornig betong och valnötsdetaljer i skrivbordsprodukter som får ett rätt gjutet stuk. I serien finns bland annat tejpållare, skrivbordslampa, pennställ och visitkortsboxar. I hennes webbshop <http://shop.toveadman.se> finns mer. Priser från 200 kronor och uppåt.



Blås rent

Det kraftiga multirengöringsverktyget Twister från Sunmake har en drivtapp av aluminium, rostfritt kullager, flexibel sugslang med en smart behållare och få delar, vilket sägs borga för lång livslängd. För tygklädsel, motorrum, mattor, insteg etcetera. Renblåsningspistolen säljs av WER för 1 250 kronor plus moms.

Växande produkt

När däcktrycket har satts under tryck ökar efterfrågan på däcksensorer. HamaNord, som specialiserat sig på TPMS, har fabriken Huf, Hamaton och Autel som täcker upp hela marknaden av olika bilmodeller. Priserna för kompletta sensorer börjar på 250 kronor styck plus moms, inklusive support. HamaNord har även originalsensorer för lastbilar och nya avancerade sensorverktyg och arbetsverktyg för felsökning, se www.hamanord.se.





Grundaren och vd:n Christian Halldén framför illustrationen som skapades i Argentina via en internetbaserad sajt.

Begagnathandlare, nej, inte riktigt. Förmedlare, nej, inte riktigt det heller. Cardrop är något mitt emellan, ett nytt marknadsfenomen – snabbt, kostnadseffektivt och sprunget ur den digitala revolutionen. Tillväxtplanerna är stora.

TEXT ING-CATHRIN NILSSON / FOTO ÅKE ERICSON OCH ING-CATHRIN NILSSON

DIGITAL BEGAGNAT-BUTIK ...

... eller ny bilförmedling?



Cardrops Aleks Wärn hämtar upp Robin Lundgrens Mercedes Benz vid hans bostad för att köra den till Cardrops depå i gallerian.

En begagnathandel helt utan kopplingar till den traditionella; Cardrop är en digital affärsidé av den sort som föds av unga it-människor som snabbt ser den nya teknikens möjligheter.

I det här fallet är upphovsmannen Christian Halldén, 32. För fyra år sedan grundade han Motormäklaren som bytte namn till Cardrop för drygt ett år sedan när Insplanet.com köpte aktiemajoriteten.

Nu träffar vi honom i butiken i gallerian, strax utanför tullarna i Stockholm, som besöks

av 28 000 personer varje vardag. Den öppna disken ligger granne med en frisör och en livsmedelsbutik, alldeles vid passagen till parkeringsgaraget där Cardrop hyr 3 000 kvadrat. – Bästa möjliga exponeringsmöjligheter, jag högg direkt när chansen dök upp, säger Christian.

VI SKA DIREKT BERÄTTA om affärsidén: Cardrop säljer begagnade personbilar aktivt åt privatpersoner i hela Sverige. De köper inte bilarna, de äger dem bara under själva köptransaktionen; därför bokförs bara provisionerna,

”DET KRÄVS JU ETT VISST MÅTT AV FÖRTROENDE FÖR ATT KÖPA PÅ NÄTET”

CHRISTIAN HALLDÉN, VD CARDROP

Cardrops affärsidé

- ✓ Korsbefruktar bilförmedling och bilhandel.
- ✓ Har en digital grundidé.
- ✓ Omsättningen är baserad på provisioner från uppdragsgivarna.
- ✓ Saknar hall/showroom, förvarar bilarna i ett p-garage till en galleria.
- ✓ Hämtar och levererar bilarna kostnadsfritt från uppdragsgivare och till köpare.

aldrig någon köpeskilling. Men de står som säljare på papperet och det innebär en anseelig risktagning; enligt konsumentköplagen kan ju kunden reklamera exempelvis en manipulerad mätarställning i upp till tre år och säljaren har bevisskyldigheten för påstådda ursprungliga fel de första sex månaderna. Och när köp sker över nätet, utan reella möten, då gäller distansavtalslagen och som lök på laxen har privatkunden ängerrätt i fjorton dagar. Hur törs dom? →



Här, i gallerians parkeringsgarage, hyr Cardrop 3 000 kvadrat. Idealiskt, tycker Christian Halldén.



Till kunddisken kommer fler säljare än köpare. Rådgivaren Gabriel Ego och Christian Halldén.

"TRÅKIGT ATT VISA BILAR I ETT P-GARAGE ...? ÄSCH, KÖPAREN VILL JU HA BILEN."

CHRISTIAN HALLDÉN, VD CARDROP

Christian Halldén ser det inte riktigt som vi. Riskerna finns med i kalkylen.

– Vi lämnar sex månaders garanti. Vi tar alltid fullt ansvar om något trasslar. Vi är resonliga och har inga problem med reklamationer, allt går att lösa. Det har hänt att vi har köpt tillbaka en bil, det har hänt att vi har bjudit på goodwill. Vi har lärt oss den hårda vägen och undviker att göra samma misstag två gånger.

CARDROP

SÄTE: Liljeholmstorgets galleria, Stockholm.

GRUNDADES: 2014 som Motormäklaren av Christian Halldén. Bytte namn till Cardrop i samband med att Insplanet gick in som storägare för drygt ett år sedan.

VD: Christian Halldén.

EKONOMICHEF: Matteo Beghello.

ANTAL ANSTÄLLDA: Åtta personer (mekaniker, säljare, administratörer).

ANLÄGGNING: Kunddisk 40 kvadrat samt 3 000 kvadrat i intilliggande parkeringsgarage.

ÖPPETTIDER: 362 dagar om året, mellan 10.00–20.00 vardagar, 10.00–18.00 helger.

VERKSAMHET: Förmedling och försäljning av personbilar.

SÄLJER: Begagnade bilar, varav cirka tio procent över nätet.

Är man noggrann blir det inte så hårda smällar, säger han och fortsätter:

– Vi tar vårt ansvar moraliskt och lagligt.

Det krävs ju ett visst mått av förtroende för att köpa över nätet, därför måste vi erbjuda ett tryggt garantiansvar.

Cardrop uppfyller skyldigheterna gentemot köparna. När en bil väl har skrivits över på dem kontaktar de inte den första säljaren/uppdragsgivaren mer. Cardrop tar hela ansvaret. Lån förmedlas också. Avsikterna är tveklöst seriösa.

Än så länge vill merparten av köparna klämma, känna, se och provköra; bara var femte transaktion sker än så länge osett över nätet – men det har ändå hunnit bli några dussin bilar sedan lanseringen i höstas. Försäljningsvolymerna lyckas vi inte krama fram; moderbolaget vill inte lämna ut ”potentiellt marknadspåverkande information”, när företaget ”befinner sig i en kraftig expansionsfas”.

CHRISTIAN HALLDÉN SÄGER att Cardrops egen personal besiktigar bilarna och åtgärdar enklare brister i parkeringsgaraget. Större reparationer utförs av en verkstad som Cardrop samarbetar med.

– Vi gör rigorösa konditionstester, upplyser om alla avvikelser och är väldigt uppriktiga i

varudeklarationen. Det är nyckeln till att kunna sälja bilar på distans.

I parkeringsgaraget finns också en fotoplat. Och där, i två hyrda flyglar, står bilarna.

Ingen bilhall, inget showroom, inga egna bilar, inga drop-in-besök. Låga lagerkostnader. Kostnadseffektivt.

Vid Motorbranschens besök står flera Teslor och Porschar i det dunkla ljuset på Cardrops platser under cementtaket. Väsensskilt från storstilade märkesanläggningar.

Är det inte lite tråkigt att visa bilarna i ett parkeringsgarage?

Christian förstår nästan inte frågan ...

– Äsch, säger han efter ett par sekunder, köparen vill ju ha bilen, inte omgivningen. Visst hade det varit schyst med en fin hall, men det här är bättre. Hela idén är att ge uppdragsgivaren så bra betalt det går.

PLATSEN KAN TYCKAS optimal på annat sätt – alla galleriälskare som kommer via garaget möts vid entrén av Cardrops jättelika färgspråkande skyltar med texten ”Sälj bilen från soffan – få bättre betalt!” Precis innanför dörrarna ligger Cardrops butiksdisk dit många shoppare stannar till spontant, betydligt oftare av intresse



Bra marknadsföring vid entrén från p-garaget. Precis innanför dörrarna ligger Cardrops kunddisk.

av att sälja sin bil än att köpa en från depån.

Specifikt för Cardrop är att de i första hand är ett tjänsteföretag för privatpersoner som vill sälja sina bilar. Efter värderingar erbjuder Cardrop fordonsägarna ett bekvämt sätt att sälja sina bilar på. För Cardrop själva är volymerna viktigare än prislapparna.

– Vi vill vara uppdragsgivarens bästa vän när det är dags att byta bil.

Cardrop både hämtar uppdragsgivarnas bilar och levererar dem till köparna, för tillfället kostnadsfritt över hela Sverige. Bilarna är normalt inte äldre än åtta år, merparten ligger i prisspannet över 100 000 kronor. Själva tar de fem tio procent av köpeskillingen i provision, ju högre utpris, desto lägre procentuell provision. De tar emot inbyten, som oftast skickas i väg till en traditionell begagnare.

Uppdragsgivarna är privatpersoner som vill slippa boken att sälja själva.

– Köparna är av alla sorter, från artonåringar som precis har tagit körkort till pensionärer. Vi hade en kund som var född 1928. Köparna kommer från hela landet. En bil gick från en liten ort i Skåne till Pajala. Förvånansvärt många köpare kommer från Norrland.

I sin marknadsföring säger Cardrop att ”finns det en köpare i Sverige som vill ha din bil

så kommer hon eller han att hitta den hos oss”.

Siktet är inställt på att varje bil ska vara såld inom en månad efter hämtning och att antalet objekt ska dubblas varje år.

EN VISION är att digitalisera ytterligare, så långt det går, bli en renodlad nätbutik rentav.

– Vi kanske redan är Sveriges första riktiga nätbutik för bilar, där man kan klicka hem bilen fram till ytterdörren, säger vd:n.

Tja, kanske det ... hur som helst en modern rikstäckande digital tjänst, ett nytt angreppssätt.

– Vi har inte velat ta med oss det traditionella arvet, utan forma en kultur efter konsumenternas förväntningar. Vi vill nyttja de möjligheter som 2000-talet erbjuder.

Omdömen på Reco är onekligen idel positiva från såväl uppdragsgivare som köpare.

Hur digitala kan ni bli?

– Biltvätt, konditionstest och transport, där behövs det fortfarande en mänsklig hand ... men allting annat kan ersättas med digitala alternativ.

– Vi klurar mycket, vi trevar oss fram ödmjukt, utforskar ny teknik och nya arbetsätt. Vi har flera digitalt betonade framtidsplaner, slutar Christian Halldén. ☺

Digitalt drag under däck

SIGNIFIKATIVT FÖR MÅNGA unga digitala entreprenörer är snabbheten.

Christian Halldéns bilbutiksidé föddes när han själv skulle sälja sin bil. Han jobbade redan då bort emot sextio timmar i veckan som projektledare på ett it-företag, men registrerade firman Motormäklaren på en ”kafferast”. Efter två veckor hade företaget en webbplats, efter fyra, första kunden och honom signade Christian med.

Så rullade det igång. Christian byggde upp företaget under kvällar och helger innan han lämnade sin heltidsanställning och började anställa personal. Han medger att Elon Musk nog varit en inspiratör.

Christian kom att prata dagligen med folk som stod i begrepp att sälja sina bilar och om det pratade han med Daniel Sossan, grundare av bilförsäkringstjänsten Insplanet.com och någon månad senare var Insplanet huvudägare av Motormäklaren som bytte namn till Cardrop. Insplanet har för övrigt inlett ett samarbete med teknologiföretaget Greater Than (där Holmgrens Bil är storägare).

– Jag tror att vi kommer att synka väldigt bra ihop och få ett fruktsamt utbyte, Insplanet kommunicerar dagligen med tusentals människor i läge att byta bil, säger Christian Halldén.

I föl behövde han en bra illustration, för att beskriva Cardrop. Han gjorde en enkel skiss av bilar som hängde i ballonger över svenska landskap och anlände en internetbaserad anbudssajt för illustratörer. Några dagar senare, efter över 250 designförslag, valde han en designer i Argentina. Prisvärt var det också. Nu är bilden bland annat mångfaldigast förstorad på butiksfasaden mot p-garaget i gallerian på Liljeholmen.

Varför krångla till det ... ☺

FVU Fordons Verkstads Utrustarna

SVERIGES STÖRSTA SEVICEORGANISATION NÄRA DIG

- ◆ Vi ställer **höga krav** på våra medlemmar när det gäller miljö, ekonomi och kundservice.
- ◆ Vår logotyp är en **symbol för kompetens**, support och rätt pris.
- ◆ Det är en **trygghet** för dig som verkstadsägare att välja ett företag som är medlem hos oss.
- ◆ Vi är en **remissinstans** till Transportstyrelsen.



VÅRA VIKTIGA LEDORD

Support
Kvalitet
Trygghet

Våra medlemmar

Billyftarservice
MÖLNDAL
Telefon: 031-87 39 00

ACTIA
SOLLENTUNA
Telefon: 08-474 72 00

ORION
ÄLTA
Telefon: 08-747 67 00

auto-com
TROLLHÄTTAN
Telefon: 0520-47 07 00

WAECO
AirCon Service
Västra Frölunda
Telefon: 031-734 11 00

KGK
SOLLENTUNA
Telefon: 08-92 30 00

M=CA
MALMÖ
Telefon: 040-671 60 60

Nederman
HELSINGBORG
Telefon: 042-18 87 00

AUTOVERKTYG
APLARED
Telefon: 033-10 01 75

FORDONSLYFTAR
HAMMARÖ
Telefon: 054-52 41 01

BOAB HJULDELAR
MELLERUD
Telefon: 0530-133 33

BOIER BILVERKTYG
VÄRMDÖ
Telefon: 08-556 145 20

PREGAS
MÖLNDAL
Telefon: 031-788 42 00

BOSCH
Invented for life
KISTA
Telefon: 08-750 15 00

Spiken
EQUIPMENT & SERVICE
TIDAN
Telefon: 0500-44 45 55

SUN
MASKIN & SERVICE
KARLSTAD
Telefon: 054-85 00 75

Bolest
Holgersgrupper
VARBERG
Telefon: 0340-20 11 00

CAR-O-LINER
ÖREBRO
Telefon: 0227-412 00

CONTINOVA
KUNGSBACKA
Telefon: 0300-303 90

Dataliner
ESKILSTUNA
Telefon: 016-14 71 40

WER
ÖREBRO
Telefon: 019-20 73 30

WURTH
ÖREBRO
Telefon: 019-35 10 00

www.fvu.se
En kanal för branschen



Här är delegationen som utforskade den amerikanska leasingmarknaden, fr v Magnus Lindman, Bilias begagnatchef, Per Almfelt och Johan Kempas från Volvohandlarföreningen, forskaren Anders Parment och Fredrik Isakson från Volvo Car Sweden.



SPAN PÅ LEASING

Det här är Volvohandlarnas intryck från studieresa i USA

Svensk Volvohandel tog nyligen med sig en delegation till USA för att nagelfara leasingen där. Stora och små handlare besöktes, behandling, generalagenter, finansbolag och auktionsfirmor i New York, New Jersey och Washington. Forskaren Anders Parment var med och skrev en vetenskaplig rapport om observationerna som egentligen kom att handla om hela branschstrukturer. Men vi har plockat ut några iakttagelser om leasingaffären. Behovet av större flexibilitet är framträdande.

TEXT ING-CATHRIN NILSSON / FOTO SVENSK VOLVOHANDEL

1 Syftet
Hämta input från en mogen erfaren marknad.

VOLVOS HANDLARFÖRENING ville hämta hem insikter om konsumentleasing på den amerikanska marknaden som omsätter 43 miljoner begbilar årligen.
– Det är viktigt att kunna affären och hantera den rätt. USA är en erkänt erfaren marknad, snabb och tuff, säger projektledaren Per Almfelt, chef verksamhetsutveckling på svensk volvohandel.



2 Iakttagelser
Marknadsmekanismer följs och kollas minutiöst.

FÖRST, PRIVATLEASING som begrepp finns inte i USA; där handlar det om operationell eller fullserviceleasing, finansieringsformer förknippade med att tjänstebilar inte heller förekommer.
I USA är tillverkarna än mer involverade, har större koll på eftermarknaden än i Sverige och tar större restvärdesrisker i leasingaffären.

Även Nada, MRF:s motsvarighet, förser löpande återförsäljarna med hårda fakta om restvärden och begagnatmarknaden. Handlarna har också hjälp av ett kommersiellt fristående företag som tillhandahåller aktuella observationer. Och finansbolagen skruvar oavbrutet på siffrorna.

Kollen på varje marknadsmekanism är total – på prisbilderna hela leasingtiden, inte minst i återtags/säljgönblicket, dagliga svängningar, vilka färger som går bäst, hur årstiderna påverkar etcetera.

– USA-handlarna ser leasing mer som ett säljverktyg och en fördelaktig finansieringsform för kunden i stället för ett kampanjupplägg, säger Per

Almfelt. Kombinationen av omvärldsanalys, marknadskänsla och rik tillgång på robust data skapar säkerhet och sundhet i affären och öppnar också för en ”restvärdesmöjlighet”; många handlare har gjort rejäla vinster på leasingåtertag, sammanfattar Anders Parment.

Men det förekommer också:

- ”Snyltning” mellan handlare och mellan märken i samband med att kundkontrakt går ut.
- Handpenning och en första förhöjd hyra som minskar risktagningen för handlarna.
- En certifiering (CPO) av begagnade bilar som kostar för handlarna och medför att bilarna tar längre tid att iordningsställa men också gör dem mer lättsålda och renderar marknadsföringshjälp från importören.
- En större acceptans bland konsumenter att en begagnad bil är just begagnad, vilket delvis hänger samman med andra konsumentlagar och medför att återförsäljare är mer generösa med slitage och övermil vid leasingåtertag.

3 Slutsats
Svensk leasinghantering måste bli mer elastisk.

BEHOVET AV en flexiblere privatleasing/beg-affär i Sverige genomsyrar Volvohandlarnas intryck av studiebesöken.

– Vi måste bli duktigare på hela kedjan, hur vi säljer privatleasing, på vilka villkor vi säljer begagnat. Wayke är en bra början, säger Per Almfelt.

I rapporten tipsas om sådana här överväganden:

- Noggrannare uppföljning av restvärden och marknadsförändringar i förhållande till den egna leasingstocken.
- Mer varierade specificeringar för att inte få tillbaka många liknande bilar samtidigt.
- Varierade leasingtider, kanske med tre olika tidsintervaller.
- Införande av en förhöjd förstahyra för att göra leasingen mer attraktiv och

sänka kundens månadskostnad samtidigt som kredit- och restvärdesriskerna minskar väsentligt (även om det kan försvåra förtidsinlösen).

- ”Privatleasing light” – leasing till en lägre månadskostnad där service, försäkring och andra tilläggstjänster säljs separat.
- Delad restvärdesrisk med kunden och ge hen möjlighet att sälja bilen själv.
- Löpande besiktning och spot repair av bilarna vid service för att undvika att kunden drar på sig stora kostnader vid återlämnandet.

Om det är rimligt eller inte att generalagenterna ska dela risken för slutrestvärdet, eller om leasingaffären ska vara en helt fristående affär för handlaren, tål ju också att funderas på.

Rapporten har spridits bland Volvo- och Renault-handlarna och även bland andra märkens återförsäljareföreningar. Övriga handlare kan köpa rapporten till en ”rimlig självkostnadstäckning” via per.almfelt@vhf.se



2017

Grönt ljus för begghandeln – men det börjar blinka gult

Ännu ett toppår med en mycket bra försäljning av begagnade bilar har passerat. 2017 rullade på i bra fart med någon inbromsning mot slutet. Nu är frågan hur skumpig vägen blir under 2018 med bland annat bonus malussystemet vid halvårsskiftet. Det börjar blinka gult på marknaden och frågan är om det ska slå tillbaka till grönt eller om vi går mot sämre tider.

TEXT ANNIKA CREUTZER

Handeln med begagnade bilar har haft ett bra 2017 med en försäljning av totalt 1,32 miljoner bilar.

För MRF-handeln har försäljningen, mätt i volym, varit i nivå med 2016 och 2015. Bara en ynka procent sämre för varje år.

– Vi är glada över att MRF-handeln befäster sin ställning också som dominerande och växande säljare av yngre begagnade bilar. 2017 hade vi en marknadsandel på 62 procent av alla fordon fem år och yngre, säger Tommy Letzén, vd för MRF.

Motorbranschens stora begagnatundersökning visar på en hård toppstrid om platsen som Sveriges största begagnathandlare. Din Bil Sverige behåller förstaplatsen 2017 med 16 665 fordon som sålts ut-anför begghandlarledet. Det



FOTO THRON ULLBERG

är mer än 2 000 fler bilar än vad som krävdes för topplaceringen 2016.

Undersökningen visar också att omsättningshastigheten har gått ner något och att antal lagerdagar har ökat.

MRF-HANDLARNA har behållit samma höga begghandeln som tidigare år i en tid nybilsförsäljningen slagit rekord varje år, vilket inneburit stora inflöden av inbytes- och nya fordon. Övriga handeln med begagnade bilar har också ökat. Men mot årsslutet kom en inbromsning och lagren ökade i betydligt större utsträckning än hos MRF-företagen.

– För MRF-handeln har det varit en viss ökning i lagren, men den har varit betydligt större för andra handlare, säger Tommy Letzén.

Samtidigt kommer det in många privatleasingbilar. Det ökade inflödet kommer att ställa stora krav på en effektiv begagnathandel.

– Här har medlemmarna en stor utmaning. Det gäller att inte ha för mycket av samma sorts godis i påsen.

– Villkoren skiljer lite för olika märken, men än så länge ser det ut att vara hanterbart. Men den mindre handlare som får in tio identiskt lika bilar måste agera och vara kreativ.

Många önskar säkert att det gick att göra en ny privatleasingaffär på bilarna som kommer in.

– Men det är i dagsläget det närmaste omöjligt. Prisbilderna blir helt fel eftersom servicekostnaden baseras på de garantier som den nya bilen har. Det går helt enkelt inte för närvarande att få ihop en kalkyl med ett pris som är attraktivt för kunderna. I stället gäller det att få en ökad effektivitet i begagnathandeln med processer, flöden och aktivitet på nätet, som med Wayke, under fler av dygnets timmar, säger Tommy Letzén.

EFTER ETT GOTT 2017 väntar ett betydligt skakigare 2018. Tommy Letzén beskriver det som att "det börjar blinka gult efter att länge ha lyst grönt". Än märks inte så mycket, men vid halvårsskiftet införs bonus malussystemet. Frågan är vilka effekter den ändrade beskattningen på nya bilar kommer att få på begagnatmarknaden. Till detta ska läggas högre tjänstebilstkost-



**"DEN STORA
UTMANINGEN FÖR
2018 ÄR ATT KUNNA
GE KUNDEN RAKA
BESKED OCH
SAMTIDIGT HA
JÄRNKOLL PÅ LAGER,
FLÖDEN OCH
KAPITALBINDNING"**

TOMMY LETZÉN, VD MRF

dieselbil, väljer att köpa en mindre bil som tjänstebil.

En annan effekt kan vara att familjer med två bilar, varav kanske en tjänstebil som blivit dyrare, väljer att hålla kostnaderna nere genom att köpa en bättre begagnad större bil som andrabil och i stället väljer en mindre bil som tjänstebil.

Tommy Letzén lyfter fram finansieringen som en viktig fråga under 2018.

– Många privatkunder har kunnat finansiera sina bilköp genom belåning på bostaden. Men först fick vi bolånetaket och amorteringskravet. Nu i mars införs skuldkvotstaket som kommer att begränsa lånemöjligheterna ytterligare. Vi får se hur allt detta kommer att påverka vår begagnathandel, säger han och framhåller möjligheten för branschen är att hjälpa till med olika finansieringslösningar.

Fallande bostadspriser är ytterligare en faktor som i förlängningen kan påverka bilhandeln.

Bonus malussystemet kan också få påverkan på hur företagen väljer att agera framöver.

– Ta mindre företag med fem tio lätta transportbilar. Här är utbudet på miljösidan betydligt smalare för att hitta bonusbilar i det nya systemet. I framtiden kanske transportbils-åkarna tänker "vi lugnar ner oss och tittar på begagnat i stället för att som vanligt köpa nytt".

DEN STORA UTMANINGEN för begagnathandeln 2018 blir att kunna ge kunden raka besked, menar Tommy Letzén. Kunderna förväntar sig helt enkelt att få veta vad bilen kostar.

– Därför måste vi vara öppna med att vi framöver har många osäkra faktorer. Det gäller bland annat hur den nya fordonsskatten räknas ut, valet av bränsle och vilka leveransmöjligheter vi har före och efter skatteförändringen. Samtidigt måste vi ha järnkoll på lager, flöden och kapitalbindning.

– Vi får vara beredda på att det blir ett tuft och skumpigt 2018. Men rätt hanterat hoppas och tror jag att vi kan se fram emot ett år som är i paritet med 2017. ☺

nader, särskilt i Göteborg och Stockholm där bland annat tullavgifter lyfts ur förmånen.

– Det rimmar illa med miljösubventionerna att fördyra för tjänstebilarna på det här sättet. Tjänstebilarna står för 50 procent av nybilsförsäljningen och innebär en förnyelse av hela bilflottan med fler miljövänliga och säkra bilar. I förlängningen innebär det också att yngre begagnade bilar, inbytesbilarna, blir allt bättre både för förare och miljö, säger Tommy Letzén som använder mycket tid åt att försöka få politiker och andra ansvariga att se sambandet.

– Branschen har möjlighet att möta miljökraven med tekniska lösningar om vi får långsiktiga spelregler. Att det tillika ska införas nya omräkningsfaktorer för koldioxidutsläppen 1 september, med anledning av nya avgämningsnormer, underlättar inte för en säljare som ska berätta för en kund vad bilen kommer att ha för kostnad. Vi vet alla att kunden vill ha tydliga besked och gärna en månadskostnad.

Hur miljöbilspremier utformas har också stor betydelse för bilhandeln.

– Vi har tidigare sett en ökad export av miljöbilar. Många har köpt en ny bil, kasserat in

premier och sålt den vidare till länder som har andra miljöbilssubventioner, som Holland och Belgien. Rena elbilar har gått till Norge.

– Nu verkar lagstiftarna ha lärt sig av misstaget och bonusen går inte till ägaren förrän efter minst sex månader.

Det har dock skapat nya problem för bilhandeln.

– Handeln behöver demobilar som ofta har en kortare ledtid än sex månader. Det innebär att handeln förlorar bonusen eftersom det bara är första ägare till en bil som kan få den. Här vore det bra om man hittade en annan lösning, menar Tommy Letzén.

Begagnathandeln kommer att påverkas på flera sätt av bonus malussystemet.

– Ryckigheten under året kommer att bli stor. Med dagens leveranstider på fabriksbeställda fordon vill det till att vi är säkra på vad vi gör för utfästelser till kunden. En dags fel kan innebära att kunderna kommer att kräva stora belopp i kompensation.

PÅ PLUSSIDAN för begagnathandeln kan ligga att en kund, som exempelvis vill ha en bra

100-I-TOPP PÅ BEGAGNAT

DIN BIL I TOPP FÖR TREDJE ÅRET

För fjortonde året i rad presenterar Motorbranschen de hundra bilföretagen som säljer flest begagnade bilar bland Sveriges alla bilhandlare.

Din Bil har behållit topplaceringen som erövrades för tre år sedan från 2017 års trea – Bilia. Bilia har i år bytt plats med fjolårets trea KVD Bil. Bilia och KVD Bil har markant ökat sina försäljningar av begagnade bilar under

2017 med 17 respektive 19 procent. Bilia har ökat med 2 procent.

"Antal" är antalet sålda bilar till privatpersoner och företag. Bilar sålda till andra bilhandlare är inte medräknade. Alla på listan är aktiebolag, utom en som anges som privatperson/enskild firma. Filialer i ett aktiebolag har räknats samman och anges på den ort som aktiebolaget har sitt säte.



Din Bil står kvar som nummer ett.

FOTO: RICKARD FORSBERG

Plac. 2017	Plac. 2016	Företag	Ort	Antal	Plac. 2017	Plac. 2016	Företag	Ort	Antal
1	1	Din Bil Sverige AB	STOCKHOLM	16 665	51	38	Mårtenssons Bil i Hörby AB	HÖRBY	1 242
2	3	Kvdbil AB	GÖTEBORG	12 447	52	36	Tage Rejmes i Örebro Bilab	ÖREBRO	1 220
3	2	Bilia Personbilar AB	SOLNA	11 625	53	56	Söderbergs Personbilar i Norrköping AB	NORRKÖPING	1 152
4	4	Riddermark Bil AB	JÄRFÄLLA	9 355	54	74	Kristianstads Bilcentrum AB	KRISTIANSTAD	1 098
5	5	Holmgrens Bil i Småland AB	JÖNKÖPING	5 929	55	60	Smålands Motor AB	KALMAR	1 076
6	12	Volvo Bil i Göteborg AB	GÖTEBORG	5 340	56	49	Tage Rejmes i Norrköping Bil AB	NORRKÖPING	1 042
7	6	Möller Bil Sverige AB	UPPSALA	5 047	57	45	Tage Rejmes i Linköping Bil AB	NORRKÖPING	1 028
8	7	Hedin Göteborg Bil AB	MÖLNDAL	4 998	58	57	Åkessons Bil i Götene AB	GÖTENE	1 022
9	9	Kamux AB	JÄRFÄLLA	4 827	59	98	Eksjö Bilaffär AB	EKSJÖ	1 011
10	8	Hedin Helsingborg Bil AB	HELSINGBORG	4 548	60	70	Nybergs Bil AB	JÖNKÖPING	1 008
11	10	Atteviks Personvagnar AB	JÖNKÖPING	3 634	61	75	Gustaf E. Bil AB	SKÖVDE	999
12	11	Bilmetro AB	GÄVLE	3 357	62	79	Skobes Bil Nord AB	NYKÖPING	991
13	13	Hedin Stockholm Bil AB	STOCKHOLM	3 233	63	77	Motorcentralen i Umeå AB	UMEÅ	986
14	47	VKDB Sverige AB	STOCKHOLM	3 046	64		Privatperson/Enskild firma	MALMÖ	979
15	14	Liljas Personbilar AB	KALMAR	2 961	65	42	Barkarby Bilcenter AB	JÄRFÄLLA	975
16	15	Upplands Motor AB	SOLLENTUNA	2 558	66		Nordemans Bil AB	ÖRNSKÖLDSVIK	969
17	17	Toveks Personbilar AB	LIDKÖPING	2 452	67	59	Rejmes Personvagnar AB	HALMSTAD	965
18	20	Bilia Group AB	MÖLNDAL	2 356	68	52	MCS Sverige AB	ÖSTHAMMAR	956
19	19	Europeiska Motor AB	SUNDBYBERG	2 251	69	61	AB Kronobergs Bilaffär	VÅXJÖ	951
20	72	Fordonsmäklarna Stockholm City AB	HUDDINGE	2 105	70	78	Skobes Bil Mitt AB	TRANÅS	939
21	26	Bavaria Sverige Bil AB	SOLNA	1 928	71	63	Carson Sverige AB	VALLENTUNA	938
22	18	Bilbolaget Nord AB	ÖSTERSUND	1 912	72	69	Bertil Björkman Bil AB	VÄSTERÅS	924
23	16	Mobility Motors Sweden AB	MALMÖ	1 906	73	50	Hedin Örebro Bil AB	LINKÖPING	922
24	23	H Lindströms Bil AB	SKÖVDE	1 775	74	76	Bilbolaget Personbilar Gävle AB	GÄVLE	904
25	21	Helmia Bil AB	SUNNE	1 706	75	81	Hedbergs Bil AB	MALMÖ	898
26	24	Burlin Motor AB	SKELLEFTEÅ	1 684	76		Automobil Norra AB	HÅBO	883
27	31	Engströms Bil AB	VÄSTERVIK	1 668	77	62	Bilveve AB	HELSINGBORG	875
28	25	Carlqvist Bil AB	TINGSRYD	1 633	78	53	Windahls Garantibilar AB	NORA	862
29	22	Holmgrens Bil i Göteborg AB	JÖNKÖPING	1 577	79	65	Bilbolaget Personbilar Sundsvall AB	SUNDSVALL	861
30	30	Svenska Bilgruppen AB	STOCKHOLM	1 569	80		Nyare Bil i Sverige AB	UPPSALA	859
31		Bca Vehicle Remarketing AB	SÖDERTÄLJE	1 532	81	94	AB Norrbil	NORRTÄLJE	857
32	43	Netbil i Skandinavien AB	GÖTEBORG	1 518	82	83	Bilia Center Syd AB	MALMÖ	855
33		Bilia Center Metro AB	HUDDINGE	1 505	83	87	Fordonsbolaget Infracity AB	UPPLANDS VÄSBY	850
34	32	Veho Bil Sverige AB	HUDDINGE	1 502	84	73	Rolf Ericson Bil i Dalarna AB	FALUN	849
35	28	Borås Bil Personbilar AB	BORÅS	1 494	85	68	Haag & Carlsson Bil AB	NYKÖPING	836
36	40	Berners Person- och Transportbilar AB	ÖSTERSUND	1 490	86		Lidköpings Biltjänst AB	LIDKÖPING	833
37	33	Brandt Fordon AB	VÄNERSBORG	1 488	87	90	Hoffsten Motor AB	HANINGE	832
38	48	Asking Bil AB	LINKÖPING	1 478	88	67	Kareby Bil AB	KUNGÄLV	832
39	44	Motor Trend AB	MARIESTAD	1 471	89	92	Mellinger Bil AB	VÄSTERÅS	827
40	34	Bröderna Brandt Personbilar AB	UDDEVALLA	1 461	90	99	J Bil AB	STOCKHOLM	822
41	37	Landrins Bil AB	AVESTA	1 420	91	91	Karlstad Direkt Service AB	KARLSTAD	811
42	55	Norrlands Bil Sverige AB	SKELLEFTEÅ	1 413	92	96	Bra Bil Väsby Stockholm AB	UPPLANDS VÄSBY	801
43	35	Bil Trean i Uppsala AB	UPPSALA	1 325	93		Lecab Bilab	KARLSTAD	790
44	46	Bil-Månsson i Skåne AB	ESLÖV	1 318	94		Johan Ahlberg Bil AB	KARLSHAMN	785
45	54	R A Motor AB	UPPSALA	1 311	95	100	Svenska Bil & Däck AB	GÄVLE	782
46		Bilbolaget Norrbotten AB	ÖSTERSUND	1 282	96		Zetterbloms Bil AB	NORRKÖPING	779
47	58	Upplands Bilforum AB	UPPSALA	1 275	97		Bil Dahl AB	UMEÅ	773
48	39	Bendt Bil AB	HALMSTAD	1 259	98	89	Karlskrona Bilcenter AB	KARLSKRONA	773
49		Privatperson/Enskild firma	MALMÖ	1 251	99		Ömsa Bil AB	ÖREBRO	772
50	51	Toyota Center Göteborg AB	MÖLNDAL	1 251	100	8898	Roy Andersson Bilbolaget AB	BENGTSFORS	762

Källa: Vroom

"Hela organisationen är involverad i beg"

Bilbolaget Nord med huvudkontor i Östersund har haft ett intensivt 2017. "Vi har arbetat mycket med vad som är viktigt i begagnatverksamheten och parallellt tagit stora kliv i våra processer och vår organisation, säger **Ylva Andersson**, vd på Bilbolaget Nord.

Under 2017 har varje del i Bilbolagets begagnathandel granskats med lupp. – När det gäller begagnat är hela organisationen involverad.

Från hur vi köper in bilarna och arbetar med dem i verkstaden till hur vi säljer dem, berättar Ylva Andersson, som basar över 240 personer på åtta orter.

Det handlar om allt från processer och ledtider till kommunikation och kvalitet.

– Visst har det varit en jobbig tid och vi är inte färdiga med det genomgripande arbetet än. Men jag kan nog säga att alla har fått ökad insikt i vad som är viktigt, säger Ylva Andersson.

Bilbolaget, som är en del av Persson Invest-koncernen, sålde under 2017 ungefär 2 300 begagnade bilar och hade en nybilsförsäljning, av främst Volvo och Renault, på 2 500 bilar. Omsättningen var cirka 1,5 miljarder.

EN ERFARENHET FRÅN 2017, som Ylva Andersson säger att företaget bär med sig in i 2018, är hur de långa ledtiderna bäst ska hanteras.

– Det har varit stor efterfrågan på nya bilar och ledtiderna har blivit långa. Det har i sin tur gjort att vi ibland har köpt in bilar tre fyra månader innan de verkligen kommer till oss. Under dessa månader kan det ju hända en hel del med priset, förklarar Ylva Andersson.

Hon nämner de återvändande privatleasingbilarna som ett exempel.

– Vi är inte så jättestora på privatleasing, men vi påverkas ibland. Har vi fått in en bil av en viss modell kan plötsligt priset sjunka dra-



Ledtiderna har hög prioritet för Ylva Andersson på Bilbolaget.

matiskt. Då har det kommit stora volymer av samma bil någonstans i Sverige som påverkar priserna i hela landet.

I och med ansträngningarna kring begagnat-affären hoppas Ylva Andersson att Bilbolaget ska stå väl rustat inför framtiden.

– 2018 kommer att bli ett mycket spännande år. Vi kommer att behöva bli ännu duktigare och bland annat utveckla nya koncept för marknads-

föring och paketering. Här gäller det också att använda sig av nya spelare som Wayke.

Ylva Andersson tror samtidigt att många kommer att få det kämpigt under 2018.

– Det märks inte minst på hur begagnatfrågan återkommer på konferenser och liknade. Jag tror det blir ett år när många måste titta lite närmre på sin begagnathandel. Det känns att 2018 kan bli ett år för "make it och break it". ☺

50-I-TOPP PÅ MINST ANTAL LAGERDAGAR

LAGERDAGARNA FÄRRE I FJOL

Bilar i lager är låst kapital, pengar som inte kan användas för att tjäna mer. Därför gäller det att ha bilarna i lager så få dagar som möjligt. I topp ligger auktionsföretaget KVD Bil som i praktiken har ett ständigt utflöde av bilar när auktionerna är klara. Antalet lagerdagar har sjunkit även om

många talar om stigande lager i slutet av 2017. 2015 var det 27 dagar och 2016 var det 30 dagar. 2017 har antalet dagar i genomsnitt på 50-listan fallit tillbaka till 27,5 dagar. I topplistan rankas företag med minst 20 bilar i lager och minst 100 sålda bilar under 2017.

Antalet lagerdagar i tabellen beskriver snittet för antalet lagerdagar för de bilar som faktiskt sålts under året. I listan finns företag med olika inriktningar: auktionshus, mäklare och traditionell bilhandel.

Plac. 2017	Plac. 2016	Företag	Ort	Antal	Plac. 2017	Plac. 2016	Företag	Ort	Antal
1	1	KVD Bil AB	Kungälv	9	26	14	Tullinge Bil i Sverige AB	Tullinge	26
2		J. Hjertman Motor och Fritid AB	Luleå	11	27	12	Melinas Bilar AB	Järfälla	27
3		Rindstål Bil AB	Arlandastad	13	28		Eriksson & Robertsson Bil AB	Luleå	28
4	3	Allinvest i Uppsala AB	Arlandastad	14	29		Niemi Bil AB	Luleå	28
5	6	Netbil i Skandinavien	Göteborg	14	30	35	Car 4 Sale Sweden AB	Göteborg	29
6		Daal Bil AB	Tumba	16	31		Bilgruppen Tomas Håård AB	Helsingborg	30
7		Henriks Bilcompani AB	Stockholm	16	32	47	Kent Hagbergs Bil AB	Arlandastad	32
8		Västsvenska Bil AB	Frölunda	17	33		Nordic Bilcenter AB	Torshälla	33
9		E.S Bilar i Örebro AB	Örebro	17	34		Auto Hanna Bilcenter i Stockholm	Bromma	33
10		Moberg Bil AB	Göteborg	18	35		Erdahl Bil AB	Spånga	33
11	2	Mobility Motors Sweden AB	Malmö	19	36	50	Eksjö Bilaffär AB	Eksjö	34
12		Bilkompaniet Uppsala AB	Uppsala	19	37		FG Auto Arboga AB	Arboga	35
13		Erlandsson Bil AB	Västra Frölunda	20	38		Alans Bil i Tomelilla AB	Tomelilla	35
14		Flinksbilar AB	Arlandastad	21	39		Autoroom Sverige AB	Vega	36
15	8	Västerås Fordon AB	Västerås	22	40	24	Skånes Bilcenter i Oxie AB	Oxie	36
16	13	Götaström Bil AB	Vaggeryd	22	41		Ostkustbilar i Oskarshamn AB	Oskarshamn	37
17	7	Västmans Bil AB	Västerås	23	42	22	Na Bil Helsingborg AB	Helsingborg	37
18		Västerås Bilhandel & Service AB	Västerås	23	43		Skattkärrs Bilförsäljning AB	Skattkärr	37
19		MS Bil i Thn/Vargön	Västra Tunhem	23	44		Bilkompaniet i Kristianstad AB	Kristianstad	37
20		Handla Bil i Sverige AB	Skyttorp	23	45		Deluxe Bil Halland AB	Varberg	37
21		Arlandastad Bil AB	Arlandastad	24	46		Gothia Motor AB	Göteborg	37
22		MD Bil Sverige AB	Hisingås Kärra	25	47	38	Autohouse Sverige AB	Frillesås	38
23		R Björk Trading AB	Backaryd	25	48		Quality Cars Sundsvall AB	Sundsvall	38
24		Carcenter AS AB	Kalmar	26	49		Johanssons Bil Norr AB	Luleå	39
25	29	KFL Bilcenter AB	Eskilstuna	26	50		Kamux AB	Järfälla	39

Källa: Vroom

40-I-TOPP PÅ OMSÄTTNINGSHASTIGHET

MOBILITY HAR BÄST SNURR

Det gäller att få snurr på begagnataffären och en måttstock på hur bra det snurrar är hur många gånger ett lager töms och fylls på. I en traditionell MRF-hall handlar det om fem sex gånger per år. Men andra sätt att sälja begagnat kan ge högre

omsättning. Auktionshuset är ett exempel och de företag som låter bilen mellanlanda hos ett finansbolag är ett annat exempel. I det senaste fallet blir bilen registrerad två gånger i bilhandlaren lager. Omsättningshastighet är försäljningen under

året delat med snittet av ingående och utgående lager. I mätningen ingår bara företag som har haft minst 20 bilar i lager och som har sålt minst 100 bilar under det senaste året.

Plac. 2017	Företag	Ort	Antal 2017	Oms. hast.	Plac. 2017	Företag	Ort	Antal 2017	Oms. hast.
1	Mobility Motors Sweden AB	Malmö	1 893	42,1	21	Bröderna Engvalls Bil AB	Ljungby	470	13,8
2	J. Hjertman Motor och Fritid AB	Luleå	340	25,2	22	R Björk Trading AB	Backaryd	592	13,8
3	Sangins Bilar AB	Malmö	458	22,9	23	Bilgruppen Tomas Håård AB	Helsingborg	226	13,7
4	Bilkompaniet Uppsala AB	Uppsala	441	21,5	24	Autolane AB	Kungälv	313	13,6
5	Västsvenska Bil AB	Västra Frölunda	278	18,5	25	Bosses Bil & Motor AB	Luleå	262	13,4
6	Kvdbil AB	Kungälv	10 726	18,5	26	Ostkustbilar i Oskarshamn AB	Oskarshamn	301	13,4
7	Västmans Bil AB	Västerås	406	18,5	27	Inges Bil AB	Älvsjö	264	13,2
8	Kristianstad Bilförmedling AB	Kristianstad	543	17,5	28	Car Center Performance i Kronoberg AB	Växjö	308	13,1
9	Carcenter AS AB	Kalmar	299	17,1	29	Norrlands Bilinvest AB	Sundsvall	220	12,9
10	Fordonsmäklarna Stockholm City AB	Segeltorp	2 099	17,1	30	Stockholms Bilgrupp Norden AB	Handen	718	12,9
11	Västerås Fordon AB	Västerås	415	16,9	31	Niemi Bil AB(5590475702) i Luleå	Luleå	283	12,9
12	Västerort Car Group AB	Bromma	228	16,9	32	Skattkärrs Bilförsäljning AB	Skattkärr	414	12,7
13	Götaström Bil AB	Vaggeryd	639	16,4	33	KFL Bilcenter AB	Eskilstuna	495	12,5
14	Rindstål Bil AB	Arlandastad	544	16,0	34	Gröndals Bil & Motor AB	Stockholm	374	12,3
15	Allinvest i Uppsala AB	Arlandsstad	373	15,9	35	Bilnätet Sverige AB	Arlandastad	163	12,1
16	Göteborgs Metro Bil AB	Mölnådal	324	15,8	36	Auto Cars i Sundsvall AB	Sundsvall	225	11,8
17	Car 4 Sale Sweden AB	Göteborg	396	15,2	37	Swedish Motorgroup Bilar Stockholm AB	Äkersberga	245	11,7
18	Moberg Bil AB	Göteborg	407	14,8	38	Bilcenter i Falun AB	Falun	340	11,5
19	Optimalcars i Stockholm AB	Kungens Kurva	298	14,5	39	Reko Stockholm AB	Huddinge	226	11,3
20	Flinksbilar AB	Arlandastad	289	14,5	40	Munther Bilar AB	Västerås	372	11,1

Källa: Vroom

”Var beredd på avsevärt HÖGRE INFLÖDE”



MRF-handeln hade ännu ett år med mycket bra försäljning, konstaterar **Johan Holmqvist**, MRF:s bilhandelsansvarige. Men det går att vässa begagnatförsäljningen ytterligare och det behövs med tanke på de stora inflöden av bilar som väntas under 2018.

MR F-handlarna befäster positionen när det gäller handel med unga begagnatbilar. 2017 såldes 62 procent av alla bilar som är fem år eller yngre genom medlemmarna, en ökning med tre procent på ett år.

Den övriga begagnathandeln har också haft en bra försäljningsökning under 2017, i takt med tidigare år. Men när försäljningen ökat med 20 procent räcker det ändå inte för att väga upp lagerökningen på 50 procent.

– Vi har kunnat se en kraftig ökning av lagren hos övrig handel, särskilt mot slutet av året, säger Johan Holmqvist.

Det innebär svårigheter för många MRF-handlare som haft som rutin att sälja av äldre inbytesbilar.

– Här ser det mörkare ut. Många av våra medlemmar märker redan att deras normala mottagare har många bilar i lager och inte är lika villiga att ta emot bilarna. Det innebär svårigheter för de av våra medlemmar som inte kan bli av med äldre bilar utan får ha kvar dem på gården, säger Johan Holmqvist.

Han menar att en och annan handlare måste tänka om och vara beredd på att själv behöva sälja äldre bilar och bilar av andra märken mot privatkund.

Även om lagerdagarna för MRF-handlarna har ökat ser Johan Holmqvist ingen akut risk:

– 2013 var snittet på antal lagerdagar 69 dagar. Sedan kom vi ner till 63. Nu är vi åter på 69. Värre är det inte.

Men det gäller att förbereda sig för vad som kommer.

– Ser vi till nybilsförsäljningen ökade den 13 procent mellan 2014 och 2015 och totalt såldes 345 000 bilar. Tjänstebilarna gick under samma tid upp 11 procent. Dessa bilar kommer i stor utsträckning in nu när de är kring tre år, säger Johan Holmqvist.

– Läger vi till privatleasingbilarna som ökade från 16 000 år 2014 till 27 000 år 2015 får vi ytterligare en ökning av treåringar. Tidigare var det inte alls lika vanligt att privatkörda bilar kom in efter så kort tid som tre år.

– Totalt bör vi förbereda oss för 15–20 procent högre inflöde på begagnatsidan i år jämfört med 2017.

UNDER ÅREN HAR MRF-HANDLARNÄ vässat begagnataffären steg för steg. Det har bland annat inneburit snabbare processer i verkstad och rekond för att få ut bilarna till försäljning, aktiva prisjusteringar, bättre foton och framför allt större aktivitet i digitala medier. Nyckeltal som omsättningshastighet, antal ej åtgärdade bilar i lager, antal dagar från att en inbytesbil kommer in tills den står på golvet eller tiden det tar innan en bil är ute på nätet.

Men fortfarande finns det en och annan som ser begagnathandeln som en sidoverksamhet som inte riktigt hinns med.

– Här krävs en mental omställning för nu kommer kraven på en effektiv begagnathandel att öka ytterligare. Först och främst gäller det att inse att de nu kan behöva sälja många fler begagnade bilar direkt till kunderna och inte till andra handlare. Det kan innebära behov av att anställa fler, skaffa mer plats för bilarna, öka verkstadskapaciteten och mycket annat, menar Johan Holmqvist.

Även finansiellt kommer kraven att öka.

– Det gäller att säkra en bättre likviditet och se över vad det innebär för ekonomin när mer kapital binds upp i lagerbilarna, säger Johan Holmqvist.

– Det blir ett tufft 2018, men rätt hanterat kan det också innebära stora förtjänstmöjligheter. Det finns en bra marknad för yngre begagnat. Svårigheterna blir större för den övriga handeln som är tunga på äldre begagnat och redan har alltför stora lager. ©

FOTO FREDRIK STEHN

50-I-TOPP PÅ BEG-BIL IMPORTÖRER

PLC INVEST I NORRKÖPING PASSERAR TVÅHUNDRASTRECKET

I år toppas listan av en importör som tagit sig över 200-bilarstrecket, Platinum Cars som drivs av PLC Invest i Norrköping. Även förra året låg företaget i topp, men då med 44 bilar färre. Även andra importörer av lyxigare bilar återfinns på listan. Den andra stora gruppen importörer är,

som tidigare, återförsäljare av husbilar. Intresset för husbilar har mattats något jämfört med siffrorna för 2016.

I tabellen är importörerna listade efter antalet begagnade personbilar som tagits in och som har satts i trafik under 2017. De allra flesta

bilarna har tidigare varit i trafik i ett annat land och tagits in av en auktoriserad importör. Volvo Bil och Mobilina, som säljer nya och begagnade handikappbilar, är undantagen. De har en stor direktimport av bilar, vilka anges med en privatimportmarkering hos Trafikverket.

Plac. 2017	Plac. 2016	Företag	Ort	Antal	Plac. 2017	Plac. 2016	Företag	Ort	Antal
1	1	PLC Invest AB	NORRKÖPING	225	26	17	Auto Classica Of Sweden AB	YSTAD	36
2	2	MLS Husbilar Kommanditbolag	UMEÅ	107	27	22	Framtida Bil i Köping AB	KÖPING	35
3		Volvo Bil i Göteborg AB	GÖTEBORG	104	28		Nifsta Classic Cars AB	KNIVSTA	35
4	24	Thommy Jonssons Ekonomibilar AB	YSTAD	71	29	10	Carnila AB	LUDVIKA	33
5	3	Häggenäs Automobile AB	HÖRBY	68	30		Magnus Törngrens Bil AB	BORÅS	32
6	8	Västkostens Husbilscenter Finbil AB	STENUNGSUND	65	31		7h Bil AB	MARK	29
7	16	Mobilina Anpassning AB	MALMÖ	64	32		Närkes Husvagnsaffär AB	KUMLA	27
8	5	S.Jönsson Bil AB	HÖGANÄS	64	33	26	Vette Småland AB	HÖGSBY	27
9	7	Holmström & Lindgren Automobil AB	VARBERG	57	34	32	Daylight Husbilscenter AB	JÖNKÖPING	26
10	18	Husbilar i Pukavik AB	KARLSHAMN	56	35		Privatperson/Enskild firma	KARLSKOGA	26
11	27	Volvo Personvagnar AB	GÖTEBORG	56	36		Bothnia Fritid i Boden AB	BODEN	25
12	30	Joe's Garage AB	KÄVLINGE	55	37	23	Harmonium AB	BORÅS	25
13	29	Auto Edition Sverige AB	VÄXJÖ	54	38	35	Krohns Husbilar AB	DEGERFORS	25
14	14	Motorhomes Sweden AB	HÄRRYDA	50	39	37	LS Husbilar AB	UMEÅ	25
15	6	Perssons Bil i Örebro AB	ÖREBRO	48	40	28	Albins Husbilar - Imenta AB	KÖPING	24
16	4	Ucars Exclusive AB	ESLÖV	48	41	33	Bilförsäljningen i Påarp AB	HELSINGBORG	24
17	12	Exclusive Cars i Stockholm AB	STOCKHOLM	47	42		CN Bil i Dalarna AB	BORLÅNGE	24
18	11	Åkerstedts Bil i Hbg AB	HÖGANÄS	46	43		Nerikes Bilcenter AB	ÖREBRO	24
19	26	Rolling Ranch AB	STRÅNGNÄS	40	44		VNP World Market Trading AB	ÖREBRO	24
20	40	E & S i Ljusdal Handelsbolag	LJUUSDAL	39	45	15	Bilstallet i Sverige AB	LJUNGBY	23
21	13	Granat AB	LUND	39	46		Skånska Bilcentrum i Eslöv AB	ESLÖV	23
22		Olofsson Auto AB	NORRKÖPING	39	47	21	Baronbackens Bil AB	ÖREBRO	22
23		Carlqvist Bil AB	TINGSRYD	38	48		Ernydcars AB	STOCKHOLM	22
24		Nordslingan Bil AB	ESKILSTUNA	37	49		Kornhags Bil AB	BORÅS	22
25		Privatperson/Enskild firma	SÄVSJÖ	37	50		KW Homologering AB	MÖLNDAL	21

Källa: Vroom

50-I-TOPP BLAND EXPORTÖRER

VOLVO BIL I GÖTEBORG EXPORTERADE MEST I FJOL

Svenskkörda bilar är attraktiva. Det visar den omfattande exporten av begagnade bilar. Volvo Bil i Göteborg är störst följd av tyska VKDB (Vi Köper Din Bil) med verksamhet i åtta länder.

Trea är auktionsföretaget Kvarndammen.

I antalet fordon räknas begagnade personbilar som tagits i trafik under perioden januari till och med december 2017. Fordonet räknas som

begagnat om det passerat mer än sex månader från första registreringsdatum i trafik. Personbilar som är avregistrerade med orsakskod "utförd" räknas som exporterade.

Plac. 2017	Plac. 2016	Företag	Ort	Antal	Plac. 2017	Plac. 2016	Företag	Ort	Antal
1	1	Volvo Bil i Göteborg AB	GÖTEBORG	4 135	22	43	Holmgrens Bil i Småland AB	JÖNKÖPING	189
2	2	VKDB Sverige AB	STOCKHOLM	3 193	26	26	Bilia Personbilar AB	SOLNA	172
3	3	KVD bil AB	GÖTEBORG	1 709	29		Autorola AB	UPPLANDS VÄSBY	152
4	10	Bca Vehicle Remarketing AB	SÖDERTÄLJE	1 612	30		Bilmarknaden Abema KB	MALMÖ	152
5	8	Din Bil Sverige AB	STOCKHOLM	865	31		Global Triangle AB	STOCKHOLM	149
6	7	Kamux AB	JÄRFÄLLA	644	32		Fristads Bilcenter AB	BORÅS	148
7		Volkswagen Group Sverige AB	SÖDERTÄLJE	485	33		NF Fleet AB	TÄBY	140
9	13	Riddermark Bil AB	JÄRFÄLLA	440	39		Autoropa AB	BURLÖV	126
10		Webcars AB	UPPLANDS-BRO	351	42	52	Netbil i Skandinavien AB	GÖTEBORG	116
11	31	Ald Automotive AB	TÄBY	300	43	47	Toveks Personbilar AB	LIDKÖPING	112
14	27	VR Sweden AB	GÖTEBORG	234	45		Auto Lounge Kungsbacka AB	KUNGSBACKA	110
15		Autohansa AB	STOCKHOLM	232	46		Nordemans Bil AB	ÖRNSKÖLDSVIK	108
17	30	Veho Bil Sverige AB	HUDDINGE	218	50		Tammerbil AB	STOCKHOLM	102

Källa: Vroom

”Vi känner ingen oro”

Hos **Liljas Bil** i Kalmar har försäljningen av begagnade bilar varit på topp under 2017. "Det blev ytterligare ett rekordår på begagnat-sidan. Vi sålde tio procent fler bilar än året innan och det är vi stolta över", säger koncernchefen **Ingemar Andersson**.

Tre år i rad har Liljas Bil slagit sina egna rekord med sin försäljning av Volvo och Renault. Och Ingemar Andersson är inte orolig inför 2018.

– 2018 ser också ut att bli bra försäljningsmässigt. Men bonus malus ställer till det och gör försäljningen ojämn över året. Vi väntar en hausse på nybilssidan under första halvåret och allra mest kvartal två.

– Det innebär att vi också kommer att få in många inbytesbilar under den tiden. Därför arbetar vi nu hårt för att förbereda oss och bland annat se till att vi har tillräcklig rekondkapacitet.

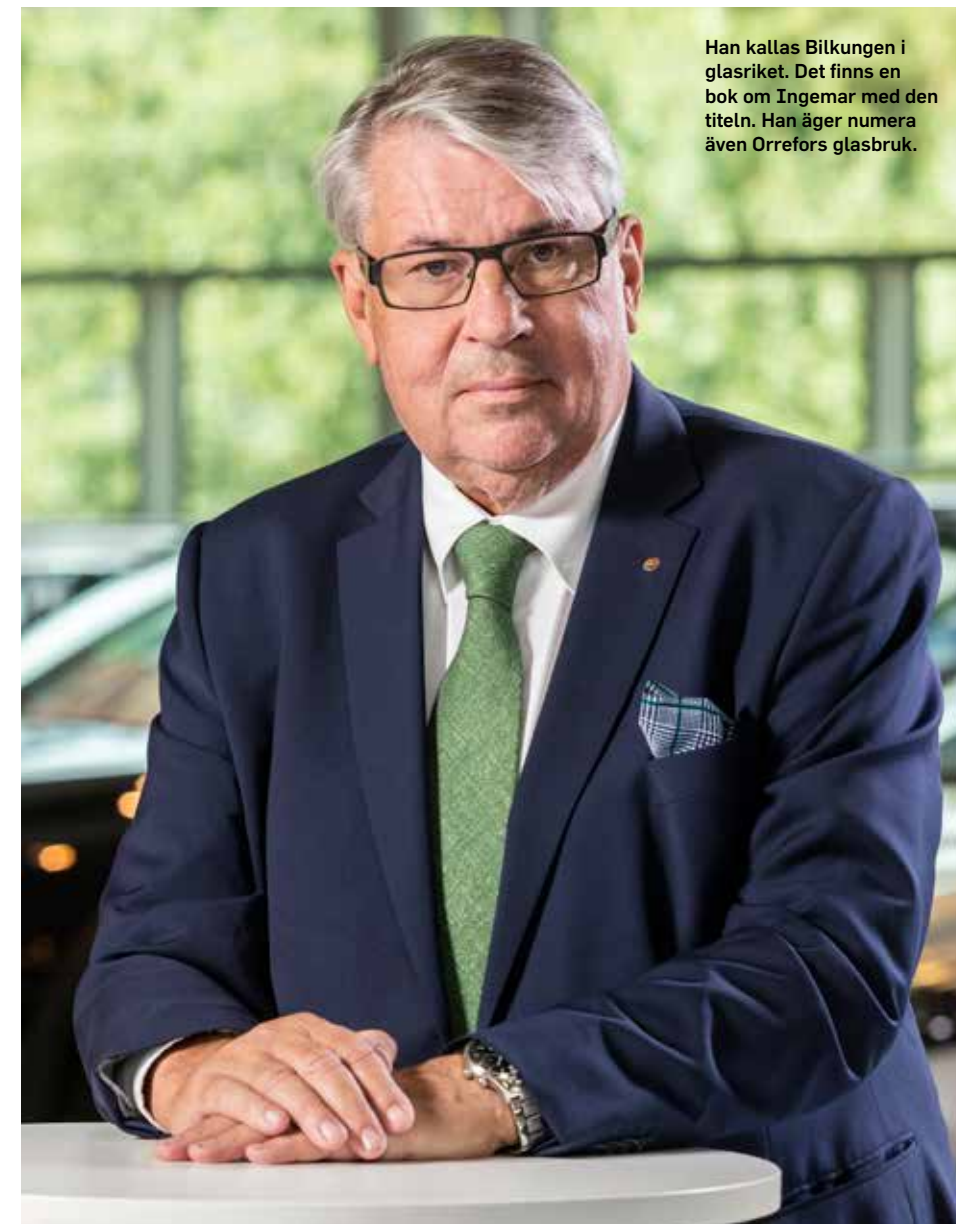
MEN SETT PÅ HELÅRET 2018 tror Ingemar Andersson att försäljningen av begagnade bilar kommer att bli god.

– Svensk ekonomi går bra och det byggs hur mycket som helst. Dessutom har vi på 10-talet blivit en miljon fler innevånare. Alla bor inte i 08-området och kan åka tunnelbana, säger Ingemar Andersson glatt.

Han är lugn och kan luta sig emot 44 års erfarenhet av bilförsäljning.

– Det har lärt mig att stora förändringar inte brukar vara så farliga. Visst kommer bonus malusystemet att påverka branschen, men jag känner ingen oro. Det brukar vara stöktigt en tid men sedan blir allt som vanligt.

Han tar två exempel som det var mycket prat kring och som spred stor oro i branschen. Det ena var när tiokronorsvallen för literpriset på bensin sprängdes, en symbolisk gräns som många trodde skulle ge stor effekt på bil-åskandet. Det andra var när den första vanliga personbilen såldes till ett pris över 100 000 kronor. Då var det samma sak. Många befارade att denna symboliska gräns skulle få människor



Han kallas Bilkungen i glasriket. Det finns en bok om Ingemar med den titeln. Han äger numera även Orrefors glasbruk.

att tycka att bilar var för dyra och dra sig för att köpa någon.

BÖRJAN AV 2018 har dock varit lite tuff. Året började med något för många bilar i lager. Liljas fokus ligger på att arbeta aktivt med lagren och få en bra genomströmning.

– Den goda nybilförsäljningen har givetvis påverkat oss. På nybilssidan har vi också haft mycket goda år. Fyra år i rad har nybilförsäljningen slagit rekord och 2017 sålde vi 2 455 nya bilar till slutlig kund.

– Därför har vi mer i lagren än vad vi

brukar. Vid årsskiftet var det drygt 712 bilar mot normalt 500–550. Men det kommer vi att klara av.

Liljas Bil är en av de äldsta återförsäljarna i Sverige och företaget firar 90 år i år. Från början drevs det av familjen Lilja, men 1991 köpte Ingemar Andersson företaget som han arbetat på i många år. I dag har Liljas 280 medarbetare och en omsättning på 1,7 miljarder.

– Under åren har vi växt både organiskt och strategiskt. I dag har vi verksamhet på sju orter i Småland och på Öland, säger Ingemar Andersson. ☺

”Ställs större krav på aktivt arbete nu”

Nyckeln till en lyckad begagnatförsäljning är omsättningshastighet och ständig bevakning av lagerhållningen, säger **Filip Andersson**, vd på **Bilmetro** i Gävle.

Daglig uppföljning och justering av pris och erbjudande så fort det behövs är Filip Anderssons recept.
 – Plus att lagret alltid måste vara under kontroll. Det är hårt arbete men det krävs för att få vårt goda resultat, säger han.
 Bilmetro har haft en mycket bra försäljning av begagnade bilar under 2017. Totalt såldes 5 500 fordon.
 – Men det blev tuffare 2017 än året innan. Framför allt mot slutet av året.

Nybilförsäljningen har varit i det närmaste lika stor och totalt sålde Bilmetro 11 400 fordon. Märkena är Volkswagen, som säljs på alla de nio orterna i Dalarnas och Gävleborgs län, samt Audi, Seat och Skoda. På några platser säljs även Honda och Kia. Samtliga orter har komplett utbud med verkstad för service och reparation samt plåt och lack. Bilmetro säljer också 200 nya och cirka 250 begagnade tunga Scaniafordon per år.
 – Ibland har begagnatförsäljningen gått av sig själv, men nu ser vi en uppbromsning som ställer större krav på ett aktivt arbete, säger Filip Andersson.
 – Det innebär också, även om vi har en stor efterfrågan, att vi måste anpassa nybilförsäljningen så att det inte kommer in för många inbytesbilar.

YNGRE BEGAGNADE BILAR har under de senaste åren haft en konkurrens från privatleasingen. Trots det har Bilmetro haft en mycket bra nivå på begagnatförsäljningen.
 – Privatleasing har i många fall varit oerhört billig för konsumenten. Dessutom har den setts som problemfri i förhållande till begagnat där det alltid kan finnas en liten risk för problem.
 – Nu kommer begagnatmarknaden att påverkas när många privatleasade bilar kommer in i år. Vi kommer nog att klara det, men frågan är hur det blir för hela marknaden, säger Filip Andersson.

Att leasa ut bättre begagnat tror han inte på.
 – Nej, med tanke på den servicegaranti, som finns på nya bilar, försvinner blir det svårt att skapa attraktiva priser på leasing av begagnade. Jag har svårt att tro att någon tycker att det skulle vara en lösning.
 – För vår del kommer de bilar vi får tillbaka att säljas på begagnatmarknaden.
 Bilmetro har lång erfarenhet. Företaget startade redan 1922 i Hudiksvall under namnet Bil Lönnberg. Under de första 20 åren såldes flera olika märken, men redan 1944 blev man återförsäljare av Scania. Några år senare kom Volkswagen och därefter Audi. Under sin snart hundraåriga historia har företaget haft en stadig tillväxt. 2017 var omsättningen 3,4 miljarder och Bilmetro har cirka 600 anställda.
 – Vi är stolta över vad vi åstadkommit och hoppas att kunderna också känner att det är hos oss de gör sin bästa bilaffär, vare sig de köper nytt eller begagnat. ©



Filip Andersson känner av inbromsningen och möter den proaktivt.



Vi säljer bilar varje vecka via bilweb.se som är en viktig och kostnadseffektiv försäljningskanal för oss.

Tord Lundh
 Försäljningschef begagnade bilar
 Toyota Center, Uppsala

Sveriges äldsta bilsajt
 - Vi kan bil, precis som du!

Årets tristaste statistik

Handeln med begagnade bilar fortsätter att toppa listan över klagomål även 2017. Och bilreparationer är topp fem bland tjänster som konsumenterna inte är nöjda med.



Alla i branschen vet hur hårt arbete det är att göra begagnathandeln professionell och pålitlig.

Bilhandeln säljer ungefär en halv miljon begagnade bilar per år, varav drygt 200 000 säljs av MRF-anslutna företag. Vi ser sakta men säkert en långsiktig ökning av bilhandels andel och samtidigt en sakta minskning för privatförsäljningen. Köparen söker naturligtvis trygghet kring bilaffären och hos bilhandeln ges inte bara information om bilens skick, varudeklaration och historik, man får dessutom garanti på bilen och köpet omfattas av konsumentköplagen, säger Johan Holmqvist på MRF.

David Norrbohm, jurist och vice vd på MRF instämmer:

På MRF är arbetet med att öka förtroendet för begagnathandeln en stor och viktig uppgift. Bland annat har alla medlemmar förbundit sig att följa ARN:s rekommendationer, säger David Norrbohm.

BILAR ÄR DEN NÄST STÖRSTA konsumentvaran efter bostäder, men bostäder prövas inte av ARN.

Vi är en av få branscher som säljer mycket begagnat. Kunder kan ha orimligt höga förväntningar på begagnade bilar, som kan ha gått flera varv runt jorden och ha tio år på nacken. Det uppstår lätt tvister kring vad som är normalt slitage och fel, och vad man kan förvänta sig av en begagnad, säger David Norrbohm.

Konsumentverket (KV) rekommenderar att välja bilhandlare med gott rykte och gärna någon som är ansluten till en branschorganisation. KV har också arbetat fram riktlinjer för behandeln tillsammans med MRF.

Just nu uppdaterar vi varudeklarationen för att bättre kommunicera vad som är normalt underhåll och normalt slitage. Frågan har aktualiserats ytterligare i och med den växande andelen fordon med privatleasing, berättar David Norrbohm.

I ARN:s färskaste statistik för 2017 har Motor fått 2 522 anmälningar. Av dessa har ARN avgjort 1 454 ärenden. Antal anmälningar har ökat stadigt. 2015 var de 2 112 och 2016 var de 2 369. Men avgjorda ärenden ligger på en relativt konstant nivå, 1 514 år 2015 och 1 434 år 2016. ARN anger inte i sin statistik om utlåtandena i de olika ärendena har varit till företagets eller konsumentens fördel.

I de fall ett MRF-företag har fått en anmälan emot sig visar statistiken att betydligt färre konsumenter får helt eller delvis rätt, säger David Norrbohm.

NYLIGEN KOM OCKSÅ 2017 års sammanställning över kundklagomål som kommit in till kommunernas konsumentvägledare samt till KV:s vägledningssajt Hallå konsument. Även i fjol låg försäljningen av begagnade bilar i topp när det gäller varor. Andelen är fortsatt drygt nio procent av alla klagomål som kommunernas konsumentvägledare samt Konsumentverkets vägledningssajt Hallå konsument tar emot.

I topp efter begagnade bilar kommer möbler/husgeråd/inredning (5,3 procent), dator/telefon/spelkonsol (4,9 procent), kläder (2,4 procent) och vitvaror (1,6 procent).

Gällande kundklagomål på tjänster ligger hantverkstjänster i topp (8,4 procent), följt av mobiltelefoni, flyg och internet/fiber. Bilreparationer hamnar på femte plats (2,4 procent).

Det är stor skillnad på andelen klagomål på begagnathandeln sett över hela landet. Högst är andelen i Blekinge län (15,6 procent) som därmed gått om Örebro län. I Örebro län har antalet anmälningar och andelen av anmälningarna gått ner.

Lägst andel av klagomålen är det i Stockholms län (7,5 procent). Även Norrbotten och Gotland har låg andel. Flest anmälningar är det i Västra Götalands län, 1 498 stycken. Det är dessutom en ökning med drygt 200 på ett år. Totalt har antalet klagomål i hela landet stigit från 9 192 under 2016 till 10 971 under 2017. En uppgång med närmare 20 procent. ©

BEGBIL 2018
15-16 NOVEMBER
Handuppräcningen i fjol bekräftade efterfrågan; MRF upprepar sitt begagnat-meeting i år! Samma plats: Clarion Hotel Arlanda. Föreläsningar, debatter, utställningshall och middagsunderhållning.

KLAGOMÅL UNDER 2017

Klagomål under 2017 till kommunernas konsumentvägledare och till Hallå Konsument (Konsumentverket) som rör begagnade bilar.

Län	Andel av alla klagomål 2017	Andel av alla klagomål 2016	Antal klagomål 2017	Antal klagomål 2016
Blekinge	15,6%	14,4%	193	242
Dalarna	12%	12,9%	284	313
Gotland	8,5%	7,1%	29	22
Gävleborg	10,7%	8,5%	312	255
Halland	10,8%	10,2%	325	356
Jämtland	11,6%	13%	167	183
Jönköping	12,3%	13%	324	379
Kalmar	11,6%	11,6%	215	213
Kronoberg	13,9%	13,7%	185	215
Norrbotten	8%	7,9%	288	347
Skåne	11,6%	11%	1171	1171
Stockholm	7,5%	7,8%	1277	1451
Södermanland	12,8%	14,7%	270	305
Uppsala	10%	8,1%	349	323
Värmland	10,4%	8,7%	314	317
Västerbotten	9,2%	9,4%	266	317
Västernorrland	10,9%	13%	196	259
Västmanland	14,4%	11,7%	413	383
Västra Götaland	9,5%	9,5%	1498	1291
Örebro	15%	16%	288	325
Östergötland	8,7%	10,3%	365	525

Handlarbudet.se lanserar Däck & Fälg

Full kontroll på anläggningens hjuluppsättningar!



Vilka hjul har vi inne? Vad passar hjulen? Vilket pris och vilket skick? Var finns hjulen?

- Komplet och aktuellt däck & fälg lager direkt i molnet
- Full beskrivning med skick och bilder
- Platsallokering - vart finns hjulen
- QR-etiketter för snabb scanning och info
- Köp & Sälj/Hantera internt mellan anläggningarna
- Köp & Sälj inom branschen

Fullt integrerat med Handlarbudets BegTest för snabb och smidig hantering!

Kontakta Dennis på telefon **0704-45 16 96** eller skicka mail till **info@handlarbudet.se** för mer info



Motorbranschens egen marknadsplats



Kristian Revay, key account manager för marknad motor och Krister Werner, chef för Business Unit Motor på Cab group, visar runt på verkstaden i Örebro.

CAB GROUP AB

ANTAL ANSTÄLLDA: Cirka 200 personer.
HUVUDKONTOR: I Örebro.
KONTOR: Göteborg, Oslo, Helsingfors och Wolfsburg.
ÄGARE: Är sedan 2001 ägda av försäkringsbolagen.
OMSÄTTNING: 256 miljoner kronor 2016.
ANTAL ANVÄNDARE: 32 000 hos drygt 4 500 företag (varav 3 500 verkstäder, 80 försäkringsbolag och ett antal biltillverkare).
ANTAL KALKYLER PER ÅR: 1,4 miljoner i Norden och Estland.

Här avgörs hur lång tid skadejobb får ta

Företaget som bestämmer vilken tidsåtgång skadeverkstäderna kan fakturera för försäkringsskadejobb vill sluta partnerskap med ett hundratal verkstäder för mer omfattande mätningar. Motorbranschen åkte till Örebro och tittade in i Mysby-studiernas verkstad där ibland spillans nya modeller smygs in för att studeras.

TEXT MARIA ERIKSSON FOTO KICKI NILSSON



På ena sidan av Stortorget i Örebro ligger Cab groups huvudkontor. Företaget har även kontor i Göteborg, Oslo, Helsingfors och Wolfsburg i Tyskland.

MYSBY ...
 ... är benämningen för den tidsstandard som ligger till grund för de kostnadsberäkningar för karosseriskador plåt & lack som görs för att bedöma en fordonsskadas omfattning. Mysby står för **M**åttrika, **Y**trikta, **S**vetsbyta och **B**yta. Det finns också andra standarder som rör plast och glas.

"CAB PLANERAR SAMARBETE MED PARTNERVERKSTÄDER FÖR ATT SNABBARE UPPDATERA TIDSSTANDARDER. MRF HYSER FARHÅGOR ..."

På ena sidan Stortorget i Örebro, bakom en oansenlig dörr utan skylt, ligger Cab groups fordonsanalysverkstad i Örebro. Det är där som bilarna tas in och plockas i sär för att studera hur de sitter ihop, hur många skruvar som håller fast olika delar och om ett arbetsmoment kräver flera medarbetare. Tiden omvandlas till variabler och bildar ett gigantiskt ekvationssystem. Över hundra bilar per år körs in i fordonsanalysverkstaden i Örebro, plockas i sär, sätts ihop och körs ut. Hundraprocent av alla skadereparationer beräknas med Cabas-system. Det handlar om mycket pengar. Skadereparationerna är en affär på tio till tjugo miljarder kronor årligen. På det vita golvet i verkstaden står en isärplockad Mercedes GLE. Eftersom chassit används till flera större suvar får den här bilen stå modell för studier för flera modeller. Del för del plockas bort under två veckor.

– Det gäller att vara väldigt noggrann. Jag har själv använt det här systemet när jag hade verkstad i Svedala. Det är viktigt att verkstäderna får betalt för det de gör, säger Mysbytekniker Per Magnusson.

TIDSÅTGÅNGEN DELAS UPP i tre delar – dels verktygstiden som är den tid där reparationsarbetet rent faktiskt framskrider, dels fördelningstiden som är allt från teknikerns tid att hämta verktyg till att använda datorn och slutligen personlig tid som innefattar allt från toalettbesök till personliga telefonsamtal.

– Den personliga tiden har diskuterats och vi har kommit överens med branschen om att ersätta den med fem procent. Det är en uppgörelse som branschens parter gjorde för många år sedan, säger Krister Werner, chef för Business Unit Motor på Cab group.

Cab group gör även tidsstudier för biltillverkare och tredimensionella bilder, som används

som manual för en reparation, plus listar vilka reservdelar som behövs. Systemet är i dag webbaserat och informationen lagras på dataservrar.

– Mysby-tidsstandard och de övriga tidsstandarderna i Cab tidsstudieinstitut är en världsunik uppfinning och system framtagna i Örebro, säger Krister Werner stolt.

Men ser inte förhållandena olika ut i olika verkstäder, kan man verkligen beräkna en tid som gäller för alla?

– Det är klart att det kan variera. Det finns exempel på verkstäder som hamnar på båda sidor om snittlinjen i vår matematiska regressionsanalys, säger Kristian Revay, key account manager för marknad motor.

Hur bestäms vilka bilar och modeller som ska mätas?

– Vi mäter bilar som förväntas sälja en viss kvantitet. Vi försöker så långt det är möjligt





Per Magnusson mäter svetspunkter som han för in i datorn.



Per Magnusson är en av flera Mysby-tekniker som jobbar på fordonsanalysverkstaden. Han har själv varit verkstadsägare.

"CAB VILL SAMARBETA MED VERKSTÄDER FÖR ATT SNABBARE UPPDATERA TIDSSTANDARDER. MRF HYSER FARHÅGOR ..."

analysera fordonen innan de släpps på marknaden, säger Kristian Revay.

Grundarbetet bakom tidsstudierna genomförs på femton verkstäder, som är utvalda tillsammans med MRF. Under två veckor mäts allt som händer i verkstaden från att lampan tänds på morgonen till att den släcks på kvällen.

Det system som gäller nu är Mysby 6, som lanserades i november förra året och ersatte Mysby 5. Skillnaden är bland annat att Mysby 6 även inkluderar rostskydd. Tidsstandarden får kritik från branschen för att uppdateras för sällan, men det är något som Werner förklarar med att uppdateringen tar lång tid och kräver förhandlingar med både försäkrings- och motorbranschen.

– Vi är medvetna om att våra tidsstudier inte alltid kan hålla jämna steg med den tekniska utvecklingen på marknaden. Det som framför allt tar lång tid är att branschens olika parter ska komma överens om vilka krav som ska gälla på studieverkstäderna, säger Krister Werner.

Som ett led i att modernisera arbetssättet har Cab group planer på att sluta "partnerskap" med ett hundratal verkstäder där de under en längre tid kan studera skadereparationerna genom att personalen skannar in varje arbetsmoment.

– På så vis skulle vi kunna mäta mer kontinuerligt och få en större mängd data för att

fånga trender, exempelvis om en biltillverkare inför en ny typ av reparationsverktyg. Det skulle göra att vi snabbare kan uppdatera våra tidsstandarder, säger Werner.

GENOM ATT SNABBARE upptäcka nyheter inom teknik, lack och moment och kunna ändra tidsstudierna därefter hoppas Krister Werner kunna ändra uppfattningen om att systemet ligger långt efter teknikutvecklingen.

– Vi har redan kontakt med verkstäder som är intresserade av att medverka. I vår ska vi göra en "road show" till verkstäder där vi bland annat ska berätta om vårt projekt och om hur vi genomför våra tidsstudier, säger Krister Werner.

MRF hyser flera farhågor kring Cabs idé om verkstadspartner, bland annat att det kan handla om övervakning och ge Cab group total insyn på arbetsplatser samt också en risk för att personalen kan komma att känna sig kränkt. Dessutom, anser MRF, att projektet skulle bli för kostsamt medan kalkylsystemet redan anses för dyrt.

– Det är ett problem att bilarna snabbt ändras i teknik och material liksom hantering, verktyg med mera. Cabas tidsstudier ligger alltid steget efter, men att börja med partner är ingen lösning, säger Jan Olvenmo på MRF. ☺

I backspegeln

CAB GROUP TOG SIN BÖRJAN när en ingenjör, som jobbade med rationaliseringar, fick första uppdraget i bilbranschen 1955 då Volvo PV ansattes av omfattande garantifel. 1969 döptes företaget om till Consulting AB, två medarbetare tog över och uppfann tidsstandarden Mysby på papper.

På 1970-talet blev företaget Cab group AB och när ägarna gick i pension 2001 sålde de verksamheten till försäkringsbolagen If, Folksam, Länsförsäkringar och Trygg Hansa.

Förutom att driva flera olika system inom motorområdet, äger de Meps AB, som är ett liknande kalkyleringssystem för fastighetsbranschen och är sedan 2016 huvudägare för webbdrivna Boka Doktorn. Företaget har verksamhet i Norden, Baltikum och Tyskland. Enligt Cab används deras tidssystem över hela världen.

Ekonomiskt är det bilarna som står för företagets största del. 2016 omsatte Cab group 256 miljoner kronor och hade nära 20 miljoner i vinst. Av omsättningen står fastighetssidan för 18 miljoner och Boka Doktors Sverigebolag för 14 miljoner.

Tidigare hade alla försäkringsbolag egna system för tidsberäkning av bilskador, vilket tvingade verkstäderna att jobba med flera olika system samtidigt. Försäkringsbolagen fick bedöma om summan var rimlig från fall till fall. 1985 enades försäkringsbolagen om att Cab group skulle ta fram ett gemensamt system oberoende bilmärken. ☺

En hjälp som inte sviker

Folk är missnöjda med det ena eller det andra. Verkstan är för dyr, försäkringsavgiften för hög, säljaren för säljig och så vidare. Men bilbärgare ... dem verkar det vara få som spyr någon galla över. Tvärtom.



ROGER KLEVEHAGE

GÖR: Bygglärare.
BOR: Kungsbacka.
KÖR: Inget för tillfället.

Har du behövt ringa bärgare någon gång?

– Ja, vid ett par tillfällen. Första gången var när jag hade restaurang i Trollhättan. Jag skulle till Uddevalla och hämta upp utrustning till köket. Halvvägs stannade jag för att slå en drill. Sedan kom jag inte in i bilen. Det var kallt, mörkt och pissväder.

Hur löste det sig?

– Det tog la' tjugo minuter, sen kom bärgaren och drog upp bilen på flaket. Inga problem.

Andra gången då?

– Då åkte jag och hjälpte en kompis som fått stopp på väg hem från Stockholm. När jag hade hans bil på flak bakom min fick jag själv stopp. Vi hamnade lite dumt och det var en härmån från att en långträdare klippte oss. Sedan dök två bärgare upp och tog hand om hela ekipaget, de skötte det bra.



SARA ELGEHOLM (med barnen Kio och Ines)

GÖR: Illustratör.
BOR: Göteborg.
KÖR: Volvo 240, cirka 1980.

Har du någon erfarenhet av bilbärgare?

– Ja, för ett år sedan när jag var i Nybro. Vi har ett hus där, ute på landet, vid Boda glasbruk. Jag och barnen hade varit på badhuset, när vi skulle hem startade inte bilen.

Då ringde du efter hjälp?

– Ja, det kom en bärgare.

Som drog den till verkstan?

– Nej, inte då. Han fick igång den så att vi kunde åka hem. Men nästa dag ville den inte starta igen, så vi fick ringa på nytt. Då bärgades den i väg till en verkstad som lagade den.

Var du nöjd med hjälpen du fick?

– Vi fick bra assistans, både på telefon och på plats. Det kändes proffsigt.

Men din bil ... den är nästan fyrtio år?

– Den vill vi ha kvar, även om den går sönder ibland. Den går att laga utan att det kostar 10 000-lappar.



MONIKA KARLSSON

GÖR: Översättare.
BOR: Marmaris i Turkiet.
KÖR: Dacia Stepway, 2014.

Någon erfarenhet av att bilen brakat sönder ute på vägarna?

– En gång backade jag in i ett träd, det var på en liten ort som heter Kalkan, tjugo mil öster om Marmaris. Bakrutan sprack och hela baksidan blev intryckt.

Den gick inte att köra?

– Jag vet inte, jag ville i alla fall inte göra det. Så jag ringde en bekant som jobbar med hyrbilar, han hjälpte mig att kontakta en bärgare.

Gick det bra?

– Det var inga problem. Våldigt smidigt och snabbt. Det tog inte mer än tio, femton minuter innan de var på plats. Jag fick enbart positiva intryck.

Vägens hjältar?

– Ja, eller hur. Men om det alltid går så smidigt vet jag inte, min bekant har ju väldigt bra kontakter eftersom han jobbar med bilar. Turkar är dock allmänt mycket trevliga.



AFFÄRSOMRÅDET OFFICE

Autorekrytering arbetar med kvalificerade personallösningar i motorbranschen. Inom affärsområdet Office bemannar vi kontors- och servicetjänster hos leasingbolag, bilåterförsäljare och generalagenter.

Exempel på roller inom Office är:

- Kundtjänst och support
- Administration och Backoffice
- Ekonomi och finans
- Reception och kundmottagning

Vi kommer gärna ut till ert företag och berättar mer.

Autorekrytering

KONTAKT
OFFICE:
Catrin Fjellström på: 08-409 144 47
catrin.fjellstrom@autorekrytering.se

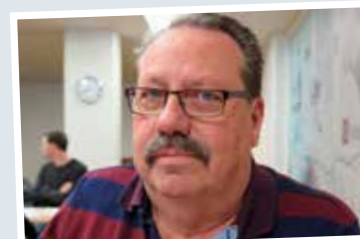
FRÅGA TRE

Har dieseln en framtid?



FARHAN TALABANI,
vd på Stotts Bil i Hässelby

– Jag har aldrig gillat diesel. Politikerna hittar först på att de är miljöbilar och så kommer de fram att det så dåligt så att de ska förbjudas. Dieselpersonbilar kommer inte finnas kvar. Kanske i industrin ett tag till, men inte längre än 10-15 år i övrigt.



STEFAN FORSLUND,
ägare på FN Billackering i Uppsala

– Som det verkar nu, så känns det inte så. De höjer skatterna och ändrar reglerna. Först har de sagt att diesel är bra och så plötsligt kommer det fram att det inte är så bra, det verkar helt knäppt, tycker jag. Först helt godkänt och sedan får man inte ens köra bilarna i vissa städer, det är konstigt att man hejar fram ett drivmedel utan att ha någon koll på hur bra det är.



HÅKAN OLSSON,
försäljningschef på Bilmetro i Hudiksvall

– Ja, bland våra VW-märken så, men det är en svår fråga. I norra Sverige måste vi ha fossilt bränsle. Men om 30 år finns det ingen framtid för dieseln i Sverige, på kortare sikt kommer den att finnas kvar som ett alternativ. Det finns ju bilar i dag, som inte kan konverteras till andra drivmedel.

Svårare att få jobb efter 40

Det är svårt att få jobb för medelålders och äldre; de har svårt att komma vidare till en intervju när de söker jobb. Chansen att bli kontaktad av en arbetsgivare, när man sökt jobb minskar redan från 40-årsåldern och är nästan obefintlig vid 60. Det visar en studie av två forskare från Linnéuniversitetet och Uppsala universitet.

De skickade drygt 6 000 fiktiva jobbansökningar till företag som annonserat efter personal. De fiktiva jobbsökarna hade identiska meriter men var i olika åldrar från 35 till 70 år.

Drygt 1 300 arbetsgivare intervjuades i samband med undersökningen och det visade sig att de var rädda att äldre arbetssökande skulle ha svårt att lära sig nya saker och vara mindre anpassningsbara, flexibla, drivna och initiativrika.



#METOO HAR SATT FINGRET PÅ EN SMÄRTPUNKT SOM FINNS I VÅRT SAMHÄLLE OCH GLOBALT

Lena Ag, ny chef jämställdhetsmyndigheten, till cheftidningen.se.

Förändring i arbetslivet ökar ofta arbetsglädjen

Har du en vision om att arbeta till 70 och fortfarande trivas på jobbet? Då är ett råd att stanna upp vid 50 och fundera över vad du vill och följa ditt hjärta, enligt en studie från Sahlgrenska universitetssjukhuset i Göteborg. För att få förståelse och kunskap om varför människor väljer att arbeta efter pensionsåldern genomfördes en intervjustudie med 43 personer mellan 69 och 75 år som fortfarande arbetade minst halvtid. Det visade sig att många i 50-årsåldern gjorde förändringar i sitt yrkesliv för att jobbet skulle passa dem bättre. Det spelade ingen roll i vilken bransch personerna var i. Några sa upp sig, andra förändrade sina arbetstider eller anpassade arbetsuppgifterna, somliga vidareutbildade sig. Karaktäristiskt för deltagarna var också att det var nyfikna och positiva personer som tyckte om sina jobb efter förändringen.

43%

... av kvinnorna och 42 procent av männen har lunchlåda med sig till jobbet minst tre dagar i veckan, visar Matrapportens senaste undersökning.

BOK- & APPTIPS

80/20-regeln – Hemligheten med att uppnå mer med mindre

Här vill författaren Richard Koch visa hur vi genom att förstå och tillämpa 80/20-regeln kan åstadkomma mycket mer med mycket mindre ansträngning. Han menar att varje människa kan bli effektivare och lyckligare, varje vinstdrivande företag kan bli mer lönsamt och varje typ av organisation kan nå bättre resultat – genom att omfördela resurser från improduktiv till produktiv användning.



100 utvecklande frågekort för dialog medarbetare

Spela spel med dina medarbetare! Frågorna syftar till att stötta, utmana och utveckla medarbetarskapet och få människor att prata med varandra utifrån ett lärande perspektiv. Innehållet handlar om attityder, övertygelser, konflikter, kommunikation, självinsikt och egen påverkan. Frågorna ger stöd i utvecklingsarbetet och berör ofta obearbetade omständigheter som kan vara jätteviktiga för den gemensamma företagskulturen och samspelet mellan människor.

Global åkstol – originalet!

En ergonomisk och bekväm lågstol som skonar och avlastar rygg, knän och vrister. En mjukt fjädrande sits i integralskum, stabilt underrede med fem svängbara hjul gör det lätt att förflytta sig. En praktisk verktygshylla under sitsen, åkstolen kan även förses med ryggstöd för ytterligare bekvämlighet.



Nu 550.000 sålda!



Kontakta oss för snabb leverans.

GIGANT ARBETSPLATS AB | **BERNER swedol**

M E C A | **PUS EQUIPMENT** | **KGK** | **Autoexperten**

Boier | **NORMTEKNIK** | **WÜRTH**

Kvalitetsprodukter för industri och verkstad.

GLOBAL

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

Körkortslös, invandrare och okunnig om bilar klev Dimitrios, "Dino", Lenis in som hallvärd i bilbranschen. Kanske slår han till och med sig själv med häpnad när han i dag, dryga decenniet senare, kan titulera sig vd för MM group vid 33 års ålder.

TEXT GUDRUN PAWLO LINDSKOG / FOTO PETER KNUTSON

Dimitrios Lenis, alias Dino, välkomnar i sitt glasinramade arbetsrum på Mobility Motors i Sättra. På väggen i den spatiösa hallen hänger en skylt i rött med texten "Enter the Nissan World. It's yours now". En devis som Dino tagit till sig med råge.

Blicken i de nötruna ögonen bakom hornbågade glasögon är öppen. Nyfiken. Vilken resa grabben har gjort!

Dino medger att det kändes lite pirrigt den där första dagen för elva år sedan när han steg in i bilhallen på Mobility Motors i Bromma. Han var ditlockad av grannen och tillika chefen där som tyckte han behövde hitta en ny nisch i livet efter att Dino haft det kämpigt privat.

Dinos roll i hallen var att välkomna och hjälpa kunderna till rätta med allt mellan himmel och jord. I bagaget hade han kunskaper i ekonomi och erfarenheter av att kränga kostymer i en klädbutik.

– Kostymer eller bilar spelar inte så stor roll. Det är kunden som är i fokus. Att se en glad kund lämna hallen med sin nya bil är en fantastisk känsla.

– I början blev det många sena nätter när jag läste på om olika bilm modeller. Jag var inte

bevandrad i det rent tekniska som motorer, växellådor, att skilja en kamrem från en kamkedja och så vidare. Men jag gillar snabba bilar.

KÖRKORT BLEV DET ett år senare. Ett krav från dåvarande chefen. Efter bara en månad som hallvärd blev en tjänst ledig som säljare på nybilsförsäljningen i Bromma och platschefen tyckte Dino var så bra med kunderna att det var värt att testa honom. Det löpte smidigt och Dino erbjöds en fast tjänst på begagnatförsäljningen, också den i Bromma.

– Jag tyckte inte det lät så upphetsande att sälja begagnat, men tog chansen. Det visade sig vara nästan ännu roligare än att sälja nya bilar. Mer utmanande. Det var ju inte bara Nissan-modeller utan även inbytesbilar från andra märken. Då väcktes intresset för branschen ännu tydligare.

Dinos minns hur det kom in ett hundratal silverfärgade Nissan Micra som gått som hyrbilar. Han krängde dem på löpande band. Sålde mellan 30 till 45 bilar i månaden.

– Tävlingsinstinkten i mig vaknade, det kändes som jag hittat mitt rätta jag och något jag verkligen trivdes med. Viljan att göra affärer. Oavsett om det är en begagnad eller ny bil så

Dimitrios Lenis har gjort en häpnadsväckande karriär, här med hunden Hector som i normalfallet inte får beträda en utställd Qashqai.



Vilken resa!

Från hallvärd till vd på 11 år

DIMITRIOS, "DINO", LENIS

ÅLDER: 33.

GÖR: Vd MM Group (Mobility Motors, Bilstjärnan, Hyundai Center Stockholm)

BOR: I Stockholm.

FAMILJ: Sambo och franske bulldogen Hector.

FRITID: Tränar, reser, jetski, mat och vin.

KÖR: Mercedes och Nissan.

MOTTO: Finns det ingen väg så skapar man en.



Dino Lenis i Mobility Motors anläggning i Sättra, söder om Stockholm.



DINOS 8 TIPS FÖR KARRIÄRLYFT:

1. Våga göra annorlunda och ta dig an nya utmaningar, även om de kan vara skrämmande!
2. Var öppen för förändringar!
3. Jobba hårt!
4. Håll dig uppdaterad!
5. Kom i tid!
6. Var alltid förberedd!
7. Visa ödmjukhet!
8. Ta dig an projekt!

DINOS 8 VD-PAROLLER

1. Våga utmana standarder och medeltal!
2. Räds inte att ta tuffa beslut!
3. Var lyhörd!
4. Tillåt medarbetare att växa!
5. Var inte överbokad av möten!
6. Fördjupa dig i data och nyckeltal!
7. Anställ medarbetare som du litar på och låt dem sedan göra sitt jobb!
8. Inspirera och låt dig inspireras av andra!



På Mobility Motors får medarbetarna växa, här Peter Larsson, Rafi Gori och Dimitrios Lenis.

"DET HAR HJÄLPT ATT BÖRJA FRÅN GOLVET; PÅ SÅ VIS HAR JAG FÅTT FÖRSTÅELSE FÖR HELA KEDJAN"

"KOSTYMER ELLER BILAR SPELAR INTE SÅ STOR ROLL, DET ÄR KUNDEN SOM ÄR I FOKUS"

var det interaktionen med kunden, att tillgodose dennes behov på bästa sätt som drev mig.

Vän av ordning undrar om inte den svenska avundsjukan har gjort sig påmind. Det kan inte vara lätt att komma in som ett ungt, oerfarer nyillskott och månad efter månad toppa säljstatistiken.

– Klart att det är hård konkurrens mellan säljarna, men Mobility Motors har alltid slagit värn om det familjära. Vi hjälper, pushar och peppar varandra. Vi är ett säljteam, man klarar sig inte på egen hand. Man måste dela med

sig av kunskap och kunder för att nå ypperlig service.

– Och jag är en ödmjuk person, en bra egenskap i det här sammanhanget.

DINOS KARRIÄR kan målas i breda penseldrag. Han går målmedvetet från ett pinnhål till nästa och till nästa och så ...

Ett kort avbrott blev det efter två år då han sa upp sin fasta tjänst för att hjälpa sin dåvarande sambo med hans företag. Men han blev lockad tillbaka till Mobility Motors i Sättra och

en heltid som begagnatsägare. När så tjänsten som nybilschef i Sättra blev tillgänglig knep han den också.

Då höjde ägaren, sydafrikanen Eric Roelofsen, ett varnande finger. Han ville inte att Dino skulle springa för fort.

– Erics filosofi är att växa med sin roll. Helt enkelt ge den tid för utveckling. Inte alltför fort ta för stort ansvar. Då kan det gå åt helvete. Ingen bra målsättning för vare sig arbetsgivare eller arbetstagare.

Dino lyckades dock övertyga Eric. Nya utmaningar väntade runt hörnet. Snart var Dino chef (en nyinrättad tjänst) för bolagets hela försäljning, det vill säga de fem anläggningarna i Sättra, Bromma, Lund, Malmö och nyförvärvet Bilstjärnan i Falun (som också säljer Mercedes).

– Jag ville nyttja synergieffekterna mellan de olika anläggningarna. Bland annat byggde vi ett logistiksystem med en annan part för att hantera de ökade kraven från generalagenten

om att uppnå större volym. Bilbranschen gick som tåget, vi måste öka omsättningen på våra verkstäder. Nya bilar fick tas om hand i hamnen och redan där få leveransstatusen fixad. Något som tidigare legat på verkstadscheferna. Ett beslut som visade sig vara helt rätt om vi tittar på de volymer vi levererar i dag.

FRÅN 2016 STÅR DET VD på visitkortet. Vad är framgångsreceptet? Hur har han lyckats ta dessa snabba kliv på karriärstegen utan att snubbla?

– Jag tror det hjälpt mig att jag började på golvet i hallen och sedan klättrade mot toppen. På så vis har jag fått en förståelse för hela kedjan. Och att jag liksom ägaren Eric Roelofsen vågar tänka utanför boxen. Företagets styrka ligger också i att vi är snabbrikliga trots att vi är ett stort företag. Det tar inte månader för att fatta beslut. Erics motto, "don't hit the iceberg", är något vi lever upp till. Med rätt analys och

omdöme ska vi välkomna förändringar och förbättringar.

Hinner du göra annat än viga ditt liv åt jobbet?

– Under senare år har jag lärt mig att det är nödvändigt att göra andra saker än att jobba. Arbetet får inte ta över hela ens liv även om jag i sanningens namn går till jobbet med ett leende varje dag. Det är viktigt att hitta balans. Svårt, men det gäller att ta sig ur det berömda ekorrhjulet för att hitta ny drivkraft, få andra perspektiv och idéer.

Vad som kommer att hända inom bilbranschen i ett längre perspektiv, kanske om tio år, tycker Dino är svårt att sia om.

– Hur kommer återförsäljarrollen se ut, blir återförsäljaren bara en servicepoint? Kommer generalagenten leverera direkt till kunderna? Stora frågetecken. Det gäller att vara vaken och hänga med, vara innovativ för att alltid ligga steget före.

Säger Dimitrios "Dino" Lenis och stegar i väg för att visa upp sitt nyförvärv. En kolsvart fransk bulldogsvalp. Vd javisst, men orimligt stolt hundägare också! ☺

FRAMTIDA STRATEGIER

- ✓ Fortsätta att utforska nya modeller för sälj- och eftermarknad.
- ✓ Behålla den innovativa känslan i bolaget.
- ✓ Växa i takt med det kunderna kräver.
- ✓ Jobba vidare med vår företagskultur.
- ✓ Marknadsnisch.

VISIONER

- ✓ Fortsatt lönsam expansion.
- ✓ Vara det självklara valet för kunden på orterna där vi finns representerade.
- ✓ Arbeta fortsatt hårt med vår starka miljöprofil.
- ✓ Fortsätta utforska och utveckla den digitala affären.

Från tyska **HOFMANN**
duolift MTF 3000
2600 mm
3 ton
23.500 kr
Leasing fr. 472kr/mån.
Fundamentsfri tvåpelaryft med tre tons kapacitet.

NYHET! - Hofmann duolift HL 3500 hydraulisk tvåpelaryft.

Helt ny modell anpassad för både personbilar och medelstora transportbilar.

Versymmetric® armdesign med tredelade armar både fram och bak samt en extra vinkel på främre armarna ger maximal flexibilitet.

Dubbelkommando, manöverpaneler på båda pelarna ingår som standard.

NYHET!
HOFMANN
duolift HL 3500
3,5 ton
Kampanj: 29.500 kr
Leasing fr. 580kr/mån.

Modell 505C
4 ton
OMA

Modell 505C - fundamentfri tvåpelaryft

Speciellt för dig med en verkstad som har begränsad takhöjd kan vi nu erbjuda en tvåmotorig elektroniskt synkroniserad tvåpelaryft med fyra tons kapacitet från Italienska OMA.

- Låg pelarhöjd gör att det går att installera denna lyft även i lokaler med begränsad takhöjd.

- Tredelat teleskopiska lyftarmar och ett bra innermått mellan pelarna gör att denna modell passar till i princip alla slags personbilar och transportbilar.

OMA
5200 mm
2970 mm
Modell 526LT
5 tons fyrpelaryft för hjulinställningsarbete, levereras med uttag för vridplattor fram och inbyggda långa glid/vridplattor bak. Utrustad med inbyggd frihjulssaxlyft.

Modell 524 4 ton **41.900 kr**
Modell 526C* 5 ton **52.300 kr**
Modell 526LT 5 ton **84.900 kr**
Modell 528C 8 ton **78.900 kr**

2970 mm, (mått 526C)*
5200 mm, (mått 526C)
Leasing fr. 802kr/mån. (modell 524)
Modell 526C
5 tons fyrpelaryft med låg uppkörningshöjd och långa körbanor. Allroundlyft som även klarar större fordon. Hög lyfthöjd, automatiska säkerhetsspärrar och snabblyftande hydraulpump är andra finesser som är särskilt värda att nämna.

Mod. 537/2 - Däck- & rekondlyft
• Låga körbanor - bara 95 mm
• Stabil konstruktion - 3 tons lyftkapacitet

25.900 kr
Leasing fr. 515kr/mån.

Mod. 537C - 3 tons kapacitet
• bredare & längre lyftbord för även större fordon
• 20 sek. lyfttid och sänktid

29.900 kr
Leasing fr. 587kr/mån.

Rotary
SPOA3.5T
3,5 ton
- Hydraulisk
Prisexempel SPOA3T-EH1:
29.900 kr
Leasing fr. 587kr/mån.

Ny modell med ännu bättre asymmetri, tack vare tredelade armar fram. Optimerad för personbilar och mindre transportfordon.

Rotary
SPO 45E
4,5 ton
- Hydraulisk
Prisexempel SPO45E-EH1:
41.900 kr
Leasing fr. 802kr/mån.
Hydraulisk tvåpelaryft. Passar perfekt till både transport- och personbilar.

OMA
Modell 532LP3.5
3,5 ton
44.200 kr
Leasing fr. 844kr/mån.
varmgalvansierade bottenramar

532LP3.5 är en lågprofil saxlyft med endast 98 mm lägsta höjd och 2000 mm lyfthöjd. Uppkörningsramperna följer med upp = fritt golv.

NYHET!
1.800 kr/sats

Universalramper 1000x500x30 mm i gummi, för att köra upp låga bilar på saxlyftar. Levereras i sats om 4 st.

OMA
Modell 542RA
3 ton
14.900 kr

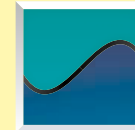
Tryckluftdriven frihjulskraft med en lyfthöjd på 410 mm. Bra räckvidd på de utdragbara lyftarmarna. Kan även monteras på körbanelyftar av andra märken.

HOFMANN
3D fyrhjulsmätning:
- geoliner 650 xD
- geoliner 670 xD
- geoliner 790



- Smidiga 3D-hjulinställningsutrustningar från Hofmann med kamerasystem, som inte behöver underhållskalibrering och som ger maximal produktivitet.
- Med geoliner 650 xD är 3D-tekniken med alla sina fördelar dessutom tillgänglig till ett mycket attraktivt pris.
- Levereras med ett par premium-vridplattor (för framaxeln), rullningskit och rattvinkelmatrare.

HOFMANN



geodyna 7100

En motoriserad lägrvarvsmaskin som även har viktsplitprogram, 2-D automatisk inläsning av fälgmått m.m. Tar liten plats



geodyna 960
18.000 kr
Leasing fr. 373kr/mån.

geodyna 7200

Kompakt, och enkel att använda, med bildskärm



geodyna 7200
28.900 kr
Leasing fr. 569kr/mån.

geodyna 7340p

Snabb maskin med endast 3 sekunders mättid.

Utrustad med Hofmanns smidiga automatnav

- 10" pekskärm med nya GeoTOUCH programmet
- viktsplit-program
- Laserpekare som alternativ för klister-viktmontering
- Sonar för automatisk fälgbreddsmätning



- NYHET!
geodyna 7340p
39.900 kr
Leasing fr. 766kr/mån.

HOFMANN

geodyna 7100

En motoriserad lägrvarvsmaskin som även har viktsplitprogram, 2-D automatisk inläsning av fälgmått m.m. Tar liten plats



geodyna 7100
18.000 kr
Leasing fr. 373kr/mån.

Däckmaskinpaket 1:
Geodhex 922/Smother 700+642:
34.000 kr!

SMOTHER 700 + HELPER 642

2-speed, 11-22 tums alufälgar m.m.

-Nu ingår även snabbfästessats och komposithuvud med Smother 700!

AREO **26.900 kr**
Leasing fr. 566kr/mån.

Däckmaskinpaket 2:
Geodyna 7100/Smother 700+642:
39.900 kr!

Däckmaskinpaket 3:
Geodyna 7200/Smother 700+642:
46.900 kr!

geodyna 7200

Kompakt, och enkel att använda, med bildskärm



geodyna 7200
28.900 kr
Leasing fr. 569kr/mån.

geodyna 7700p

Nu kommer den ultimata balanseringsmaskinen för alla med en däckverkstad.

- Hofmann geodyna 7700p.

- Smidig pekskärm i lagom storlek - nya GeoTOUCH programmet gör att den är enklare än någonsin att använda
- Fokus på ergonomi och att alla funktioner ska fylla ett syfte - maximal produktivitet för pengarna!
- Finns även med inbyggd elektrisk hjullyft - geodyna 7750p heter den då.



- NYHET!
63.900 kr
Leasing fr. 1197kr/mån.

monty 3300 RACING GP

Breddäcksmaskin komplett utrustad med easymont PRO hjulparmar

10-24 tums fälgdiametrar
Upp till 14" breda fälgar
Integrerat chockluftsystem
Två hastigheter
Ställbar clinchlossare

Paket:

3300 R GP + Easymont PRO + snabbfästessats/komposithuvud:

54.600 kr
Leasing fr. 1030kr/mån.

monty 8300P smartSpeed

monty 8300P smartSpeed är en däckmonteringsmaskin som kombinerar funktionerna alla är vana att använda med skonsam automatisk centrumläsning och inbyggd hjullyft.

Paket:

8300P smartSpeed + snabbfästessats med komposithuvud:

67.900 kr
Leasing fr. 1269kr/mån.



TIREX 260

Rejal däckmonteringsmaskin för lastbilshjul upp till 26" fälgdiameter

33.900 kr
Leasing fr. 659 kr/mån.



PERFORMTEC HJULTVÄTTMASKINER

Vi är glada att meddela att vi nu är svensk generalagent för de välkända hjultvättarna från tyska Performtec. Tvättarna arbetar genom höghtrycksspolning med kembehandling och ger imponerande tvätteresultat. Maskinerna finns både i modulutförande för ett/två hjul samt en 4-hjulsversion.



Köp originaltvättmedel till era Performtec-tvättar för bästa tvättekonomi och tvätteresultat.

www.tooltrade.se

LEASING

Alla leasingkostnader i annonsen gäller med en löptid på 60 månader och med 10% restvärde. Ingen kontantinsats. Andra löptider kan också fås. Ring oss för mer information.

Vi har telefonöppet även på kvällstid och helger, så att du kan ringa i lugn och ro.

Vardagar 08⁰⁰ - 20⁰⁰
Helger 10⁰⁰ - 17⁰⁰

FYNDRUTAN

INDUKTIONSVÄRMARE -BUTTERFLY

- Bärbar 1-fas induktionsvärmare
- Vikt 7 kg med full tank
- Vattenkyld
- Mycket snabb och effektiv!

Kampanjpris: 24.950 kr
Ordinarie: 30.500 kr



BEAD BAZOOKA

Chockluftare för både PV och LV-hjul. Ny design som är smidigare och lättare, fortfarande lika effektiv!



2.850 kr

MOMS: Alla priser anges exklusive moms och frakt, med reservation för prisändringar utanför vår kontroll (valutakurser m.m.)

TOOL TRADE AB

Profvs på maskiner och verktyg
Telefon: 060-151416 Telefax: 060-171516

- vår soliditet, din trygghet!



MARKNADS- TORGET

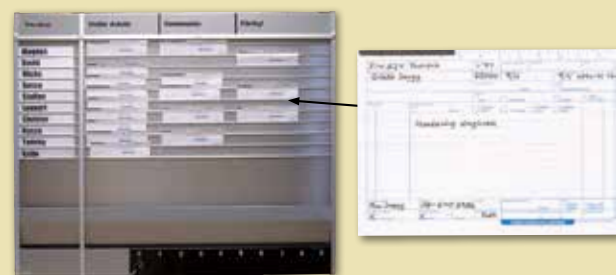
För annonsering under Marknadstorget, kontakta **Per Laredius** på 070-825 14 37 eller **Styrbjörn Swensén** på 070-373 05 90 eller marknad@motorbranschen.se



Styrbjörn

Per

Planeringstavlor & Nyckelskåp



Glöm alla kalendrar, lösa lappar, planeringsblock, listor, svåränvända 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 säkerhetsklassade 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!



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

Verkstadschefens favoriter!



Sorterat och klart på - www.fvu.se



Fordons
Verkstads
Utrustarna

Dataliner®

Dataliner har av försäkringsbolag samt biltilverkarare godkänd utrustning för klass 1 och klass 2 verkstäder



INDUKTIONSVÄRMARE
- Sveriges billigaste
- 5.2kW
- Vattenkyld
KAMPANJPRIS

25.000:-



SPEEDLINER PRO 400
En komplett riktstation för alla förekommande stålskador, med 2st pistolhandtag



GYSPOT PTI-s7
- 14 500 A
- Easy läge
- Transformator i handtaget
- Låg ingående ström



Medlem i
FVU Fordons
Verkstads
Utrustarna

Dataliner AB • Box 5070 • 630 05 Eskilstuna • Tel. 016- 14 71 40 • Fax. 016- 12 28 71 • www.dataliner.se • info@dataliner.se

www.lackeringsanlaggningar.se

Sprut & torkboxar Kombiboxar Lastbilsboxar



Paint pockets Färgfälla

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

Vi har mångårig erfarenhet av målningsanläggningar.

AB *Lackerings-*
ANLÄGGNINGAR

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



Motorbranschens största certifieringsprogram



Nu över 1500 certifierade skadeverkstäder

www.autoteknik.info



GRATTIS till alla Er som valt att lackera med Nitrotherm Spray System!

Tillsammans gör Ni en stor insats för ett mer hållbart samhälle genom lägre färgförbrukning, färre filterbyten, färre rundgångar, högre kvalitet och bättre arbetsmiljö!

Att Ni samtidigt har sparat cirka 300 000 kronor vardera per år – är värt ett stort grattis!



JNE
Safe Repair
Equipment
★★★★★

Hälsningar JNE AB
www.jne.se



WE PROVIDE
SOLUTIONS

Allt ifrån produkter till färdiga lösningar!
inom
Vätskehantering - Högvakuum - Avgasutslug

Våra lösningar och produkter förbättrar er
Lönsamhet - Effektivitet - Miljö - Ergonomi

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

FVU

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



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 bilhandelsfrågor och -statistik på MRF. Sitter i Allmänna reklamationsnämnden. 08-701 63 22



LACK, PLAST & SKÅDE

Jan Olvenmo
Ansvarig för plast-, lack- och skåde-frågor på MRF. Har mer än 30 års bransch-erfarenhet. 08-701 63 21

SKATTER
Helene Engman

har bl a arbetat på Skatteverket och som chefsjurist. I dag är hon skattekonsult på PwC:s kontor i Gävleborg.

BILUTHYRNING
Anders Trollsås

är vd på branschorganisationen Biluthyrarna Sverige.

ARBETSFRÅGOR
Jan Bergman

är chefsjurist på Transportföretagen och Motorbranschens Arbetsgivareförbund och ansvarig för arbetsrättsliga tvister i domstol.

FOTO RICKARD FORSBERG, FREDRIK STEHN, ISTOCK

JURIDIK

En strid om påvens skägg

FRÅGA Vi har en kund som hämtat ut sin nya bil, men vill lämna tillbaka den på grund av att den saknar automatisk avbländande innerbackspegel som han anser att han beställt bilen med.

Vår säljare kan påminna sig om att diskussionen varit uppe, men inte att det över huvud taget diskuterats om bilen skulle levereras med automatisk avbländande eller bara manuellt avbländande backspegel.

I det signerade köpeavtalet och leveransspecifikationen finns inga uppgifter om automatisk avbländande backspegel.

Jag har som goodwill erbjudit kunden compensation, som exempelvis fritt serviceavtal, som i kronor är värt mer än vad den automatiskt avbländande backspegeln skulle kostat om bilen varit utrustad/beställd med det. Har kunden rätt att annullera köpet ändå?

Fredrik

SVAR KUNDEN HAR GODKÄNT orderbekräftelse och köpehandlingar genom sin underskrift. I avsaknad av dokumentation om automatisk avbländbar backspegel i köpehandlingarna, är det kunden som mot ert bestridande ska bevisa att ni hade avtalat om detta.

Vid ett sådant här förhållande har kunden inte bevisat att bilen har ett köprättsligt fel, det vill säga avviker från vad som har avtalats. Liknande fall har avgjorts i Allmänna reklamationsnämnden (ARN) gällande nybilsköp, där kunden hävdade att man avtalat eller att man "ska kunna förvänta sig" att bilen är utrustad med larm, fyrhjulsdrift eller liknande. I dessa fall har kunden förlorat eftersom nämnden inte ansett att parterna avtalat om att bilen skulle ha det aktuella tillbehöret.

OM KUNDEN – mot förmodan – skulle kunna bevisa att det är fråga om ett köprättsligt fel, är felet de-

finitivt inte väsentligt, utan skulle i så fall berättiga till ett prisavdrag som svarar mot vad det skiljer i prislistan/marknadsvärdet. Denna skillnad brukar normalt vara ungefär 2 000 kronor.

I så fall kan det hanteras som en goodwill-uppgörelse, alternativt om ni är villiga att bjuda på en kostnadsfri service. Denna överenskommelse bör – för att undvika att kunden trots detta går vidare till ARN eller domstol – dokumenteras skriftligt i ett förlikningsavtal (mall finns att ladda ner på MRF:s hemsida).

David Norrbohm

JURIDIK

EN OFFERT
KAN GÄLLA
LÄNGE!

FRÅGA Vilken status har egentligen en obesvarad offert som vi mejlat kund gällande köp av begagnat bil? Kan kunden förvänta sig att vi reserverar den aktuella bilen en viss tid i väntan på eventuell accept. Eller räcker det med att vi tydligt kommunicerar att det är "först till kvarn som gäller", eftersom bilen kan bli såld till annan kund under tiden den första kunden funderar?

Gunnar S.

SVAR En offert utan reservationer och tider kan gälla väldigt länge om inte ni hinner återkalla och/eller göra tillägg i offerten innan kunden svarar med en ren accept. Det är därför lämpligt att förbehålla sig en giltighetstid/svarstid på offerten. Ett annat alternativ kan vara att ange att det är ett affärsförslag som inte är bindande samt att säljaren reserverar sig för slutförsäljning.

David Norrbohm

VERKSTAD

SKEVA ANKLAGELSER OM SKEVA SKIVOR

FRÅGA En arg BMW-ägare informerade oss för en tid sedan att nästa gång vi skulle träffas var hos Allmänna reklamationsnämnden (ARN). Upprinnelsen är följande:

I våras bokade mannen sin bil på vår BMW-verkstad för att ett ovanligt ljud hördes från vänster fram. Vid felsökningen konstaterade vi att klossar och skivor fram var helt slut. Ett kostnadsförslag senare blev skivor och klossar fram utbytta. Ägaren till den fräsiga BMW:n betalade och åkte hem.

Tre månader senare ringde han och klagade på "nästan samma ljud igen". Vi bokade bilen för provkörning. Felsökning och vi konstaterade att ett framhjulslager var glappat. Nytt kostnadsförslag och hjullagret på höger sida blev utbytt. Vid provkörningen innan leverans till kund kände mekanikern att bromsarna pulserade fram, in på verkstaden igen. Skivan höger



BMW-ägaren hotar med ARN.

fram skevade mer än tillåtet.

Nytt samtal till BMW-mannen med förklaringen att det inte var ovanligt att skivorna kunde slå sig i samband med att ett hjullager glappat, och att alternativet var att byta bromsskivan på höger sida.

Det köpte inte bilägaren utan

argumenterade mot mig och mina förklaringar med en bred flora om garanti, reklamation, dålig mekaniker och en kass verkstad. Han glömde inte bort att informera mig om hur många bilar han hade haft och att det aldrig någonsin på någon av dem hade hänt att en bromsskiva bli-

"FÖRBERED DIG PÅ ETT BREV FRÅN ARN, FÖRKLARA VARFÖR NI INTE HAR KUNNAT ORSAKA FELET OCH SVARA INOM TVÅ VECKOR"

JOACHIM DUE-BOJE

VERKSTAD

"Kunden är spårlöst borta"

FRÅGA Hej, vi felsökte en Renault Scénic -04 i slutet av augusti. Vi ringde kunden som fick ett kostnadsförslag på reparation, men kunden avböjde reparation. Tiden gick och kunden dök aldrig upp, en månad senare skickade vi faktura för felsökningen till kunden och skrev ett tillägg på fakturan där vi påtalade för kunden att hon måste hämta sin bil och, att om så inte skedde, skulle vi debitera parkeringsavgift om 50 kronor per dygn från och med första oktober.

Vi hörde inget från kunden. Vi ringde ett flertal gånger utan svar. För ett par veckor sedan fick vi

tag på en svärdotter till kunden som meddelade oss att man inte kan få tag på svärmodern.

När vi kontrollerade bilen i transportstyrelsens register visade det sig att den är avställd sedan första september 2017. Nu, flera månader senare, undrar jag vilka åtgärder vi kan vidta, vad vi har rätt att göra juridiskt?

Jon Ohlsson, verkstadschef, Liljas personbilar, Tingsryd

SVAR DU HAR RÄTT att vidta en del åtgärder, sedan återstår att se om det hjälper. Varför går det inte att få tag i bilägaren? Om hon har gått ur tiden, antar jag att dödsboet ska ta hand om ärendet. Frågade du

dottern vad som hade hänt?

Utan att ha hela bakgrunden, kan jag bara hänvisa till vad jag skrivit i vår nya broschyr "MRF Toolbox" under "Näringsidkarens rätt att sälja ej avhämtad vara":

"Om kunden inte hämtat bilen efter en reparation och troligen inte heller har betalat reparationsfakturan, har du med stöd av lagen (1985:982) rätt att sälja bilen/förvarade hjul/etcetera enligt nedanstående ordning:

SKICKA EN BETALNINGSPÅMINNELSE i ett rekommenderat brev till bilägaren med mottagarbevis, i brevet ska det framgå att ni även kommer att debitera förvaringsav-

vit skev på grund av ett hjullager. "Jaha", svarade jag efter att ha tagit emot denna ganska otrevliga smörja, "hur vill du att vi ska göra?"

"Byt skiten då", svarade BMW-ägaren. När han hämtade bilen samma eftermiddag informerade han mig om ARN. Vad ska jag göra nu?

Göran, verkstadschef på BMW-anläggning i Mellansverige

SVAR INTE FÖRSTA GÅNGEN en verkstad fått ta emot oförskämda och felaktiga påståenden, tråkigt att konsumenten går på mekanikern. Eftersom kunden redan har bestämt sig för att gå till ARN, är det lika bra att du förbereder dig. När brevet från ARN kommer, svara inom två veckor att du motsäger dig anmälares krav, med en förklaring varför ni inte kan ha orsakat varken hjullager eller felet på skivan. Bifoga tillverkarens anvisningar på hur skivorna ska bytas!

Joachim Due-Boje

gift. (Det noterade jag att du redan har gjort.)

Om bilägaren inte har hört av sig inom tre månader kan bilen/hjulen säljas (om den/de har något värde) eller skrotas.

SKICKA EN FORDONSANMÄLAN till Transportstyrelsen i ett rekommenderat brev där du bifogar en kopia på avsändningskvittot från tidigare skickat brev, samt köpehandlingarna mellan dig och den nya ägaren.

Transportstyrelsen har därefter tio dagar på sig att utföra ägarbytet; de skickar sedan det gula registreringsbeviset till den nya ägaren."

Joachim Due-Boje

JURIDIK

Kunden undanhöll en uppgift när han sålde

FRÅGA Vi har haft en bil inne på service. Kunden avböjde att byta partikelfilter som annars ska bytas vid den aktuella servicen. Detta noterades på arbetsordern.

Kunden undanhöll det och lämnade inte heller serviceprotokollet där det är noterat, när han bytte in bilen till en annan handlare. Handlaren har nu sålt bilen vidare, varvid problem uppstod med filtret och handlaren uppmärksammades på att filtret inte var bytt som det skulle. Handlaren kontaktade oss och undrade varför vi inte hade bytt filtret, enligt servicepunkterna.

Vi förklarade att kunden hade avstått filterbyte och att vi noterat det på arbetsorder och faktura. Handlaren tyckte dock att vi skulle stå för kostnaden, vilket vi avböjde med hänvisning till att kunden avstått och att vi noterat det i handlingarna som

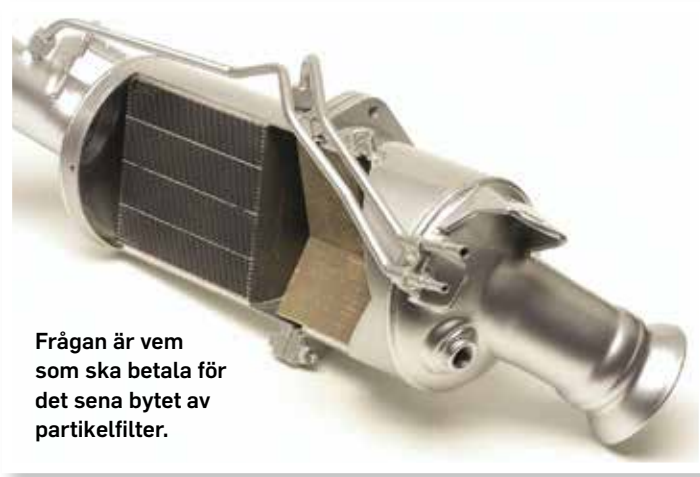
kunden fick med vid service-tillfället. Handlaren har nu bytt filtret för att lösa problemet med sin nya kund, men kräver oss på betalning för arbete och delar.

Hade det varit en privatkund som lämnat bilen till annan verkstad och utfört arbetet hade vi nekat i och med att vi inte beretts möjlighet att utföra reparationen, men vad gäller i detta läge? Det har aldrig varit tal om att vi skulle få utföra arbetet, utan beslutet att byta filtret togs av handlaren utan vårt godkännande.

Irriterad

SVAR DET HÄR ÄR ETT skolboks-exempel, mitt svar nedan:

1. Ni har inget avtalsförhållande och inget juridiskt ansvar mot handlaren; han får rikta sina krav mot säljaren (kunden som medvetet undanhållit uppgifter)
2. Enligt konsumenttjänstlagen



Frågan är vem som ska betala för det sena bytet av partikelfilter.

(som gäller för ert juridiska ansvar gentemot kunden som beställde reparationen) har reparationen utförts fackmässigt eftersom det särskilt noterats/reserverats i arbetsordern att partikelfiltret ej bytts enligt kunds önskemål (man får avtala om avvikelse från fack-

mässighet om det tydligt framgår). Däremot brukar jag rekommendera att just frånvaron av byte av partikelfilter och kamremmar även bör noteras i serviceboken. Slutligen står det givetvis en verkstad fritt att neka sådana reparationer.

David Norrbohm

"VEM ÄR ANSVARIG FÖR DET TRILSKANDE PARTIKELFILTRET SOM, PÅ KUNDENS BEGÄRAN, INTE BYTTES SOM DET SKULLE?"

DAVID NORRBOHM SVARAR

BILUTHYRNING

VAD GÄLLER VID FORDONSRELATERADE KOSTNADER UNDER HYRESPERIODEN?

FRÅGA Vad är det som gäller då det uppstår parkeringsavgifter och/eller kontrollavgifter under en hyresperiod? Det finns ju faktiskt till och med parkeringshus som saknar bommar och det kan i efterhand komma krav på parkeringsavgifter direkt från parkeringsbolagen till oss som fordonsägare.

Christoffer, stationschef

SVAR LÅT MIG BÖRJA med bomfria parkeringshus/platser. Det är ju en ganska ny företeelse men något som vi måste vänja oss vid eftersom parkeringsbolagen i allt större utsträckning går mot den lösningen. Bilarna fotograferas vid

in- och utpassering och genom registreringsnumren debiteras sedan fordonsägarna som ju ofta, i normalfallet, är desamma som förarna.

Det här är en gråzon. Det är sannolikt så att ett avtal om parkering bara kan ingås mellan parkeringsbolaget och föraren av det aktuella fordonet vid parkeringstillfället. Bolaget kan därför inte kräva betalning av uthyraren i efterhand.

OAVSETT DET har uthyraren alltid, om det finns ett påskrivet avtal med Biluthyrarna Sveriges allmänna hyresvillkor bilagd, en rätt att i efterhand debitera hyrestagaren

för ekonomiska påföljder på grund av överträdelse av vägavgifter, överlast, bomavgifter och trafik- och parkeringsbestämmelser som drabbar fordonsägaren. I tillägg till det har uthyraren rätt att ta ut en expeditonsavgift för detta av hyrestagaren.

DET ÄR ONEKLIGEN viktigt att alltid vara noggrann med att använda rätt hyresavtal (Biluthyrarna Sverige) och att få det underskrivet.

En allmän rekommendation är också att uppmana hyrestagaren att reglera alla uppkomna kostnader på plats innan återlämnandet av bilen.

Anders Trollås

PLÅT & LACK

PRISER FÖR ATT RIKTA ETT HUNDBEN

FRÅGA Nu tycker jag att den nya tidlistan för riktning inte är rättvis. Vi har en skada på ett hundben där vi tänkte svetsa fast en plåt och rycka ut den med "ryck-och-sliten". Skadeytan är ganska liten så vi ville ta extra för att svetsa dit plåten på hundbenet (vi kallade det reparation), men bolaget avlog det direkt.

Vad är det som gäller här? Bolaget påstår att åtgärden ingår, medan jag hävdar att det inte gör det. När jag läste förordet angående riktning, nämns svetsning av sprickor och hål och det är ju det vi ska göra! Vi ska ju svetsa fast en plåt för och rycka ut bucklan och då blir det ju sprickor! Måste man spackla upp bucklorna för och få tiden att gå ihop?

Pelle som inte vill spackla

SVAR JA, DU PELLE, nu måste jag tyvärr ge dig fel och bolaget rätt. I den senaste studien (Mysby 6) har det förekommit flera skador som liknade den du anger (bilden är bara ett exempel). I tiden för och rikta ingår att ibland svetsa fast en plåt för att sedan "rycka ut den".

IBLAND ÄR VISSA SKADOR svårare att rikta än andra, det vill säga att den angivna tiden för ytan inte riktigt stämmer överens med verkligheten. Då är det bästa att kontakta bolaget och diskutera det direkt med deras tekniker. Oftast har teknikern förståelse och ger verkstaden mer tid.

Gäller det reparation, det vill säga svetsa en spricka, så ska sprickan finnas i skadan innan den börjar riktas ut.

Använder man en speedbänk som dragriktare ska man ha tid för att montera bilen i den. Ibland behöver man rikta det invändiga hjulhuset och tiden för det ska sättas upp separat. Samma gäller om man måste kitta om skarven mellan bakskärm och hjulhuset (kittningstid ingår i byte, inte i riktningstider).

PS: Att spackla upp skadan brukar ta längre tid och sämre resultat.

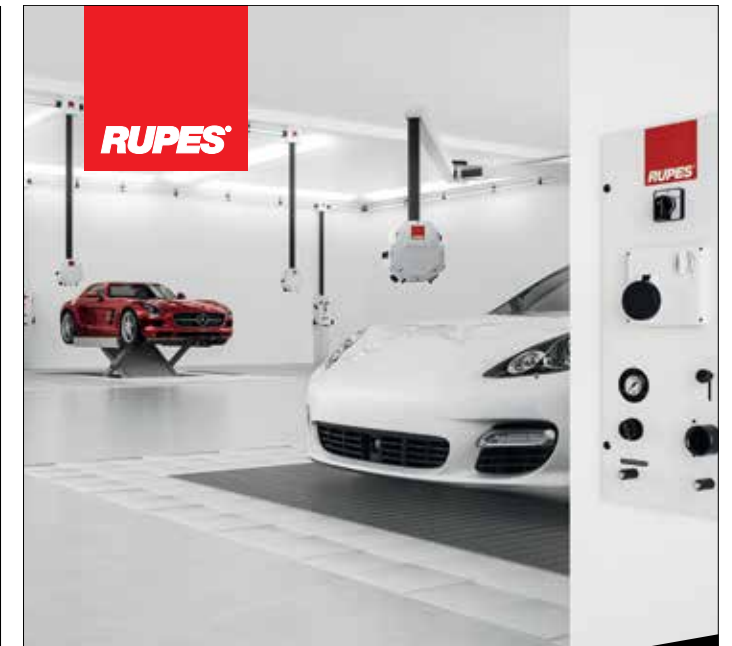
Jan Olvenmo



Exempel på skada bakskärm med synligt hundben.

"I TIDEN FÖR OCH RIKTA INGÅR ATT IBLAND SVETSA FAST EN PLÅT FÖR ATT SEDAN RYCKA UT DEN"

JAN OLVENMO



ENKELT OCH FLEXIBELT!

LEASA DIN CENTRALSUG

Ett centralt slipsugsystem från RUPES gör din verkstad ännu mer effektiv. Samtidigt minskar energiförbrukningen och arbetsmiljön blir bättre. I RUPES system finns produkter för sugning av slipdamm från trä, metall eller ATEX-klassade material. Du kan enkelt skräddarsy en helt egen systemlösning.

Vi på WER kan ansvara för hela arbetsgången: från ritbord till driftsättning av din nya anläggning. Sugan? Ring oss.

2 990 KR/MÅN*

Priset gäller för en exempelinstallation med en sug för upp till sju samtidiga användare med inverterteknologi, HE9011, tio satelliter med spjäll och start- och stoppautomatik, P3PS-2 samt rör och böjar för installation av en lokal som är cirka 900 m². Gäller både installation och driftsättning.

* Pris: 195 000 kr. Första förhöjd leasingavgift om 10 procent samt lösenvärde på 10 procent. Leasingen sker i samarbete med Nordic Finance.

WER, Box 434, SE-701 48 Örebro
Telefon: +46 19 20 73 30
E-post: info@wer.se
Web: www.wer.se





Nyregistreringar under februari

Generalagent	Februari		Ackumulerat		Andel i procent, ack.		Fysiska, ack.		Juridiska, ack.	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
BC Sweden										
Jaguar	16	22	46	40	0,09	0,07	17	9	29	31
Land Rover	27	39	58	76	0,11	0,14	22	25	36	51
Totalt BC Sweden	43	61	104	116	0,20	0,22	39	34	65	82
BMW Northern Europe										
BMW	1 477	1 887	2 813	3 295	5,60	6,45	416	525	2 397	2 770
Mini	193	255	425	471	0,84	0,92	116	138	309	333
Totalt BMW Northern Europe	1 670	2 142	3 238	3 766	6,45	7,38	532	663	2 706	3 103
Fiat Group Automobiles										
Alfa Romeo	22	15	52	48	0,10	0,09	16	12	36	36
Fiat	287	239	469	490	0,93	0,96	304	246	165	244
Jeep	68	53	118	95	0,23	0,18	39	27	79	68
Totalt Fiat Group Automobiles	377	307	639	633	1,27	1,24	359	285	280	348
Ford Motor										
Ford	650	1 084	1 402	1 945	2,79	3,81	458	485	944	1 460
Totalt Ford Motor	650	1 084	1 402	1 945	2,79	3,81	458	485	944	1 460
Honda Nordic										
Honda	247	286	467	513	0,93	1,00	235	274	232	239
Totalt Honda Nordic	247	286	467	513	0,93	1,00	235	274	232	239
Iveco										
Iveco	0	5	2	5	0,01	0,01	2	3	0	2
Totalt Iveco Sweden	0	5	2	5	0,01	0,01	2	3	0	2
KIA Motors Sweden										
KIA	1 701	1 692	3 139	3 020	6,25	5,91	1 482	1 752	1 657	1 268
Totalt KIA Motors Sweden	1 701	1 692	3 139	3 020	6,25	5,91	1 482	1 752	1 657	1 268
KW Bruun Autoimport										
Peugeot	910	876	1 734	1 595	3,45	3,13	1 202	1 092	532	503
Totalt KW Bruun Autoimport	910	876	1 734	1 595	3,45	3,13	1 202	1 092	532	503
Mazda Motor Sverige										
Mazda	386	477	785	956	1,56	1,87	517	607	268	349
Totalt Mazda Motor Sverige	386	477	785	956	1,56	1,87	517	607	268	349
Mercedes-Benz Sverige										
Mercedes	1 360	1 406	2 560	2 652	5,10	5,19	597	708	1 951	1 937
Smart	0	0	0	1	0,00	0,01	0	1	0	0
Totalt Mercedes-Benz Sverige	1 360	1 406	2 560	2 653	5,10	5,20	597	709	1 951	1 937
Nevs										
Nevs	1	0	1	0	0,01	0,00	0	0	1	0
Totalt Nevs	1	0	1	0	0,01	0,00	0	0	1	0
Nimag Sverige										
Suzuki	190	186	415	343	0,82	0,67	257	220	158	123
Totalt Nimag Sverige	190	186	415	343	0,82	0,67	257	220	158	123
Nissan Nordic										
Nissan	813	777	1 550	1 344	3,08	2,63	1 182	652	368	692
Totalt Nissan Nordic	813	777	1 550	1 344	3,08	2,63	1 182	652	368	692
Opel Sverige										
Opel	501	485	878	976	1,74	1,91	387	372	491	604
Totalt Opel Sverige	501	485	878	976	1,74	1,91	387	372	491	604
Renault Nordic Sverige										
Dacia	322	300	607	495	1,20	0,97	317	388	290	107
Renault	625	752	1 028	1 251	2,04	2,45	482	764	546	487
Totalt Renault Nordic Sverige	947	1 052	1 635	1 746	3,25	3,42	799	1 152	836	594
SC Motors Sweden AB										
Citroen	263	415	445	730	0,88	1,43	264	393	181	337
DS	0	3	27	9	0,05	0,01	7	3	20	6
Hyundai	442	343	686	626	1,36	1,22	297	311	389	315
Mitsubishi	307	444	523	736	1,04	1,44	127	232	396	504
Totalt SC Motors Sweden AB	1 012	1 205	1 681	2 101	3,34	4,11	695	939	986	1 162
Ssangyong Motor Sverige										
Ssangyong	30	19	93	40	0,18	0,07	9	13	84	27
Totalt Ssangyong Motor Sverige	30	19	93	40	0,18	0,07	9	13	84	27
Subaru Nordic										
Subaru	362	334	818	673	1,62	1,31	478	384	340	289
Totalt Subaru Nordic	362	334	818	673	1,62	1,31	478	384	340	289
Toyota Sweden										
Lexus	93	104	224	218	0,44	0,42	51	44	173	174
Toyota	1 650	1 729	3 181	2 961	6,33	5,80	1 622	1 322	1 559	1 639
Totalt Toyota Sweden	1 743	1 833	3 405	3 179	6,78	6,23	1 673	1 366	1 732	1 813
Volkswagen Group Sverige										
Audi	1 546	1 559	2 736	2 799	5,45	5,48	656	554	2 080	2 245
Porsche	122	62	267	197	0,53	0,38	102	95	165	102
Skoda	1 325	1 244	2 724	2 236	5,42	4,38	1 037	1 072	1 687	1 164
Seat	571	463	980	850	1,95	1,66	524	558	456	292
Volkswagen	3 927	4 036	7 363	8 324	14,66	16,31	2 201	2 743	5 162	5 581
Totalt Volkswagen Group Sverige	7 491	7 364	14 070	14 406	28,03	28,23	4 520	5 022	5 618	9 383
Volvo Personbilar Sverige										
Volvo	6 700	5 946	11 444	10 678	22,80	20,93	2 311	2 444	9 133	8 234
Totalt Volvo Personbilar Sverige	6 700	5 946	11 444	10 678	22,80	20,93	2 311	2 444	9 133	8 234
Övriga fabrikat										
Totalt Övriga fabrikat	77	198	131	329	0,26	0,64	37	75	134	270
Totalt	27 211	27 735	50 191	51 017	100,00	100,00	17 764	18 540	32 427	32 477

Johan Holmqvist, bilhandelsansvarig på MRF, om de senaste registreringsiffrorna.



KOMMENTAR

Både upp och ner!

I FEBRUARI minskade personbilsregistreringarna 2 procent, men det blev ändå den tredje bästa februari månaden någonsin. Ackumulerat är marknaden ner 2 procent mot 2017. Prognosen för 2018 är 360 000, ner 5 procent mot rekordåret 2017.

ÄVEN TRANSPORTBILAR levererade den tredje bästa februari månaden någonsin, men hade en minskning med 7 procent. Ackumulerat är transportbilar ner 2 procent. Prognosen för 2018 är 54 000, ner 3 procent mot rekordåret 2017.

TUNGA LASTBILAR hade igen en rekordstark månad med hela 21 procents ökning, till 410 bilar. Ackumulerat är marknaden i år 17 procent upp. Prognosen för 2018 är 5 900 bilar, ner 5 procent mot rekordåret 2017.



Modelltoppen

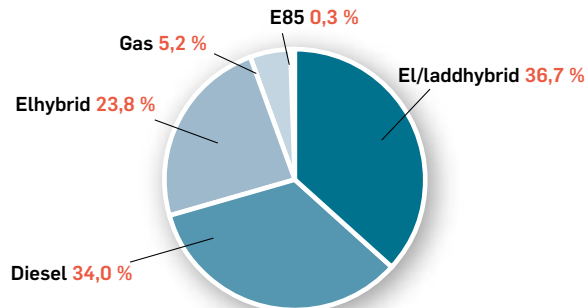
Märke / modell	Februari		Ackumulerat		Andel i %	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017
1 Volvo S/V90N	2 940	1 909	4 934	3 301	9,83	6,47
2 Volvo S/V60	1 545	1 343	2 643	2 552	5,27	5,00
3 VW Golf	1 292	1 374	2 296	2 827	4,57	5,54
4 VW Passat	1 219	961	2 270	2 079	4,52	4,08
5 Volvo XC60	1 172	1 546	1 869	2 719	3,72	5,33
6 VW Tiguan	752	791	1 329	1 464	2,65	2,87
7 Nissan Qashqai	563	378	1 121	726	2,23	1,42
8 Volvo V40N	521	957	1 118	1 547	2,23	3,03
9 Skoda Octavia	430	489	922	778	1,84	1,52
10 Mercedes E-Klass	403	379	765	769	1,52	1,51

Miljötoppen

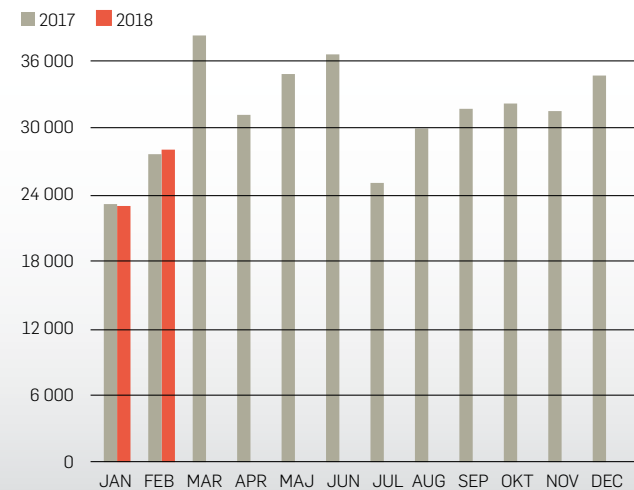
Nyregistrerade miljöbilar februari 2018, nya definitionen.

Modell	Typ	Februari		Ackumulerat		% av miljö (ack)	
		2018	2017	2018	2017	2018	2017
1 Volvo S/V90N Miljödiesel	Diesel	378	133	685	178	7,49	1,94
2 VW Passat GTE	Laddhybrid	310	361	608	910	6,65	9,93
3 Toyota Auris HSD	Hybrid	259	313	537	533	5,87	5,82
4 Toyota C-HR Hybrid	Hybrid	190	311	463	370	5,06	4,04
5 Nissan Qashqai DCI	Diesel	244	58	460	151	5,03	1,65
6 Mercedes E-Klass (213)	Diesel	206	335	388	678	4,24	7,40
7 Toyota Yaris Hybrid	Hybrid	212	203	375	332	4,10	3,62
8 Volvo V60N Miljödiesel	Diesel	205	298	372	487	4,07	5,31
9 Mitsubishi Outlander PHE	Laddhybrid	209	232	349	367	3,82	4,00
10 Kia Niro Hybrid	Hybrid	130	217	347	394	3,79	4,30

Nyregistrerade miljöbilar per typ februari 2018



Nyregistreringar månad för månad



Årstakten för nybilsregistreringarna 2018 ligger på 384 153

Nyregistreringar personbilar länsvis i februari

Län	Februari		Ackumulerat		Andel av landet %
	2018	2017	2018	2017	
Stockholms län	9 043	9 159	16 195	16 783	32,3
Västra Götalands län	4 543	4 638	8 237	8 394	16,4
Skåne län	3 822	3 525	7 161	6 749	14,3
Östergötlands län	971	1 068	1 933		

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

Bilmärke	Begagnatförsäljning						Lager antal**			Lagrets omsättningshastighet		
	Januari		2017		Ackumulerat		Januari		2017		Ack.	
	2018	Andel %	Antal	Andel %	Antal	Andel %	2018	Andel %	2017	Antal	2018	2017
1 Volvo	3 605	21,23	3 414	21,23	3 414	21,23	8 619	20,76	7 052	4,9	5,3	4,9
2 Volkswagen	2 299	13,54	2 355	13,54	2 299	13,54	4 895	11,79	5 323	5,5	5,6	5,5
3 Toyota	1 464	8,62	1 339	8,62	1 464	8,62	2 849	6,86	2 637	6,0	5,9	6,0
4 Audi	1 098	6,47	857	6,47	1 098	6,47	3 431	8,27	2 434	3,8	3,6	3,8
5 BMW	929	5,47	836	5,47	929	5,47	2 143	5,16	1 920	5,2	5,0	5,2
6 KIA	807	4,75	663	4,75	807	4,75	1 592	3,84	1 353	6,0	5,5	6,0
7 Ford	804	4,73	726	4,73	804	4,73	2 286	5,51	2 236	4,1	3,8	4,1
8 Renault	667	3,93	571	3,93	667	3,93	1 488	3,58	1 545	5,2	4,5	5,2
9 Skoda	633	3,73	599	3,73	633	3,73	1 708	4,11	1 345	4,5	4,9	4,5
10 Mercedes-Benz	547	3,22	503	3,22	547	3,22	1 884	4,54	1 410	3,5	3,9	3,5
11 Hyundai	532	3,13	545	3,13	532	3,13	1 303	3,14	1 403	4,8	4,9	4,8
12 Peugeot	449	2,64	457	2,64	449	2,64	1 235	2,98	1 365	4,3	4,3	4,3
13 Opel	420	2,47	428	2,47	420	2,47	1 238	2,98	1 183	4,0	4,3	4,0
14 Nissan	379	2,23	331	2,23	379	2,23	581	1,40	560	7,7	7,0	7,7
15 Subaru	343	2,02	279	2,02	343	2,02	723	1,74	592	5,6	5,1	5,6
16 Honda	262	1,54	248	1,54	262	1,54	678	1,63	627	4,6	4,7	4,6
17 Citroen	260	1,53	258	1,53	260	1,53	825	1,99	907	3,7	3,6	3,7
18 Mazda	216	1,27	184	1,27	216	1,27	525	1,26	479	4,8	4,3	4,8
19 Mitsubishi	188	1,11	195	1,11	188	1,11	552	1,33	436	4,1	4,9	4,1
20 Seat	172	1,01	172	1,01	172	1,01	482	1,16	399	4,2	4,8	4,2
21 Suzuki	159	0,94	134	0,94	159	0,94	268	0,65	266	6,8	5,9	6,8
22 Saab	147	0,87	222	0,87	147	0,87	496	1,19	653	3,5	4,6	3,5
23 Mini	113	0,67	83	0,67	113	0,67	234	0,56	196	5,7	4,6	5,7
24 Dacia	107	0,63	75	0,63	107	0,63	201	0,48	126	6,3	5,6	6,3
25 Fiat	77	0,45	80	0,45	77	0,45	295	0,71	228	3,1	3,9	3,1
Övriga	306	1,80	291	1,80	306	1,80	981	2,36	1 022	3,7	3,6	3,7
Totalt/Genomsnitt	16 983	100,0	15 845	100,0	16 983	100,0	41 512	100,0	37 697	4,8	4,9	4,8

Begagnatförsäljning - länsfördelning* Bilar upp till 10 år gamla

Län	Januari		Förändring		Ackumulerat		Förändring		Andel %	
	2018	2017	Antal	(%)	2018	2017	Antal	(%)	2018	2017
	Antal	Antal	Antal	(%)	Antal	Antal	Antal	(%)	Antal	Antal
Stockholm	9 874	8 679	1 195	13,77	9 874	8 679	1 195	13,77	22,00	20,30
Uppsala	1 628	1 520	108	7,11	1 628	1 520	108	7,11	3,63	3,55
Södermanland	1 365	1 323	42	3,17	1 365	1 323	42	3,17	3,04	3,09
Östergötland	2 025	2 000	25	1,25	2 025	2 000	25	1,25	4,51	4,68
Jönköping	1 885	1 733	152	8,77	1 885	1 733	152	8,77	4,20	4,05
Kronoberg	1 027	867	160	18,45	1 027	867	160	18,45	2,29	2,03
Kalmar	1 141	1 125	16	1,42	1 141	1 125	16	1,42	2,54	2,63
Götaland	221	190	31	16,32	221	190	31	16,32	0,49	0,44
Blekinge	712	694	18	2,59	712	694	18	2,59	1,59	1,62
Skåne län	5 834	5 963	-129	-2,16	5 834	5 963	-129	-2,16	13,00	13,95
Halland	1 570	1 482	88	5,94	1 570	1 482	88	5,94	3,50	3,47
Västra götaland län	7 356	7 296	60	0,82	7 356	7 296	60	0,82	16,39	17,06
Värmland	1 314	1 229	85	6,92	1 314	1 229	85	6,92	2,93	2,87
Örebro	1 390	1 367	23	1,68	1 390	1 367	23	1,68	3,10	3,20
Västmanland	1 260	1 468	-208	-14,17	1 260	1 468	-208	-14,17	2,81	3,43
Dalarnas län	1 209	1 250	-41	-3,28	1 209	1 250	-41	-3,28	2,69	2,92
Gävleborg	1 238	1 215	23	1,89	1 238	1 215	23	1,89	2,76	2,84
Västernorrland	1 064	1 013	51	5,03	1 064	1 013	51	5,03	2,37	2,37
Jämtland	552	428	124	28,97	552	428	124	28,97	1,23	1,00
Västerbotten	1 057	927	130	14,02	1 057	927	130	14,02	2,35	2,17
Norrbottnen	1 108	981	127	12,95	1 108	981	127	12,95	2,47	2,29
Övrigt	55	7	48	88,57	55	7	48	88,57	0,12	0,02
Hela landet	44 885	42 757	2 128	4,98	44 885	42 757	2 128	4,98	100,0	100,00

Begagnatförsäljning - säljställefordelning* Bilar upp till 10 år gamla

Säljställe	Januari 2018		Ackumulerat 2018		Januari 2017		Ackumulerat 2017		Förändring			
	Antal	Andel	Antal	Andel	Antal	Andel	Antal	Andel	Aktuell period	Aktuell period	Aktuell period	Aktuell period
	Antal	Andel	Antal	Andel	Antal	Andel	Antal	Andel	Antal	(%)	Antal	(%)
MRF	15 487	34,51	15 487	34,51	14 350	33,57	14 350	33,57	1 137	7,92	1 137	7,92
Övrig bilhandel (jur.pers)	13 068	29,12	13 068	29,12	11 730	27,44	11 730	27,44	1 338	11,41	1 338	11,41
Bilhandel total	28 555	63,63	28 555	63,63	26 080	61,01	26 080	61,01	2 475	9,49	2 475	9,49
Privat bilhandel (fysisk person)	1 355	3,02	1 355	3,02	1 497	3,50	1 497	3,50	-142	-9,49	-142	-9,49
Juridisk person	5 517	12,29	5 517	12,29	4 984	11,66	4 984	11,66	533	10,69	533	10,69
Privat	9 231	20,57	9 231	20,57	9 962	23,31	9 962	23,31	-731	-7,34	-731	-7,34
Direktimport	217	0,48	217	0,48	223	0,52	223	0,52	-6	-2,69	-6	-2,69
Totalt	44 875		44 875		42 746		42 746		2 129	4,98	2 129	4,98

* Köpare är privat samt juridisk person (ej bilhandel)
** Endast avställda bilar

Källa: Vroom

Registrering av lätta lastbilar Upp till 3,5 ton

Märke	Februari		Ackumulerat		Förändring %		Markn.andel %	
	2018	2017	2018	2017	Feb	Ackumulerat	2018	2017
	Antal	Antal	Antal	Antal	Antal	Antal	Antal	Antal
Chevrolet	0	1	1	1	-100,0	0,0	0,0	0,0
Citroen	133	277	300	553	-52,0	-45,8	4,1	7,3
Dacia	58	48	104	74	20,8	40,5	1,4	1,0
Hyundai	0	2	1	4	-100,0	-75,0	0,0	0,1
Fiat	134	103	278	205	30,1	35,6	3,8	2,7
Ford	543	551	1 139	997	-1,5	14,2	15,4	13,2
GM	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Iveco	26	31	26	31	-16,1	-16,1	0,7	0,9
Isuzu	56	20	56	20	180,0	180,0	1,5	0,6
Mazda	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Mercedes-Benz	316	300	646	623	5,3	3,7	8,7	8,2
Mitsubishi	41	70	87	130	-41,4	-33,1	1,2	1,7
Nissan	258	262	445	460	-1,5	-3,3	6,0	6,1
Opel	113	105	225	205	7,6	9,8	3,0	2,7
Peugeot	278	349	628	720	-203	-12,8	8,5	9,5
Renault	345	359	602	532	-3,9	13,2	8,1	7,0
Seat	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Skoda	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ssangyong	8	3	17	8	166,7	112,5	0,2	0,1
Suzuki	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Toyota	193	174	335	320	10,9	4,7	4,5	4,2
Volkswagen	1 221	1 333	2 438	2 637	-8,4	-7,5	32,9	34,9
Volvo	0	0	0	0	0,0	0,0	0,0	0,0
Övriga	0	1	3	3	-100,0	0,0	0,1	0,1
Totalt	3 714	3 981	7 404	7 566	-6,7	-2,1	100,0	100,0

Registrering av tunga lastbilar 16 ton och över

Märke	Februari		Ackumulerat		Förändring %		Markn.andel %	
	2018	2017	2018	2017	Feb	Ackumulerat	2018	2017
	Antal	Antal	Antal	Antal	Antal	Antal	Antal	Antal
DAF	11	13	27	18	-15,4	50,0	3,1	2,4
Iveco	0	0	1	0	0,0	0,0	0,1	0,0
MAN	10	12	28	27	-16,7	3,7	3,3	3,7
Mercedes-Benz	38	37	73	85	2,7	-14,1	8,5	11,5
Scania	157	148	334	327	6,1	2,1	38,8	44,4
Volvo	193	129	395	276	49,6	43,1	45,9	37,5
Övriga	1	1	2	3	0,0	-33,3	0,2	0,4



Thomas Fogdö, åskådnings-exempel på sitt föredragstema "Ingenting är omöjligt", fängs-lade publiken.



Pausförtäringen - inte minst viktig.



Knöckfullt var det i konferenslokalen.



Mikael Segerby och Kent Isacson från Cab.



Lars Söderquist, Uppsala, och Bobby Sandberg, Kista berättade att Upplands Motor börjat använda de digitala följesedlar som Assistancedäckens Mats Nilsson berättade om.



De kom från öst och väst. Stefan Forslund, FN Billack i Uppsala byter erfarenheter med Mats Engelbretksson, Stillingsöns Bil och Tomas Hilmersson, Odelius Bil i Kungälv.



Mikael Brodin och Bengt Johansson från Autolacken i Umeå, dressade för kvällen.



Niklas Silén och Håkan Karlsson från Autolack i Gävle kom till middagen med sina partner Anna Källberg och Jessica Zetterholm.



Robert Wahlberg och Johanna Wickström från Möller Bil pausade med Johan Slim från Svensk Bilskadeteknik.

Här minglar skadesektorn!

Det var maxad uppslutning och mixat program när MRF höll sin 39:onde Lack- och skadekonferens, i år på Clarion hotel Stockholm. Rekordmånga deltagare, 300 personer, begrundade visdom från scenen – det handlade mycket om rekryteringsbehov, kompetensbrist och utbildning. Under kvällens festmingel föll ett prisregn. Här är bilder från vimlet!



Lack- och skadestyrelsens ordförande Urban Magnusson hälsade välkommen och gissade att merparten av deltagarna hade behov av rekrytering.



"Möten är ett måste för framtiden", sa Håkan Holmlund från Bilskadecenter i Krylbo, th, som träffade kollegan Torbjörn Westerberg från Bilskadecenter i Ludvika.



För få kvinnor, tyckte Veronica Johansson från Lecab och Anette Olsson från Bilia. Sistnämnda berättade att Bilia har lyft jämställdhetsfrågan på ledningsnivå.



"Jag tror att vi har det enkla bakom oss, branschen saknar kreatörer", sa Tomas Blomström, th, här med brorsan Kent. Båda från Bengts Bilplåt i Falun.



Ingen risk för blodsockerfall.



Johnny Karlsson, Kiruna Lack- och Bilskadecenter, Lars Sjölund från Nordemans Bil i Örnsköldsvik och Peter Olsson från Kiruna Lack & Bilskadecenter.



Förstagångsbesökare var Alexandra Johansson och Mats Karlsson som driver Nyåkers Lack i Nordmaling.



Jens Kronqvist, Länsförsäkringar fick "raketpris" av Jan Olvenmo.

ÅRETS FÖRETAG!

För andra gången utsågs Årets företag inom skadesektorn. Nominerade företag är proaktiva och förebilder för andra branschföretag. Här är prislistan!

BILLACKERING

Vinnare: Helmia Bil, Karlstad. "Helmia arbetar kontinuerligt och metodiskt med processförbättringar och ligger i framkant inom sitt verksamhetsområde, vikten av bra ledarskap tydliggörs."

Övriga nominerade: Bilskadecenter, Östersund "som efter en arbetsam period jobbar aktivt med produktionsförbättringar och fått en helt ny struktur och väl fungerande arbetsmiljö".
AW:s Billackering i Motala "som under flera år hållit hög kvalitet, hittat ett effektivare arbetssätt och skapat en god arbetsmiljö".



Göran Risberg från Helmia Bil i Karlstad tog emot pris som Årets företag inom billackering av Kiki Öiängen och Jan Olvenmo.

BILPLASTREPARATIONER

Vinnare: Vinyl Make up i Jönköping. "Gör stora komplicerade plastreparationer på husbilar och husvagnar med stor initiativförmåga och nya metoder."

Övriga nominerade: Plastbiten, Järfälla "som är initiativtagare till nya reparationsmetoder och under många år reparerat bilplast med hög kvalitet och effektivitet".
Werksta, Danderyd "som länge legat i framkant inom plastreparationer, som sätter stort fokus på att reparera i stället för att byta och alltid är villiga att ta till sig nya koncept".



Anders Wihlborg, Vinyl Make up i Jönköping.

BILSKADOR

Vinnare: Kungsbacka Bilskadecenter. "Skadeverkstad med högt kundfokus som håller hög kvalitet, jobbar aktivt med förbättringar och tar fram nya lösningar för hela verksamheten för att skapa bättre förutsättningar."

Övriga nominerade: Gotlands Plåt & Lack/Visby Motorcentral "som tänkte annorlunda och skapade förutsättningar för framtiden när de byggde ny skadeverkstad/lackeringsverkstad".

Sällstorps Plåt & Lack "som möter framtidens krav, både gällande logistik och arbetsmiljö, har högt fokus på kundnöjdhet och kvalitet."

BÄSTA FÖRSÄKRINGSBOLAGEN!

I förra numret presenterade vi resultatet av MRF:s försäkringsbolagsenkät 2017 där skadeverkstäderna betygsatte bolagen på tolv områden. Prisutdelningen ägde rum på Lack- och skadeträffen. Här är resultatlistan igen:

- 1 If, 2 Länsförsäkringar, 3 Folksam, 4 Dina försäkringar, 5 Moderna försäkringar, 6 Trygg-Hansa, 7 Övriga bolag, 8 Gjensidige.



If:s Annika Berglund tar emot vinnarpriset.

NÄR DET GÄLLER VERKSTADSUTRUSTNING

Lyfta Transportbilar?

OMCN 199RX 5,5 ton
med svivlande armar.
Klärar allt från mindre
bilar till Transportbilar
typ Crafter, Sprinter,
Transit mm.

OMER KAR55
Körbanelyft med
integrerat lyftbord som
även klarar transportbilar
med ram. Klärar dom högst
ställda nivegläringskraven
på 4-hjulsättning.

OMCN

OMER



**LYFTAR, DÄCKMASKINER, HJULINSTÄLLARE
VERKSTADSINREDE MM.**

FRÅN ENSTAKA OBJEKT TILL TOTALLÖSNINGAR

RIKSTÄCKANDE SERVICE

ACKREDITERAD KALIBRERING

CARPART

AUTMOTIVE PARTNER

SINCE 1987



Ackred. nr 10054
Kalibrering
ISO/IEC 17025

0510-88 490 • info@carpart.se • www.carpart.se



Automatköp av bil stöds av upplevelsebutiker

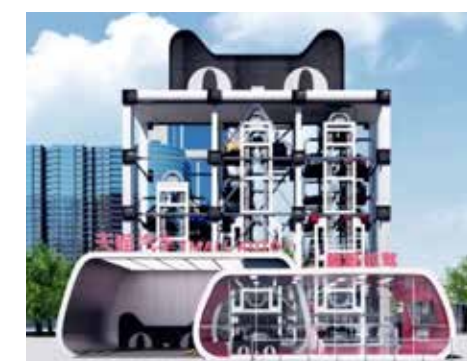
Den kinesiska nättjätten Alibaba ska sälja bil med den här stora automaten. Med hjälp av en mobil kan kunderna både hämta ut en bil – och sedan betala köpet.

I DAGARNA ÖPPNAR den här märkliga bilautomaten på två platser i Kina. De helt automatiska anläggningarna heter Tmall auto facility och drivs av världens största nätshoppingbolag Alibaba.

Här sköts allt helt digitalt via kundernas mobiltelefoner. Den som ser en spännande bil på gatan kan fotografera den med en app och se all information om bilmärket, modellen och priset. Finns modellen i Alibabas utbud kan en likadan sedan bokas för testkörning; det görs genom att spekulanten skickar in en selfie-bild av sig själv.

Kunden går till bilautomaten, som har utrustning för ansikts-igenkänning och känner igen personen från selfie-bilden.

Bilen hämtas automatiskt från rätt våning och kunden får låna den under en tre dagars provtur. Den som är supermedlem hos Alibaba behöver inte ens lämna en depositionsavgift.



Kunder, som fastnar för bilen, kan köpa den direkt i mobiltelefonen. Företaget Alibaba har en egen finansavdelning, Ant Financial, som sköter banklånet.

FÖR ATT INTE KUNDERNA ska missbruka systemet får de bara provköra en särskild modell en gång och de får inte göra mer än fem tester under två månader.

– Vårt tänk bakom bilsäljarmaskinen är fokuserat på att hjälpa användarna att lösa pro-



blem de möter under bilköparprocessen, säger Huan Lu, chef för Tmall's bilavdelning till sajten techinasia.com.

– För att åstadkomma det, bygger vi fysiska upplevelsebutiker som erbjuder tre dagars djupa testkörningar och en en-stopps-butik som visar upp alla stora märken på en gång.

Nättjätten Alibaba är ett av världens största företag och har under många år sålt bilar online. Det här är deras första fysiska butiker för bilar. ☺



Temahallen

Biltjänsten Håkan Serrander AB, Kia Återförsäljare i Eskilstuna



En bilhall från Temahallen



– Vi anpassar och ritlar från grunden!

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

Temahallen HK 044-337060

www.temahallen.com / mail@temahallen.com



Fejkbilen, som hamnat på museum, är en prototyp.

LEKSAKSBIL I VUXENSTORLEK

PÅ NORTH CAROLINA MUSEUM of Transportation i den osannolika lilla orten Spencer längs Interstate-85 mellan Charlotte och Greensboro fick vi syn på en sprillans ny Volvo VNL med sovhytt. Modellen introducerades i USA så sent som i juli 2017, så vad gjorde bilen redan nu på ett museum?

Magnus Koeck, chef för marknadsföring och varumärke vid Volvo Trucks North America, förklarade:

– Bilen är en så kallad "plastic truck", en prototyp som Product design tar fram innan den blir en färdig bil. Så gjordes också för nya FH-serien i Europa. Bilen är alltså inte "riktig", även om den ser riktig ut. Vi använde bilen hösten 2016 då vi bjöd in kunder för att ge en "sneak peek preview" av den kommande modellen; det är vanligt i branschen i dag. Volvo donerade bilen till museet när vi inte längre hade något behov av den. ☺



När allt annat är lika återstår
det viktigaste. Tillit.

Bilen – en förutsättning för att leva på landet

FÖR MIG ÄR BILEN FRIHET. Jag minns när jag för första gången körde alldeles själv. Jag hade ganska precis fyllt 18. Klarat teoriprovet och sedan nervpåsen med uppkörningen. Jag lånade min mammas gula Saab V4 med rattväxel och åkte till mormor och morfars stuga i Varuträsket, strax utanför Skellefteå. Den känslan. Att, utan att vara beroende av andra, kunna färdas dit man vill, när man vill. Jag glömmer aldrig känslan.

I DAG ÄR BILEN ÄNNU VIKTIGARE eftersom den är en förutsättning för mitt jobb. Som för så många andra som bor på landsbygden. Den underlättar också hämtning och lämning av barn från skolan, träningar, matcher och när de umgås med sina vänner.

Mina behov är liknande; en fest i en by, födelsedagsfirande, träning, handla mat och hämta paket, hälsa på sina vänner och släktingar eller åka på semester. Det förutsätter att jag har ett transportmedel. Och det är i mitt fall en bil.

DET ÄR VÄL DÄRFÖR detta med bilar – beskattning, bensinpriser, förslag på förbud, saltning av vägar, reseavdrag och bensinmackar får sådana konsekvenser för oss som är beroende av bilen. Det blir ett rent hån när politiker har storstadsperspektiv som: "Köp en elcykel" (vilket för övrigt var fjolårets julklapp) eller "ta bussen". Eller ännu värre "ta tunnelbanan"... den finns ju som bara på ett ställe. Och det är inte i Ragunda kan jag meddela ...

Jag menar inte att det ska byggas en tunnelbana i Ragunda, utan att nämnda uttalanden inte får göras med en så ensidig utgångspunkt.

Jag kan inte ta elcykeln till landsbygdsträffen i Tällberg. Jag kan inte ta bussen till flygplatsen när jag ska åka till Stockholm, än mindre tunnelbana i Hammarstrand city.

ÄVEN HÄR, SOM SÅ OFTA, blir det en dubbel skuldbeläggning på landsbygdsborna. Vi utmålas som värsta miljöbovarna för att vi inte kör elbil och inte åker kollektivt. Fast vi egentligen inte har några alternativ.

I Landsbygdsparlamentariska utredningen står så här (Slutbetänkande av Parlamentariska landsbygdskommittén SOU 2017:1):



TERESE BENGARD, 41, VAR TIDIGARE KOMMUNALRÅD (S) I JÄMTLÄNSKA RAGUNDA. DÄR BOR HON KVAR, NÄRMARE BESTÄMT I HAMMARSTRAND, MEN ÄR NUMERA VERKSAMHETSCHEF PÅ RIKSORGANISATIONEN "HELA SVERIGE SKA LEVA". SOM LANDSBYGDSBO HAR HON MED NÖDVÄNDIGHET BIL, EN FYRHJULSDRIVEN VOLKSWAGEN PASSAT. KRÖNIKAN HAR TIDIGARE VARIT PUBLICERAD I LAND.

"Reseavdraget nyttjas mest av höginkomsttagare, främst män i de tre största städerna. Och de som flyger flest långresor är också höginkomsttagare, överrepresenterade i städerna."

"Utredningen har kunnat konstatera att biltrafiken i landsbygderna mer än väl betalar för de externa effekter, inklusive miljöpåverkan, som uppstår. I städerna däremot betalar biltrafiken inte för dessa effekter."

Utredningen visar också att de som nyttjar reseavdraget mest är höginkomsttagare, främst män i de tre största städerna. Hälften av den totala kostnaden för avdraget går till de tre storstadslänen. För det är ju dem som mest behöver skatte-subventionerade avdrag för sitt resande, eller?

ETT ANNAT PERSPEKTIV är att en resa till Thailand släpper ut lika mycket koldioxid som att köra 1 500 mil i en normalstor bensinbil. Det är ungefär lika mycket som att köra en bil i åtta

månader, eller ett år beroende på vilken den genomsnittliga förbrukningen är. Och vilka är de som reser flest långa resor utomlands? Det är också höginkomsttagare och som ni vet är de överrepresenterade i städerna.

DET ÄR KLART ATT jag hoppas att det inom kort kommer finnas bra miljövänliga fordon som kan köras långa sträckor och i kallt klimat. Men fram till dess kommer jag inte ha dåligt samvete för att jag kör min bil. Den är en förutsättning för att jag ska kunna leva och bo på landsbygden och det vill jag fortsätta att göra.

Terese Bengard



Att jämföra modeller, specifikationer och pris på nätet är självklart för kunden. Men att priset är marknadsmässigt är sällan tillräckligt.

Våra begagnat garantier hjälper till att skapa trygghet som påverkar kundernas beslutsprocess och driver lojalitet till ÅFs verkstad och eftermarknad under hela garantitiden.

www.svenskbilgaranti.se

AB Svensk
BILGARANTI

FVU



DÄCK- OCH HJULVINKELDIAGNOS MED **GROOVE GLOVE** FRÅN CONTINOVA, INTEGRERAD MED **Compiler** DÄCKDATA!

Med hjälp av GrooveGlove kan kunderna under minuten läsa av alla däcken, få en detaljerad rapport av mönsterdjup och slitagebild samtidigt som uppgifterna synkas in i DäckData. Verkstäderna kommer kunna utföra en exakt mönsterdjupmätning som bidrar till professionell merförsäljning. I samband med lanseringen av nya DäckData på Autogloben i Stockholm kunde besökarna se hur enkelt man lasermäter däck och hur man sedan ser resultaten direkt i DäckData.

Exakt mönsterdjupsskanning och analys av hjulvinklar i en handhållen enhet. Registreringsskyltsavläsare, en rapport genereras i loppet av några sekunder. Användarvänligt gränssnitt gör det enkelt att bläddra bland menyerna. Mata lätt in kundens kontaktinformation i din databas. Enkelt att informera dina kunder om hjuldiagnosen.

FYRA ENKLA STEG:

1. Läs av registreringsskylten
2. Skanna alla 4 däcken
3. Skicka data till molnet
4. Gå igenom rapporten med kunden

FUNKTIONER:

- Slitstark, lätt, portabel
- Uppkoppling via Wi-Fi
- Inbyggd kamera för registreringsskyltavläsning
- Mäter över 400 punkter över däck
- Inbyggd gyroskop och accelerometer för korrekta mätningar



CONTINOVA

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