

Lak & Karrosseri

- en del af AutoBranchen Danmark

Nummer 2 - oktober 2021

Autolakerers bud på fremtiden: Herre i eget hus

side 4

Få betaling for ALT dit arbejde

side 9

Opfordring fra lakkonsulent: drop spiralkalenderen og gå digitalt

side 12

Før kontrol og tjen penge – derfor skal du kende Eurolak-systemet

side 16

Få betaling for ALT dit arbejde



Overskriften på denne leder svarer præcis til overskriften på en af vores artikler. At få betaling for al arbejdet skinner nemlig igennem som et gennemgående tema i hele dette magasin.

I slutningen af september havde vi årsdag i AutoBranchen Danmark. På årsdagen havde vi en række fagsnakke, hvor eftermarkedet også var repræsenteret. Her kunne man blandt andet blive klogere ved et oplæg om, hvordan elbiler skal håndteres i tilfælde af reparation og lakering. Men ellers var korrekt betaling og korrekt taksering et væsentligt tema på fagsnakkerne.

Markedet for skadesreparation er af forskellige årsager enormt konkurrencepræget. Derfor er samarbejdet mellem lakereren og karrosseriværkstedet meget vigtigt, og det samme er, at man kender faldgruberne i registreringen af arbejdet. Kun på den måde får man korrekt betaling for sit arbejde. Det blev der talt en del om.

Jeg nævnte også selv i min åbningstale, at vi er opmærksomme på, at materialepriserne stiger med raket fart i denne tid, og materialepriserne i Autotaks kan ikke følge med. Det har vi rettet henvendelse til Forsikring & Pension om, for det er ikke fair, at priserne i Autotaks kun justeres to gange årligt, når priserne stiger som de gør for øjeblikket.

Til dette magasin har vi besøgt Jimmy Holm Kruse, der i sin virksomhed i Hirtshals samler både lak, karrosseri, værksted og dækcenter under samme hat. Et af de vigtige plusser i den konstruktion beskriver han som samarbejdet mellem de enkelte grupper. Samtidig fremhæver han den vigtige viden om Autotaks, fordi der skal korrekt betaling til hver eneste gang. Det er altså et punkt, han prioriterer meget højt.

Du kan også læse en opfordring fra vores lakkonsulent René Thomsen, der selv har en lang årrække bag sig som selvstændig autolakerer. Han ser stadig autolakerere, som er meget analoge og meget lidt digitale i deres virksomhed, og han minder om, at kunder og samarbejdspartnere forventer digital kommunikation. Det gælder også i forhold til dokumentation for arbejdstid, materialevalg og øvrige aftaler vedrørende udbedring af køretøjet.

Jo flere arbejds gange, du har digitaliseret, jo bedre muligheder har du ganske enkelt for at dokumentere, at arbejdsopgaver er udført som aftalt med tid, materialevalg og lignende.

Jeg vil anbefale, at du kontakter René Thomsen eller en anden af vores konsulenter, hvis du har brug for input og idéer til, hvordan forretningen kan omlægges til digitale platforme.

Du kan også læse en række andre gode råd i magasinet. De har alle én ting til fælles - med relativt enkle midler kan de hjælpe dig til at få flere penge på bundlinjen.

Nu tilbage til årsdagen på Remisen i Brande den 23. september. Det var godt at se, at vi havde en hel del repræsentanter for eftermarkedet med på dagen. Næste år vil vi igen lægge os i selen for at skabe en dag med relevans for alle medlemsgrupper, og vi håber at samle masser af deltagere fra eftermarkedet. Der sker nemlig meget i denne tid.



Gitte Seeberg



Har du en god historie?

Har du en historie, som du synes, vi skal have med i bladet, så kontakt os på mail.

info@abdk.dk

Om AutoBranchen Danmark:

AutoBranchen Danmark er en brancheorganisation, som repræsenterer bilforhandlere, bilværksteder og autolakererier. Vi har ca. 1.200 medlemmer over hele landet.

Redaktører:

Chef for medlemservice, forretningsudvikling og kommunikation Charlotte Brix Andersen og Eftermarkedschef Nicky Bobak.

Redaktion:

Kommunikations- og uddannelseskonsulent Carsten Ritter, kommunikations- og eftermarkedskonsulent Henrik Nordstrøm Mortensen og grafiker og marketingkoordinator Kristina Strunge.

Udgivelse:

Nr. 2 - Oktober 2021

Billeder:

AutoBranchen Danmark, Colourbox og Private.

Oplag:

700



Lak & Karrosseri

...en del af AutoBranchen Danmark



AutoBranchen Danmark



4



14



Læs mere på www.eftermarked.dk

Indhold

- 4 Autolakerers bud på fremtiden: Herre i eget hus
- 8 Autobranchen kiggede fremad i Brande
- 9 Få betaling for ALT dit arbejde
- 12 Opfordring fra lakkonsulent: drop spiralkalenderen og gå digitalt
- 13 Covid-19-tillæg er fortsat aktuelt i Autotaks trods større genåbning
- 14 Eftermarkedschef: Ændret praksis for starttider i Autotaks er godt afsæet til genforhandling af vilkår
- 16 Før kontrol og tjen penge – derfor skal du kende Eurolak-systemet
- 18 Værkstedsejer? Fordelsaftale sikrer attraktiv forsikring til lånebiler

Autolakerers bud på fremtiden: Herre i eget hus



Af Henrik Nordstrøm Mortensen
Kommunikationskonsulent

Jimmy Holm Kruse kigger tilbage på over 20 år i lak- og karrosseribranchen. Han har haft mange ansvarsområder, herunder personaleansvar, samarbejdsaftaler, budgetter, økonomistyring og indkøb. Det har blandt andet betydet en stilling som skadecenterchef for en større forhandlerkæde.

Karrieren tog dog en drejning i 2019 – det var tid til at skifte spor. Derfor besluttede den i dag 44-årige autolakerer at gå selvstændig, men han ville ikke kunne lave sit eget lakcenter – han vidste, at skulle han overleve, skulle der mere til.

“Fra start besluttede jeg mig for, at der skulle knyttes et mekanisk værksted på konceptet. Hertil var der også brug for et dækcenter og et klargøringscenter som supplement til autolakken og karrosseridelen”, siger Jimmy Holm Kruse og fortsætter:



“I lidt for mange tilfælde hos lidt for mange virksomheder har man hørt, hvad der risikerer at gå tabt imellem virksomheder, der skal samarbejde på tværs af skadesreparationer og mekaniske opgaver. Derfor vidste jeg, at min virksomhed skulle rumme det hele for at være konkurrencedygtig og levedygtig på et meget konkurrencepræget og svært marked”.

Foruden Nordisk Lakcenter møder man også Jimmy Holm Kruse som adm. direktør hos Nordisk Autocenter, som er mekanisk værksted med tilknyttet dækcenter.

“Det hele går i bund og grund ud på at give kunderne en helhedsoplevelse og minimere fejl og mangler i processerne imellem forskellige typer af virksomheder. Det er i hvert fald den vej, jeg tror på, branchen skal”, forklarer Jimmy Holm Kruse.

Generelt er tillid jo gensidigt, og derfor skal vi være skarpe på takseringen, så vi får den betaling, vi skal.

Svær fremtid for lak- og karrosseri

Som selvstændig har Jimmy Holm Kruse i dag mere selvbestemmelse, men også det store, overordnede ansvar med konstant kundepleje og den konstante udvikling af virksomheden. Det er vigtigt,

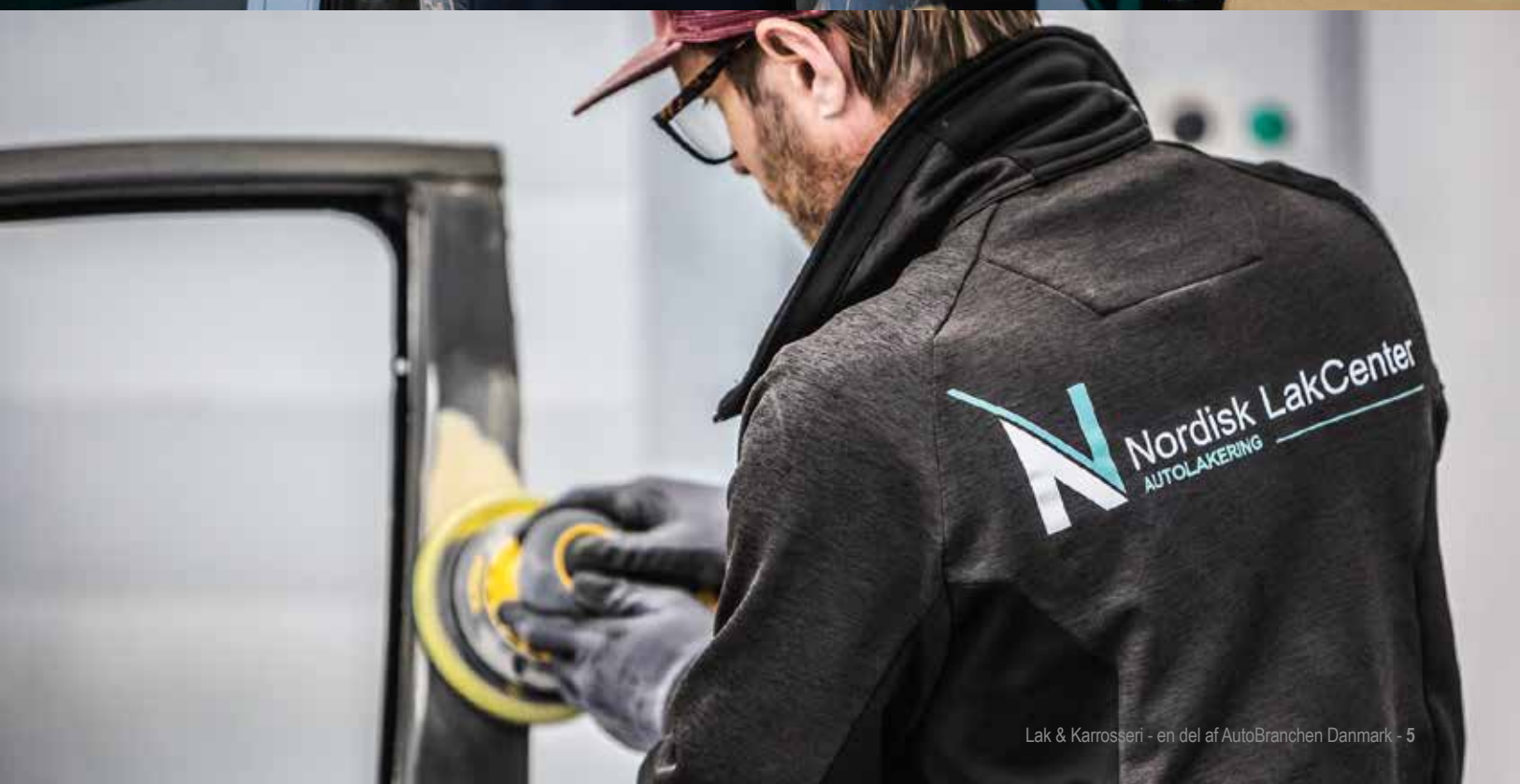
hvis man skal overleve som virksomhed i ikke kun hjembyen Hirtshals, men blandt både privat- og erhvervskunder.

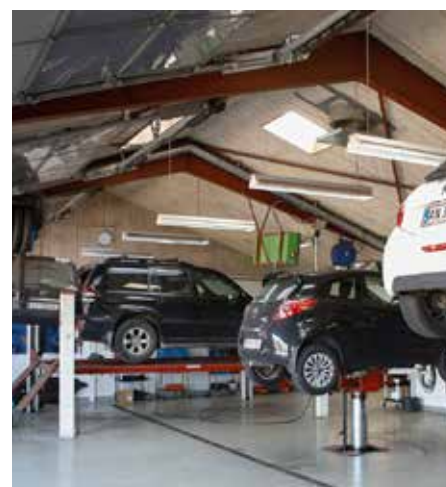
“På både driften og leverandørsiden synes jeg, er det er godt at

være herre i eget hus. Jeg vil også sige, at det nok er med til at løfte engagementet hos ikke kun mig selv, men alle, at det hele er mindre storkoncept-baseret og mere nede på jorden. Jeg vil påstå, at vi har en anelse mere tid til at udføre det håndværk, vi som lakerere og karrosseriteknikere egentlig blev uddannet til, når vi bare er os selv og ikke en del af en større kæde”, siger den nordjyske indehaver.



Kundemodtagelse







Større centre vinder frem

Selv om Jimmy Holm Kruse helst vil undgå at blive en del af et koncept, tror han stadig på, at større centre vil erstatte mindre, og at flere opgaver vil blive udlisteret til især de større bilhuse.

“Når man kigger på både rabat- og prisstrukturen mange steder i branchen, bliver det hurtigt tydeligt, at her får de mindste værksteder det rigtig svært de næste tre til fire år. De kan ganske enkelt ikke være med på de store aktørers priser, fordi der meget naturligt ikke er samme flow hos de mindste værksteder. Og i en tid, hvor det at være fordelsværksted ved forsikringskader kan have afgørende betydning for driften, er jeg bekymret for udviklingen hos de små lak- og karrosseriværksteder”, fortæller han

Derfor gør jeg også meget ud af at, at vi hele tiden skal være ajourført med Autotaks-systemet ud fra forskellige tillæg og arbejdsopgaver, for den professionalisme er nødvendig, hvis man bagefter skal stå stærkt i dialogen med taksator eller forsikringselskabet om uenigheder.

Taksering er en tillidssag

Hos Nordisk Lakcenter er korrekt taksering af forsikringskader et afgørende ben i forretningen med skadeoprettelse og vigtig for den generelle omsætning. For den nordjyske autolakerer er taksering på mange måder en tillidssag, der handler om, at man holder sig til forskrifterne – hverken mere eller mindre - når man opgør forsikringskaderne i Autotaks.

“Vi oplever stort set aldrig, at taksatorer retter i vores skadesrapporter, og slet ikke i vores 1000-numre. Generelt er tillid jo gensidigt, og derfor skal vi være skarpe på takseringen, så vi får den betaling, vi skal. Hverken mere eller mindre”, siger Jimmy Holm Kruse og tilføjer:

“Derfor gør jeg også meget ud af at, at vi hele tiden skal være ajourført med Autotaks-systemet ud fra forskellige tillæg og arbejdsopgaver, for den professionalisme er nødvendig, hvis man bagefter skal stå stærkt i dialogen med taksator eller forsikringselskabet om uenigheder”.



AutoBranchen kiggede fremad i Brande



Af Carsten Ritter
Kommunikations- og uddannelseskonsulent

"Materialepriserne, særligt til lak, stiger meget hurtigere end Autotaks kan følge med i denne tid. Derfor bør der ske korrigerende oftere end de to gange årligt, som ligger i systemet som det er nu, vi har taget fat i Forsikring & Pension for at få ændret disse ting," sagde adm. direktør Gitte Seeberg i sin tale på AutoBranchen Danmarks årssdag i Brande.

Der var med andre ord brug for både nærløshed og det lange lys, da AutoBranchen Danmarks medlemmer mødtes til årssdag den 23. september.

Så foruden taksering og generel håndtering af de grønne biler og deres batteripakker fyldte også digitalisering, elbiler, registreringsafgift og en del andet på dagsordenen på Remisen, et smukt og historisk sted med uformelle rammer.

Også vanvidsbilisme og registreringsafgift var til debat. Transportminister Benny Engelbrecht bekræftede, at man i regeringen ikke har til sinds at genoptage forhandlinger om registreringsafgiften

før 2025, selv om nogle af regeringens støttepartier ønsker det. Enhedslisten og SF vil have fjernet skatterabatten til plugin-hybridere.

Fra talerstolen efterlyste Gitte Seeberg flere lademuligheder i Danmark, og hun appellerede til branchen om at tage flere elever – fordi der er et misforhold mellem, at branchen mangler arbejdskraft samtidig med, at mere end 300 elever er i skolepraktik på mekanikeruddannelsen, fordi de ikke kan finde en praktikplads. På ni fagsnakke fordelt over dagen, var fremtiden til debat. Der blev talt om abonnementsordninger med virksomheden Subscribe, som hjælper en række af Danmarks fremtrædende virksomheder, herunder bilforretninger, med at skabe succesfulde abonnementsordninger, som kan holde på kunderne og samtidig sikre en fast indtægt.

Eftermarkedet var godt repræsenteret med en del medlemmer, selv om det var første gang på årssdagen, at der var en række præcise emner til lakererne. Her blev især talt om taksering af biler og malerens håndtering af elbiler.

Værkstedets overgang fra fossile biler til el- og hybridbiler var under grundlig behandling. Peter Jacobsen, AutoBranchens Udviklingscenter i Frederikshavn, tog tilhørerne med på en meget konkret og håndgribelig rundtur i værkstedet.

"Frygt ikke elbilsmonsteret," sagde han.

"I tjener færre penge på olie og olieskift, men flere penge på så mange andre ting," fortsatte han.

Inden Gitte Seeberg rundede dagen af, var Henrik Fisker, Danmarks verdensberømte bildesigner med bopæl i Los Angeles, sidste gæst på scenen. Han fortalte om sit liv med biler og om udviklingen af hans kommende bil Fisker Ocean, der har en kort produktionstid i forhold til de gængse bilmærker. Han fortalte også om sine overvejelser i forhold til produktionen af bilen, der udelukkende sælges uden om forhandlere.



Få betaling for ALT dit arbejde

Af Rebekka Johanne Knudsen
Journalist

"Forbered jer grundigt inden kunden dukker op. Og få så registreret alle skader og al brug af materialer og reservedele".

Det var blandt budskaberne fra tre fagsnakke med fokus på Autotaks-systemet på AutoBranchen Danmarks årssdag den 23. september. Efter fagsnakkene stod det klart, at nøglen til at tjene penge for autolakerere og pladesmede, er forberedelse, løbende booking, taksering og en bedre udnyttelse af det komplicerede Autotaks-system.

Alle fagsnakkene foregik i det rustikke lokale "Smedjen", og lokalet passede godt til lejligheden. Der var nemlig fuld fokus på det praktiske arbejde, når en skadet bil kommer ind og skal gøres klar til vejene igen. Derfor foregik dele af fagsnakkene også i et til lejligheden opstillet telt foran "Smedjen", hvor Tørring Autolager havde udstillet en bil, der i den grad trængte til en kærlig hånd.

Her gennemgik Nicky Bobak, René Thomsen og Jørgen Pedersen fra AutoBranchen Danmarks, hvordan man helt konkret takserer skaderne korrekt, Autotaks-systemets faldgruber og de mange små ting, man som pladesmed eller lakerer skal huske at tjekke:

"Er der to farver, der skal blandes? Husk nu at få betaling for det! Er der frontskade? Lad være med at forære forsikringselskabet væskerne ved ikke at registrere dem. Skal der skiftes ventiler på hjulet? Husk at få betaling for det! Har maleren rettet en bule ud? Husk at få betaling for det," sagde Nicky Bobak til deltagerne, og fortalte, at der for eksempel ofte bliver lavet mere malerarbejde, end det, der registreres og afregnes i systemet. Dermed går forretningerne glip af indtjening.



Nicky Bobak, eftermarkedschef i AutoBranchen Danmark



Fagsnak for eftermarkedet





Fagsnakkene bød dog ikke kun på hands-on undervisning i skadesvurdering. Også mere fagpolitiske temaer blev vendt. Det samme gjorde behovet for et fælles samarbejdsforum. Her opfordrede fagsnak-eksperterne kraftigt deltagerne til at byde ind og møde op, når der bliver inviteret til regionsmøderne, som AutoBranchen Danmark har skabt.

Mandag skal være anderledes

Under dagens første fagsnak om indskrivnings-processen stod det klart, at der er brug for at lægge mere energi i forberedelsen af kundens besøg. Her fortalte Nicky Bobak deltagerne om vigtigheden af at få så meget informationer som muligt om bilens skader, inden kunden dukker op med den på værkstedet. Eller måske endda at få kunden til at komme forbi med bilen for en første "diagnose" inden der aftales en tid til reparation. Det sparer nemlig tid i sidste ende.

Flere af deltagerne på fagsnakkene gav også udtryk for et ønske om, at bookingen af tid burde ske mere dybdegående, i bedste fald via undersøgelse på liften. Det kan nemlig ofte afdække skadens omfang og dermed være en del af forberedelsen. Samtidig kan en snak med eksempelvis lakereren være med til at afstemme kundens forventninger, så kunden forstår, hvorfor en opgave kan tage tid at lave. "Alt for ofte ser vi, at der bare bookes og noteres en generel besked, som "frontskade" eller at kunden sender et billede,

hvor det så bagefter viser sig, at man ikke har kunne se hele skaden. Eller at bilen er så beskidt, at man slet ikke kan vurdere den", fortalte han.

Det gør det svært at bestille og have de rigtige reservedele og materialer klar, når bilen kommer. Dermed spilder man kostbar tid, og bliver måske nødt til at stille en lånebil til rådighed i længere tid end nødvendigt.

Det samme gælder takseringen, hvor der på mange værksteder er en tendens til at alle lånebiler skal hjem inden weekenden. Resultatet bliver en stor pukkel af biler, der bliver indskrevet og skal takseres om mandagen, noget der ofte er umuligt at nå. Det skaber unødvendig kø til reparation og frustration hos både værksted, lakerer og ikke mindst kunderne. Her opfordrede fagsnak-eksperterne til at forsøge, at bookingen foregår mere løbende hen over en uge for at få flowet af biler bedre fordelt: "Væn jer til at mandag skal være anderledes", sagde de.

Samarbejd og få hjælp til at bruge Autotaks bedre

Under alle de tre fagsnakke var det tydeligt, at Autotaks-systemet er særdeles udfordrende for de fleste forretninger. Manualen er lang og kompliceret, og det kan være meget svært at gennemskue, hvordan man får indtastet alt korrekt.

For langt de fleste er situationen faktisk i dag, at de ofte ender med at få for lidt betaling for det udførte arbejde. Reglerne i Autotaks er mange, og selv små forskelle i materialer eller skadestyper kan gøre en stor forskel på, om arbejdet udløser den korrekte betaling.

Derfor opfordrede AutoBranchen Danmarks eksperter også til at benytte sig af rådgivning, for eksempel hos Autotaks-udbyderen, og til at bruge den support, som organisationen stiller til rådighed på hjemmesiden: "Se vores videoer om korrekt taksering og ring, hvis der er noget, I er i tvivl om", lød opfordringen.

Men også et tættere samarbejde mellem faggrupperne i branchen var på tapetet:

"I dag er det ikke kun en pladeværkfører, der takserer. Det kan lige så vel være værkfører, reservedelsmanden, smede eller endda lærlinge. Her er det virkelig vigtigt, at man får talt sammen på tværs og for eksempel får spurgt sin autolakerer, om skaden er vurderet rigtigt, inden man sender den afsted", sagde Nicky Bobak.

Alt i alt gav fagsnakkene, hvis man ikke allerede var smerteligt klar over det, et godt indblik i, hvor komplekst Autotaks-systemet er. Men også i, hvordan man kan blive bedre til at forstå det.

Som en deltager bemærkede: "Diktaturer bekæmpes med oplysning". Selvom der ikke helt var enighed om, hvem der egentlig er diktatoren, så var der i hvert fald enighed om, at der er behov for meget mere viden, hvis man skal kunne navigere sikkert i det uhyre komplekse autotaks.



Peter Jacobsen, autobranchens udviklingscenter



Dennis Ritter og Henrik Fisker.

Opfordring fra lakkonsulent: drop spiralkalenderen og gå digitalt

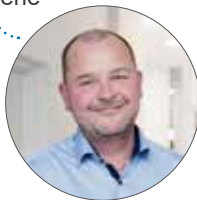


Af Henrik Nordstrøm Mortensen
Kommunikationskonsulent

Bruger I stadig spiralkalendere, gule sedler og løst papir til at holde styr på bookinger, opgaver, tidsforbrug og afleveringstidspunkter? Måske lyder netop den fremgangsmåde som noget, der for længst er fortid i branchen for autolakering, men faktisk er det noget, som AutoBranchen Danmarks konsulent løbende møder.

“De fleste kan nok godt forestille sig, hvad der sker, hvis en seddel bliver væk, der er rod i arbejdskortene eller fejl i eksempelvis afleveringstidspunkterne for køretøjer, der er blevet lakeret på værkstedet. Desværre oplever jeg mange steder, at processerne er meget analoge, og det kan betyde fejl og mangler”, forklarer René Thomsen og tilføjer:

“Der er mange måder at drive virksomhed på, og man skal selvfølgelig selv afgøre, om den mere analoge tilgang fungerer bedst for en selv. Udviklingen går bare mod, at både kunder og samarbejdspartnere forventer digital kommunikation med værkstedet. Det gælder også i forhold til dokumentation for arbejdstid, materialevalg og øvrige aftaler vedrørende udbedring af køretøjet”, siger René Thomsen.



KPI'er kan forbedre arbejdet

Ved at digitalisere systemet til bookinger, arbejdskort, fakturaer og lignende, er det også muligt at opsætte en række Key Performance Indicator (KPI). Det er nogle indikatorer, som kan øge effektiviteten på værkstedet og som kan minimere fejl og mangler.



“Alle i branchen for autolakering og karrosseri ved, hvor presset branchen er på omsætning, og mange steder er der ikke plads til at gå glip af hverken bookinger eller til-læg ved taksering. Der er heller ikke plads til unødigt stort materialeforbrug eller fejl i fakturaerne. Alt sammen kan de fleste digitale platforme i dag hjælpe med at ordne og holde styr på”, forklarer lakkonsulenten fra AutoBranchen Danmarks eftermarked.

Bedre dokumentation

Ved at digitalisere flere arbejdsgange forbedrer man også muligheder for at kunne dokumentere, at arbejdsopgaver er udført som aftalt med tid, materialevalg og lignende.

“Alle digitale platforme til håndtering af fakturaer, materialevalg og lignende har typisk en funktion, hvor man kan vedhæfte fotos eller videoer som dokumentation. Det kan være rigtig brugbart, hvis der skulle opstå uenigheder med taksator, forsikringselskab eller andre om udførelsen af opgaven”, siger René Thomsen.

Brug for hjælp til at gå digitalt?

AutoBranchen Danmarks lak- og karrosserikonsulenter kan hjælpe jer med input og idéer til at omlægge jeres forretning til digitale platforme.

Vi kan også guide jer til at sætte samarbejdsaftaler i system, så der er klare linjer mellem autolakerere, skade-centre og øvrige samarbejdspartnere til gavn i forhandlingssituationer med forsikringselskaber. Kontakt Rene for at høre mere på 53 62 11 54 eller rlt@abdk.dk.

Covid-19-tillæg er fortsat aktuelt i Autotaks trods større genåbning



Af Henrik Nordstrøm Mortensen
Kommunikationskonsulent

I visse dele af forsikringsbranchen vil man for tiden gerne koble den store genåbning af samfundet sammen med et stop for det Covid-19-tillæg, som skadecentre og autolakerere retmæssigt har noteret sig, siden pandemien brød ud. Men det giver ikke mening. Både autolakerere og skadecentre bør fortsat medtage tillægget, mener Nicky Bobak, eftermarkedschef hos AutoBranchen Danmark.



“Når man kigger på smittetallene, er den her pandemi jo ikke et overstået kapitel. Slet ikke, når vi bevæger os ind i efteråret og vinteren. Derfor mener jeg fortsat, at både autolakerere og skadecentre skal sørge for at få noteret det her Covid-19-tillæg på deres skadesrapporter og altså fortsat blive ved med at desinficere køretøjer, som de gør i dag”, siger Nicky Bobak.

Husk at dele i to

Eftermarkedschefen påpeger også, at køretøjet jo oftest, bogstaveligt talt, kan skifte hænder under processen med at udbedre skaden. Det vil sige, at bilen først triller ind på skadecentret, herfra videre til autolakereren og afslutningsvist tilbage til skadecentret, som så udleverer køretøjet til kunden.

“Dermed er der mange berøringsflader i løbet af skadesprocessen, og det lægger igen op til, at man selvfølgelig bør sørge for at rengøre bilen med godkendte produkter for at minimere smittespredning mellem værksteder og kunder. Dog skal man huske at dele indtastningen i to, så der både fremgår arbejdsenheder og materiale på henholdsvis karrosseriværkstedet og hos autolakerere”, fortæller Nicky Bobak fra AutoBranchen Danmark.



Korrekt desinficering

Sådan desinficerer du en kabine korrekt. Tyske Allianz Automotive, som blandt andet er med til at levere data til brug i Autotaks, har lavet en guide til, hvordan man desinficerer biler korrekt.

Du kan hente hele guiden på eftermarkedet.dk



**Eftermarkedschef:
Ændret praksis for starttider
i Autotaks er godt afsæt til
genforhandling af vilkår**



Af Henrik Nordstrøm Mortensen
Kommunikationskonsulent

En ny proces for de såkaldte starttider kan være på vej i Autotaks, og det kommer til at have betydning for den overordnede økonomi hos autolakerere og skadecentre, når de opgør forsikringskader på især varebiler og lastvogne.

Indtil nu har starttiderne været et slags ekstra lag på skadesopgørelser i Danmark – nogle gange omtalt som “den danske model”, der har været et forudbestemt datasæt, som skadesopretterne ikke rigtig skulle forholde sig til.

Det ændrer sig nu, fordi Autotaks-systemet med Forsikring & Pensions ord skal standardiseres i forhold til, hvordan taksering eksempelvis foregår i Tyskland og andre europæiske lande.

“Fremover skal branchen indstille sig på, at de flueben, som tidligere blev sat automatisk for dem ved starttiderne i Autotaks, kan blive diskuteret eller fjernet. Det kan selvfølgelig få en effekt på den samlede økonomi i håndteringen af køretøjer i virksomhederne”, fortæller Nicky Bobak, eftermarkedschef.



Varebiler og storvogne berøres
“Den danske model” med starttider, har eksisteret siden slutningen af 1990'erne, fordi autolak-virksomheder og skadecentre typisk er adskilt i Danmark, mens man i Tyskland

oftere ser, at de to led i processen ligger under samme tag.

Derfor blev der indført et datasæt med starttider, som især er relevant ved håndteringen af varebiler og storvogne, som en slags betaling for de merudgifter der typisk er forbundet ved, at skadecentre og lakcenter er adskilt. Starttiderne skal dække værkstederne ind i forhold til merudgifter til eksempelvis større kabiner, merforbrug af materialer og lignende.

“Nu splitter man startpakken op, hvilket kan udfordre den person, som takserer køretøjet, til at være skarp på, om alle flueben er sat og godkendt. Man kan også komme ud for en situation, hvor taksator måske i større grad vil udfordre starttiden”, siger Nicky Bobak.

Genforhandling er oplagt
AutoBranchen Danmark anbefaler, at man mindst en gang om året tager en forhandling af sine vilkår – herunder arbejds lønnen, tillæg og andre vilkår i forholdet mellem skadecentre/ autolakerere på den ene side – og så forsikringsselskaberne på den anden side.

“Jeg vil opfordre autolakererne og skadecentrene til at sætte sig sammen, hvis de ikke allerede har gjort det, og kigge på det samlede regnestykke. Når starttiderne ændres for eksempelvis varebiler, får det jo betydning for omsætningen og overskuddet

pr. køretøj. Og det er skadecentret, som skal forhandle på autolakværkstedets vegne. Derfor er det vigtigt, at man er i sync og er enige om vilkårene, når man tager dialogen med forsikringsselskabet”, fortæller Nicky Bobak.

Kan betyde bedre vilkår

Men går lakererne og skadecentre en sort fremtid i møde, hvis der pilles ved starttiderne i Autotaks? Nej, mener eftermarkedschefen fra AutoBranchen Danmark.

“Som autolakerer kan man benytte sig af den nye rådgiverfunktion i Autotaks, så man i fællesskab med skadecentre kan få fjernet fejl og mangler i skadesrapporterne. Et tæt samarbejde mellem de to skadesoprettere vil også kunne sikre, at man får de rigtige flueben med til starttider eller endda kan stå i fællesfront i en debat om timelønningerne”, siger Nicky Bobak.

Han understreger, at han på ingen måde kan give en garanti for, at forsikringsselskaberne er lydhøre over for forslag til ændrede vilkår og afregninger.

“Men beslutningen om at standardisere starttiderne i Danmark er taget. Det må man agere efter, og derfor er genforhandling ekstra aktuell nu og i forlængelse af den økonomiske kortlægning af opgaverne, som man allerede bør foretage regelmæssigt”.

Før kontrol og tjen penge – derfor skal du kende Eurolak-systemet



Af Henrik Nordstrøm Mortensen
Kommunikationskonsulent

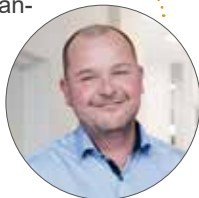
Hvis du udbedrer skader på biler og samtidig er jævnlig bruger af systemet Autotaks, kan det være en stor fordel at kende til Eurolak. Det system kan nemlig både hjælpe dig med at føre kontrol med skadesrapporter og samtidig sikre dig korrekt betaling for opgaver.

Eurolak er det system, som det danske Autotaks trækker sine data ud fra. Autotaks, der som bekendt ejes og drives af Forsikring & Pension (F&P), er afgørende for alle som udbedrer lak og karrosseriskader på biler i Danmark, når de skal beregne den samlede pris, som forsikringsselskabet skal betale dem.

Dog kan der snige sig fejl eller mangler ind i Autotaks, som kan afsløres ved hjælp af Eurolak.

En unik fordel for medlemmer

Hvis man er medlem af AutoBranchen Danmark, har man mulighed for at få adgang til Eurolak. René Thomsen, lakkonsulent hos AutoBranchen Danmark, uddyber hvorfor det kan være en stor fordel.



“Eurolak bruges som en prisberegner på skader på biler. Hos AutoBranchen Danmark bruger vi det ofte til at kontrollere skadesrapporter, hvis vi har mistanke om, at der har sneget sig fejl eller mangler ind i Autotaks, og dermed bruger vi det også i de skadesopgørelser, som er vigtige for den korrekte betaling”, fortæller René Thomsen.

Hvis man ikke har kendskab til Eurolak

og i samme ombæring vil blive bedre til Autotaks, opfordrer René Thomsen til, at man deltager på et af AutoBranchen Danmarks kurser i netop korrekte skadesrapporter med Autotaks.

“På kurserne får man grundlæggende viden om det at opgøre skader. Eurolak er

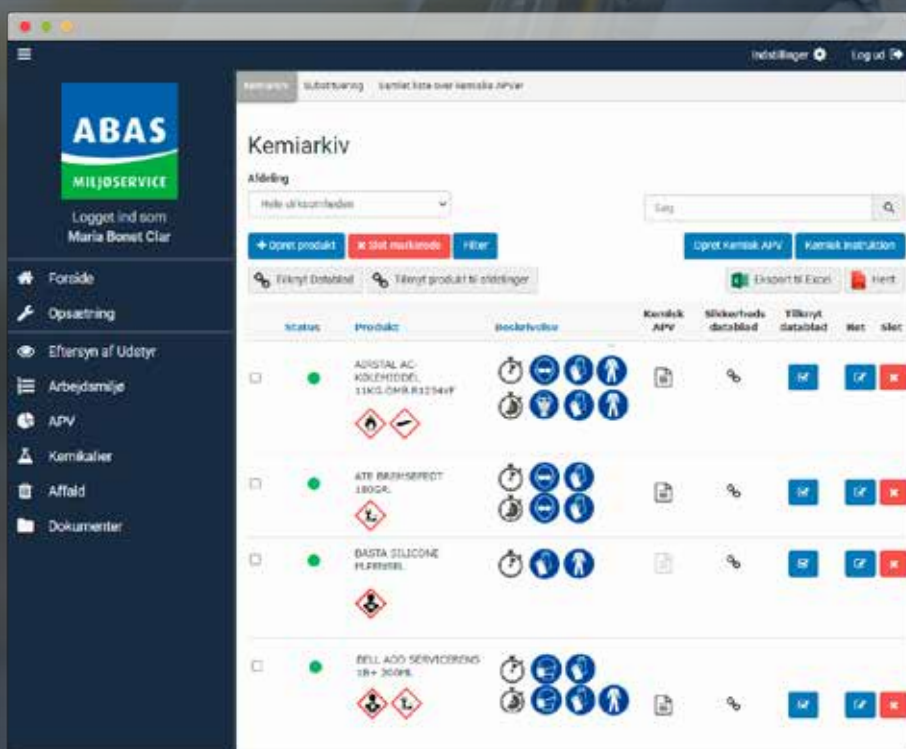
et supplement til Autotaks for dem, som gerne vil kontrollere og sikre sig på bedst mulig vis, at de får den korrekte betaling ud fra arbejdsløn, materialevalg, behandlingsmønstre og så videre”, siger lak- og karrosserikonsulenten fra AutoBranchen Danmarks.

Du kan læse mere om AutoBranchen Danmarks kurser på:
www.autobranchend danmark.dk/begivenheder



Har du styr på din kemiske APV?

Nu er kemisk APV / risikovurdering gjort helt nemt for autobranschen, så du kan overholde loven indenfor arbejdet med kemi-produkter.



- ✓ Et samlet kemiarkiv med de vigtigste data
- ✓ Adgang til sikkerheds-datablade
- ✓ Visning af faremærker og værnemidler
- ✓ Nem udførelse af kemisk APV
- ✓ Kemisk instruktion
- ✓ Gratis support

Book en gratis gennemgang og se, hvordan du får et komplet kemisk overblik - helt nemt.

Kontakt os på 78701848 eller besøg os på www.abas.dk



E-Miljø

ABAS Miljøservice

www.abas.dk
abas@abas.dk





Værkstedsejer? Fordelsaftale sikrer attraktiv forsikring til lånebiler



Af Henrik Nordstrøm Mortensen
Kommunikationskonsulent

Stadig flere kunder forventer en gratis lånebil, når de skal have udbedret forsikringskader på et værksted. Men hvordan opnår du som indehaver af værkstedet en god forsikring på bilerne?

AutoBranchen Danmark og Gjensidige Forsikring samarbejder om attraktive forsikringspakker til både bilforhandlere, værksteder og autolakerere. En af fordelene som medlem af AutoBranchen Danmark er en målrettet forsikringspakke, som blandt andet forsikrer låne- og demobiler.

Lars Ibsen, der er markedschef hos Gjensidige Forsikring og som har stor erfaring inden



for forsikringsprodukter til bilbranchen, uddyber:

"Vi tilbyder en god dækning og en fast præmie på låne- og demobiler med en værdi på op til 500.000 kr. pr. bil", siger Lars Ibsen og tilføjer:

"Udover forsikring til låne- og demobiler sammensætter vi en attraktiv forsikringspakke baseret på den enkelte virksomheds risiko efter en nøje gennemgang af dette sammen med virksomhedsejeren".

Forsikringspakke efter behov

Nicky Bobak er eftermarkedschef hos AutoBranchen Danmark og mener, at både værksteder, autolakerere og lignende virksomheder på eftermarkedet bør få

lavet et forsikringstjek. Han er samtidig glad for, at Gjensidige har fokus på netop låne- og demobiler.

"Fordelsaftalen for medlemmer med Gjensidige Forsikringer betyder, at man kan få lavet et gratis forsikringstjek. Hertil vil forsikringspakkens muligheder blive gennemgået både med hensyn til forsikring af lånebiler, demobiler, arbejds-skader, bygninger, løsøre osv. Det vil jeg altid anbefale, at man som indehaver gør", siger Nicky Bobak fra AutoBranchen Danmark.



Hvis du ikke allerede benytter dig af dine fordelsaftaler som medlem af AutoBranchen Danmark, kan du læse meget mere om dem her:

www.abdk.dk/fordelsaftaler-for-medlemmer/

Kontakt hos Gjensidige – fordelt på landsdel:

Syd/Midtjylland og Fyn

Bo Hviid
Markedschef
Telefon: +45 41 77 53 00
Mail: bo.hviid@gjensidige.dk

Sjælland & Lolland Falster

Lars Ibsen
Markedschef
Telefon: +45 41 77 52 30
Mail: lars.ibsen@gjensidige.dk

Nordjylland

Jesper Ø. Andersen
Markedschef
Telefon +45 21 17 39 23
Mail: Jesper.Andersen@gjensidige.dk



SATA Special Edition 2021

SATAjet® X 5500



German Engineering

**TRUE
SOUL**

FRA
14 SÅ LÆNGE LAGER HAVES
SEPTEMBER



SATAjet X 5500 True Soul – Colorful Insights

Den nye SATAjet X 5500 True Soul inspirerer med sit vilde, flotte og livlige design.

Farverige, fantasifulde motiver som blandt andet drager, flotte kvinder, eksotiske fisk, ørne og et dødningshoved

pynter True Soul. – Giver den kendte amerikanske airbrush-kunstner Leah Gall med sit design et indblik i sit eget rigt facetterede, farveglade liv?

Special Edition-sprøjtepipstolen SATAjet X 5500 True Soul er fuldt ud funktionsdygtig til den daglige brug i sprøjtekammeret.

Reservér nu din Special Edition-sprøjtepipstol hos din SATA-forhandler!



www.sata.com/true-soul