

Årsberetning

AutoBranchen Danmark

19/20

Klimapolitik og Transportkommission er nøgleordene for det seneste år i autobranchen. Men de to store punkter blev i begyndelsen af 2020 overhalet af covid-19 og ikke bare et Danmark, men en hel verden, der gik mere eller mindre i stå.



AutoBranchen Danmarks årssdag i ToRVEhallerne i Vejle



Redaktør:
Charlotte Brix Andersen

Redaktion:
Leder af medlemsservice, forretningsudvikling og kommunikation *Charlotte Brix Andersen*
Kommunikationskonsulent *Henrik Nordstrøm Mortensen*
Kommunikation- og udviklingskonsulent *Carsten Ritter*
Politisk konsulent & direktionsassistent *Nicolai Fiil*
Grafiker *Kristina Strunge*

Redaktionen er afsluttet den 2. april 2020.

Indhold

Forord	
Fremgang blev afløst af coronakrise	5
Året i glimt	
AutoBranchen Danmark i glimt	6
AutoBranchens ArbejdsgiverForening i glimt	9
Fra direktøren	
Skarpere på medlemservice	11
Ved en skillevej - bilhuse i forandring	
Vigtigt CO2-regnskab bliver afgørende de kommende år	12
Fra mærkeforhandler til uafhængig: "Jeg måtte skride ind da jeg så vores egen magt forsvinde"	14
Partnerskaber og fordelsaftaler	
Flere nye fordelsaftaler for medlemmer	16
Politik	
Et politisk år med fokus på grøn omstilling og Covid-19	18
Jura	
Fokus på registreringsafgift, firmabilbeskatning og Covid-19 i juridisk afdeling	20
AutoBranchens ArbejdsgiverForening (ABAF)	
Året der gik i ABAF	22
Videncenter	
Supportfunktion leverer konkrete gevinster til autolakerere	24
Erfaren lakmand kan forbedre forretningen med KS 2000	25
Medlemservice, forretningsudvikling og kommunikation	
Medlemservice for alle medlemsgrupper	26
Uddannelse og arbejdskraft	
Styrket samarbejde med erhvervsskoler	28
Bilsalg	
Bilsalg: Rekordernes år	30
Begivenheder i årets løb	
"Vores autobranche" - branchedage på Gram Slot	32
AutoBranchen Danmarks årssdag	34
Kurser og arrangementer	36
Generalforsamling og bestyrelsen	
Valgene på generalforsamlingen	39



Fremgang blev afløst af coronakrise

Corona er kommet til at overskygge alt andet i autobran- chen i de seneste 12 måneder. Da jeg skrev mit forord til årsberetningen for et år siden, sluttede jeg af med at sige, at det vi ønsker os allermost i branchen er stabilitet. Det fik vi også indtil coronavirussen kom snigende i februar og ramte hele Danmark, ja hele Europa, hårdt i marts med nedlukning af store dele af landet til følge.

Når jeg skriver disse linjer i midten af april, kender vi endnu ikke følgerne af corona. Politikerne har taget mange skridt for at holde hånden under det danske erhvervsliv, men er det nok? Med undtagelse af dagligvarebutikker og byggemarkeder, faldt omsætningen overalt. Vender for- brugerne tilbage og køber biler inden året er omme? Kan vi få leveret de biler, vi skal bruge?

2019 leverede rekord på bilsalgstallene. Uden for meget diskussion om registreringsafgift, fik vi stabilitet i marke- det og fokus på den grønne omstilling.

Havde det ikke været for corona, ville jeg have indledt det- te forord med at nævne Vores Autobranche. Konferencen som i maj 2019 samlede en stor del af branchen til to dage på Gram Slot i Sønderjylland med fokus på fremtiden for vores branche, men med et vigtigt link fra nutiden og vo- res vej mod den tid, som alle tager om med elbiler og de- le-økonomi – bare for at nævne noget. Det var to gode dage med et blik ind i noget, som fylder hos mange. Hvad skal der ske i de kommende år?

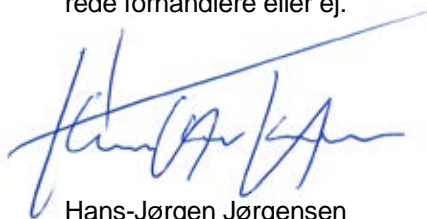
2019 kom kun i begrænset omfang til at handle om dis- kussioner om registreringsafgift. Politikerne venter på indstillingen fra Transportkommissionen. Rapporten fra kommissionen kommer i sidste halvdel af 2020, og vil for- håbentlig gøre os en del klogere på, hvilken vej Folketin- get kommer til at tage, når det handler om afgifter og grøn omstilling. Vi har aldrig undladt en lejlighed til at give vores input og vi har da også haft foretræde for Transportkom- missionen og understreget vores holdning om, at en tek-

nisk baseret registreringsafgift er det mest rigtige for alle. Den vil være retfærdig, og den vil være langt nemmere for både branchen og skattemyndighederne at arbejde med.

I det forgangne år har mange forhandlere mærket presset stige fra deres importører. En del tyder på, at det er en ny virkelighed. Vi ser også, hvordan flere nye aktører kom- mer til Danmark med biler, der ikke skal sælges via tradi- tionelle forhandlernetværk. På samme tid glæder det mig hver gang jeg hører store producenter fra hæderkronede bilmærker sige, at forhandlernetværket er uundværligt.

Vi arbejder også på EU-niveau for at forbedre forholdene for Danmarks bilforhandlere. Forholdet mellem importør og forhandler er reguleret af den såkaldte gruppefritagel- se, der er en undtagelse fra EU's strenge konkurrence- regler. Den skal genforhandles frem mod 2022, hvor en ny gruppefritagelse forventes at træde i kraft. Den nu- værende gruppefritagelse trådte i kraft i 2013, hvor for- handlerne mistede en række rettigheder overfor deres importører. Siden 2013 har importøren fx kunne opsigte aftalen med forhandleren uden at skulle give en skriftlig og objektiv begrundelse. Importøren har også ret til at be- stemme, hvor forhandleren og hans værksted geografisk skal være placeret. I AutoBranchen Danmark arbejder vi for, at forhandleren skal have flere rettigheder – som de eksempelvis har i USA.

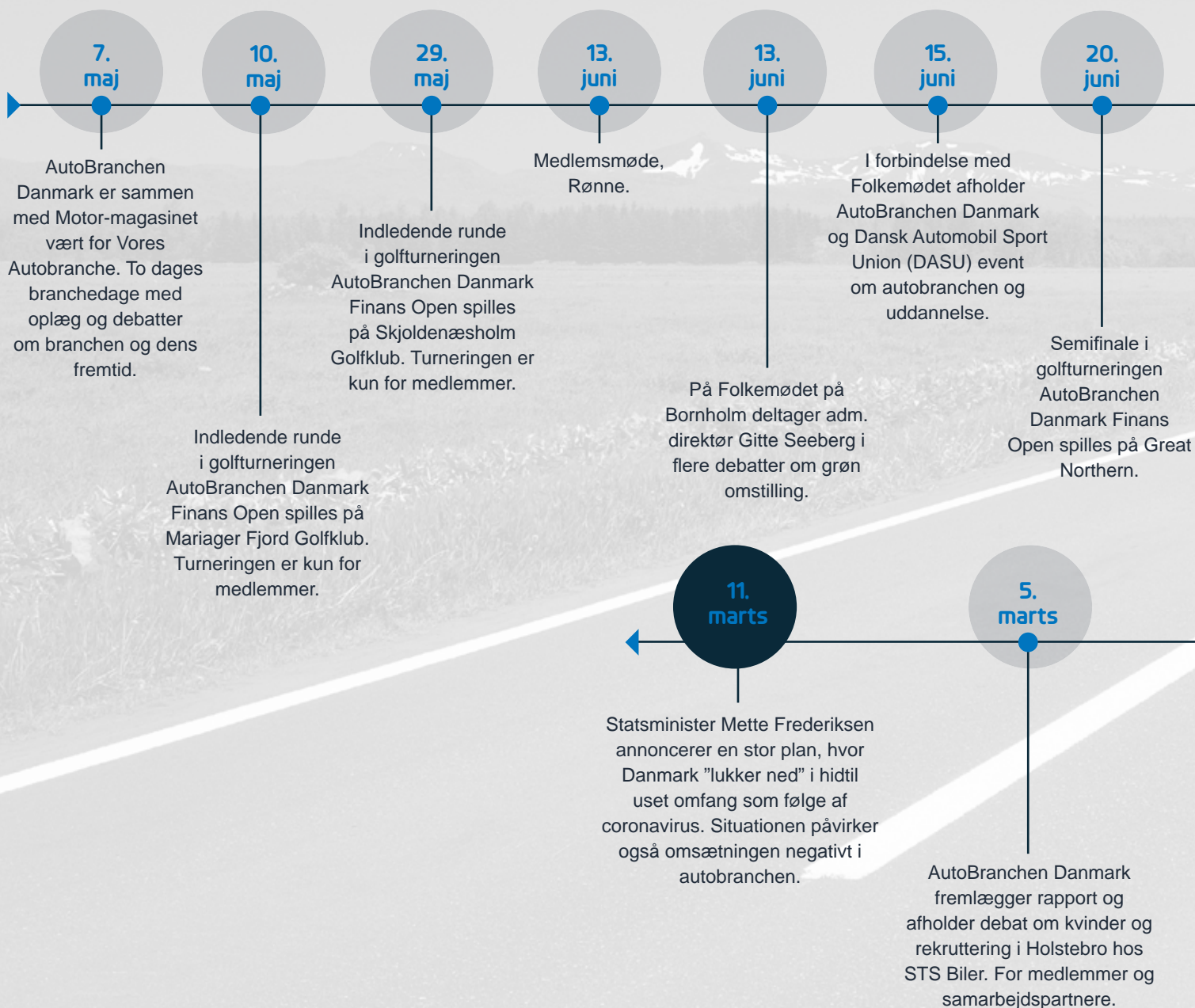
Vi arbejder på alle plan for bedre forhold for forhandlerne. Vi arbejder også for retten til data som gerne skulle kom- me alle bilforhandlere til gode hvad enten de er autorise- rede forhandlere eller ej.

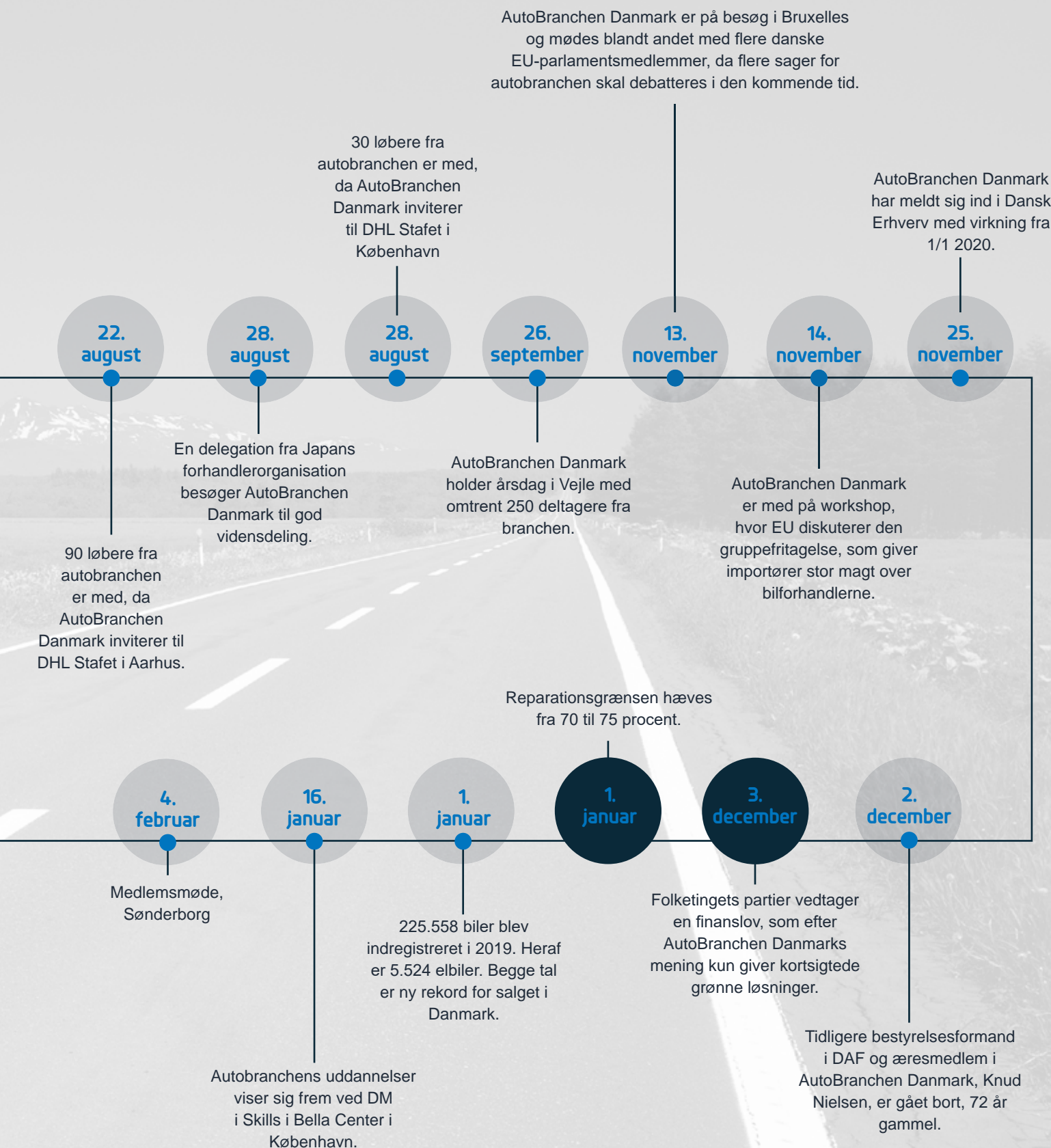


Hans-Jørgen Jørgensen
Formand for bestyrelsen i AutoBranchen Danmark

AutoBranchen Danmark i **glimt**

maj 2019 - april 2020

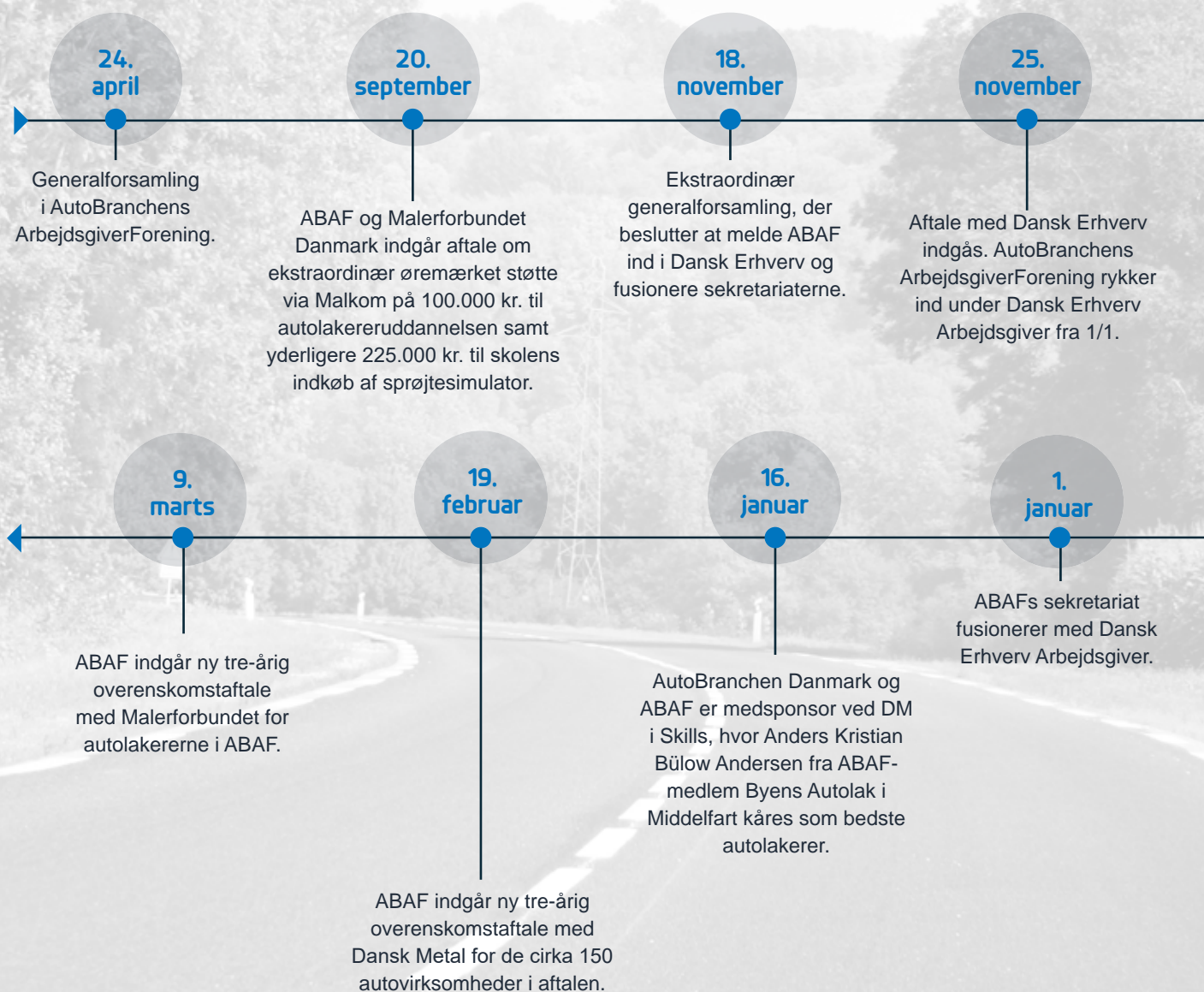






AutoBranchens ArbejdsgiverForening i **glimt**

maj 2019 - april 2020





Derfor har vi også i 2019 opjusteret vores medlemsbesøg, og både jeg selv og andre er kommet en del rundt i landet

Skarpere på medlemsservice

Vi hører flere steder, at AutoBranchen Danmark er blevet mere synlig, mere markant. Det glæder mig, for det er faktisk meningen. Vi arbejder for at være mere synlige for medlemmerne. Vores medlemmer skal kunne mærke, at vi er der for dem.

Derfor har vi også i 2019 opjusteret vores medlemsbesøg, og både jeg selv og andre er kommet en del rundt i landet. Det gælder til møder med enkelte medlemmer, og til møder hvor flere fra en region er samlet. Desværre satte coronakrisen en midlertidig stopper for den aktivitet, men det er kun midlertidigt.

Vi fik en ny regering i 2019, og jeg synes, at samarbejdet med politikerne er velfungerende. De løser ikke alle vores udfordringer, men vi har haft flere møder på Christiansborg, og de er villige til at lytte til os. Vi fortæller dem om autobranchens synspunkter på forskellige ting – særligt selvfølgelig registreringsafgiften, som vi helst ser omlagt til en teknisk afgift i forbindelse med, at den grønne omstilling alligevel gør, at der skal pilles ved afgiften.

Når det gælder eftermarkedet, har vi særligt sat ind overfor service og support til skadesopgørelsessystemet Autotaks. På det område er vi blevet brugernes vagthund overfor Forsikring & Pension, som udbyder Autotaks-systemet i Danmark. Vi har afholdt flere velbesøgte kurser i brugen af Autotaks, og vi fornemmer, at det er med til at skabe mere dialog og samarbejde mellem pladeværksted og malerværksted. Vores forsikringskonsulent hjælper også med flere og flere opgaver. Og sammen med kurserne i Autotaks er det medvirkende til, at branchen har bedre mulighed for at få den rette betaling for en opgave.

Autobranchen kæmpede sidst på året med kravet om øget sikkerhedsstillelse for selvanmeldere. Trappemodellen betød, at omtrent 50 procent af alle selvanmeldere skulle mangedoble deres sikkerhedsstillelse. Selvanmeldere er virksomheder, som selv værdifastsætter deres køretøjer og indbetaler registreringsafgift til Motorregistret. Vi fik landet den med et forsikringstilbud til branchen, så sikkerhedsstillelsen ikke ville påvirke deres kreditmuligheder i banken.

I slutningen af 2019 meldte AutoBranchen Danmark sig ind i Dansk Erhverv, og arbejdsgiverforeningen, ABAF, flyttede ved årsskiftet til Dansk Erhverv. Den manøvre har styrket organisationen på en række områder i forhold til blandt andet sparring i store juridiske spørgsmål. Det betyder også, at vi, ved siden af vores europæiske samarbejdspartner Ceca, har fået en ekstra streng at spille på i forhold til EU og vores interessevaretagelse der.

Autobranchen er i forandring og vil være det i høj fart de kommende år. Vi gør hele tiden, hvad vi kan for at gå den ekstra meter for medlemmerne, som gør det nemmere for dem at agere i forandringerne. Og det bliver vi ved med.



Gitte Seeberg
Adm. direktør i AutoBranchen Danmark

Vigtigt CO₂-regnskab bliver afgørende de kommende år

De fleste forbinder nok året 1996 med en skaldet herre fra Herning, som steg til tops iført den gule trøje i Tour de France. Men den gule farve indkredser også meget godt de seneste godt 70 år, som bilhuset Motordepotet i Aarhus-forstaden Viby har eksisteret i.

Den gule farve er nemlig forbundet med Opel – og Motordepotet er i dag en af alt to Opel-forhandlere i Danmarks andenstørste by, som forhandler og servicerer det tyske bilmærke.

Samme år, som Bjarne Riis var den foreløbige kulmination på dansk cykelsport, færdiggjorde Motordepotet byggeriet af virksomhedens helt nye bilhus på Hasselager Allé i Viby.

I dag står direktør Peter Amstrup i spidsen for den store Opel-forhandler, som også har Suzuki og Mitsubishi stående i salgsløkalet og på værkstedet. Når han skal pege på nogle af de mest markante ændringer i hans tid som direktør, nævner han især udviklingen i kundegrundlaget.

”For ikke ret mange år siden kom kunderne ind i butikken med Kør-godt-tillægget til avisen Aarhus Stiftstidende i hånden og spurgte på biler, vi reklamerede for. I dag er vi eksponeret for hele Danmark. Det stiller helt andre krav til vores viden og fleksibilitet”, siger Peter Amstrup.

En af parametrene til at adskille sig fra konkurrenterne er løbende uddannelse af personalet og indkøb af udstyr til at servicere stadig mere avancerede biler

”Digitaliseringen betyder, at vi ikke længere bare i gåseøjne er et bilhus lidt uden for Aarhus. Nu er hele Danmark i princippet vores salgsplatform”.



Uddannelse og udstyr skal fastholde kunder

Digitaliseringen gør derfor, at Motordepotet potentielt set kan ramme kunder i alle landsdele, hvor forhandleren tidligere var mere lokal.

Men det betyder også, at konkurrencen er skærpet. Forbrugerne er langt bedre forberedt i dag, end de var for nogle få år siden. Mange ved lige præcis, hvad de vil have, længe før de svinger forbi butikken på Hasselager Allé.

”Kundeservice har altid været afgørende, men skridtet fra os og til en konkurrent er i dag kort. Oveni små avancer og stramme krav fra importørerne er det selvfølgelig med til at udfordre forretningen” siger Peter Amstrup på sit kontor i hjertet af bilhuset og fortsætter:

”En af parametrene til at adskille sig fra konkurrenterne er løbende uddannelse af personalet og indkøb af udstyr til at servicere stadig mere avancerede biler. Dertil kan man lægge nye krav, men også mulighed i biler på strøm. Det glæder jeg mig rigtig meget til”.



CO2-regnskabets time

Som et nyere tiltag skal langt flere bilforhandlere fremover måles på deres CO2-udledning. Eller nærmere bestemt CO2-udledningen fra de biler, som de sælger.

For Motordepotet betyder det, at kunderne i højere grad end tidligere skal præsenteres for de grønnest mulige biler, så hverken Opels, Mitsubishis eller Suzukis samlede CO2-udledning som bilproducent overskrides.

På EU-niveau er det 2021-kravet om maksimalt 95 gram CO2 pr. kørt kilometer fordelt på alle modeller i en bilproducents modelprogram, som gør sig gældende for den danske bilforhandler i Viby.

”EU-normerne er toneangivende for autobransen og de motorer og biler, producenterne udvikler. Fremover vil vi i forhandlerleddet også blive kontrolleret oftere for at sikre, at vi også bidrager til den omstilling. Konsekvenser er nemlig milliardbøder fra EU”, fortæller Peter Amstrup.

Politisk handlingsplan påkrævet

I takt med stadig strammere CO2-krav vil andelen af el- og hybridbiler vokse – også hos Motordepotet. Hvis det ikke sker, kan bilproducenterne ikke holde sig samlet under de 95 gram CO2, forudser Peter Amstrup.

”Vi har opstillet ladestandere, gjort vores værksted klar og klargjort et afspærret område uden for til skadede el- og hybridbiler. Udviklingen vil intensivere de kommende år, og jo før man kan komme i gang med investeringerne og omstillinger, desto bedre står man i den udvikling, som er uundgåelig”, siger Peter Amstrup.

Både Mitsubishi og Opel har flere biler på vej – enten som rene elbiler eller hybridudgaver.

”Nu venter vi så på, at der kommer en mere langsigtet politisk plan for infrastrukturen i Danmark, når det handler om opladning af bilerne. Jeg forventer, at vi vil få endnu flere spørgsmål i nær fremtid på det her område fra kunderne. Og vi venter fortsat på nogle politiske svar”, siger Peter Amstrup.

Fra mærkeforhandler til uafhængig: "Jeg måtte skride ind da jeg så vores egen magt forsvinde"

Det er et stort skridt for en bilforhandler at gå fra at sælge et eller flere bestemte bilmærker til at stå på helt egne ben.

Men Kaj Højland, indehaver af Højland Biler A/S, er rolig i stemmen, da han fortæller om en af de største beslutninger i bilhusets nyere historie.

Bilforretningen, der er grundlagt i 1968 og som er en fusion af Højland Biler og B.B. Biler, valgte for to år siden at bryde med importørerne af Peugeot og Hyundai for i stedet at satse på nyere brugte biler af alle mærker. Selv forklarer den nordjyske bilforhandler den markante beslutning med:

"Jeg var nødt til at skride ind, da jeg så vores egen magt som forhandler forsvinde. Selvfølgelig gik spekulationen på, om man overhovedet havde en fremtid som bilforhandler. Men jeg var sikker i troen på, at vi kunne løfte bilhuset ind i en helt nye fase. Og jeg synes, vi er lykkedes med det", siger Kaj Højland, da AutoBranchen Danmark besøger ham i hovedforretningen på Vilhelmsborgvej i Thisted.

"Jeg fik mange spørgsmål om, hvorfor jeg ikke bare bøjede af og lod tingene fortsætte som altid. Det kunne jeg bare ikke, og derfor traf jeg beslutningen om at stå selv. Det sværeste var at overbevise min familie om, at det var en god idé. Men her to år senere ved jeg, at alle igen er trygge ved, at vi sagtens kan stå på egne ben", forklarer Kaj Højland.

Alt er på abonnement

Højland Biler er stadig værksted for Peugeot, Citroën og Hyundai. Dertil er virksomheden blevet en del af værkstedskæden Carpeople. Men hvad har det af konsekvenser for et bilhus, når man bryder med en eller flere importører?

"En af vores store forcer er, at vi har en professionel bestyrelse, hvori vi har brugt to år på at udvikle en langtidsholdbar forretningsplan. Men det gør man ikke uden penge på kistebunden og ved at sprede sine aktiviteter væk fra bilsalg alene. Dertil skal man stå for alt selv, herunder markedsføring. Og så er der nul kredit at hente ved indkøb af biler", fortæller Kaj Højland.

Højland Biler råder i dag over bilsalg, værksted, rustbeskyttelse, lakcenter, en hent-og-bringe-service, en særlig opbevaring til velhaverbiler og langt højere lejeindtægter end tidligere fra dels en ny Jem & Fix-nabo og en nærliggende Würth-butik. De to sidstnævnte områder er for at sikre en bedre bundlinje for virksomheden, da bilsalg med Kaj Højlands ord ikke længere i sig selv er en sikker økonomisk platform at stå på.

"Vi satser også kraftigt på abonnementsordninger. Samtidig er vi ved at blive godkendt af Finanstilsynet, så vi kan tilbyde inhouse finansiering. Det er en tung proces, men vi tror på, at vi kan løfte forretningen yderligere ved også selv at sidde på finansieringen", forklarer bilforhandleren.



Kaj Højland



Mådehold giver bonus

Hvad har det krævet af økonomien i bilhuset at lave det store spring? Kaj Højland følger grundlæggende den filosofi, han også kører efter privat; Mådehold.

”Jeg har sgu altid kørt rundt i noget gammel lort. Det var altid en stående joke til møder hos Peugeot-importøren, at jeg kørte i en gammel Peugeot 309 eller før det en Peugeot 305, mens stort set alle andre kørte i nogle langt dyrere biler”, siger Kaj Højland og fortsætter:

”Jeg bruger næsten ingen penge. Jeg bor i et simpelt hus, lever et relativt simpelt liv. Alle biler, vi har holdende i butikken, er købt kontant. Det kræver, at man arbejder hele tiden. Eksempelvis gik der 35 år, før jeg begyndte at holde sommerferie. Det er rettidig omhu, og det er også det princip, jeg driver forretning efter.

”I min optik har vi et meget moderne bilhus, fordi vi har sparet op til løbende at forbedre det for egne penge. Jeg tror på, det er mest langtidsholdbart”.

Min far lærte mig at være hård, men reel. Det var også ham, som lærte mig at holde på pengene og ikke bare bruge løs

Næste generation er snart klar

På væggen i Kaj Højlands kontor på førstesal i bilhuset hænger en meget betydningsfuld person i glas og ramme. Betydningsfuld for både Kaj Højland, men i høj grad også for bilforretningen. På væggen hænger nemlig Christian Højland, som grundlagde virksomheden i 1968. ”Min far lærte mig at være hård, men reel. Det var også ham, som lærte mig at holde på pengene og ikke bare bruge løs. I stedet investerede han stort set alle sine penge i forretningen. Og så investerede han rigtig meget tid. Det var hans liv”, siger Kaj Højland.

Christian Højland lod sønnen Kaj starte som værkfører allerede som 18-årig. Og det var ikke en dans på roser: ”Var jeg en god værkfører? Nej. Fandt de ansatte sig i det? Ja. Snakker jeg stadig sammen med de mennesker i dag? Ja, jeg snakker med de fleste. Kort sagt. Jeg lærte virkelig at drive den her forretning på den hårde måde, og jeg kan se, at jeg bruger lidt samme taktik på den ene af mine tre børn, som skal stå i spidsen for bilhuset, når jeg træder tilbage”, fortæller Kaj Højland.

Han er gift med Merethe Højland, som også er at finde på medarbejderlisten i bilhuset. Sammen har de to sønner og en datter. Den ene af sønnerne er snart færdiguddannet jurist, og han står som næste Højland i rækken. ”Han føler nogle gange, at jeg er efter ham. Er uretfærdig. Men han skal lære, at det her job er hårdt, og at det virkelig kommer til at udfordre ham. For sådan er det at være bilforhandler. Det er en livsstil”.

Flere nye fordelsaftaler for medlemmer

Medlemmer af AutoBranchen Danmark kan opnå en lang række rabatter og fordele gennem samarbejdspartnere. Det seneste år har budt på flere nye samarbejdsaftaler, som kommer medlemsvirk-somheder til gavn.

Bilforsikringer i AutoDesktop

AutoBranchen Danmark har et tæt samarbejde med Gjensidige om bilforsikringer. Salg af forsikringer kan øge forhandlerens indtjening.

Som noget nyt kan forhandlere sælge bilforsikringer direkte gennem salgsprogrammet AutoDesktop. Konkret betyder det, at bilsælgere slipper for dobbeltindtastning af informationer. I stedet kan hele processen laves i ét system. Det er Gjensidige Forsikring, Auto IT og AutoBranchen Danmark, som har udviklet systemet gratis til brug for medlemmerne.

”Jo lettere processen med bilsalget og tilhørende forsikring kan gøres, desto bedre. Det er også derfor, vi i fællesskab har bygget det her modul til vores medlemmer”, fortæller Henrik Bitzer, der er partnerskabschef hos AutoBranchen Danmark.

Hurtig beregning af bilafgifter

Beregn afgiften på en bil på nogle få minutter med fuld dokumentation. Det sikrer en fordelsaftale for medlemmer af AutoBranchen Danmark med firmaet ASG Digital, som har udviklet en fuldautomatisk afgiftsberegner. Konkret indhenter afgiftsrobotten selv salgsannoncer på lignende biler ud fra den valgte model, årgang og udstyr. Det er yderst relevant ved importbiler fra eksempelvis Tyskland.

Jacob Petersen, markedschef hos ASG Digital, sætter flere ord på funktionen til medlemmer af AutoBranchen Danmark.

”Vores automatiske beregner har to overordnede formål: At nedbringe ventetiden for den konkrete bilsælger markant, så han eller hun kan servicere sine kunder. Og dertil sikre en mere ensartet og professionel beregning, så både branchen og myndighederne arbejder ud fra samme tal og regnemetoder”, fortæller Jacob Petersen.

For Henrik Bitzer matcher fordelsaftalen med ASG Digital en stor efterspørgsel lige nu.

”Mange medlemmer har efterspurgt en hurtig og digital løsning til beregning af bilafgifter, især fordi det er meget tidskrævende selv at lave udregningerne og finde korrekt dokumentation. Her får man et lynhurtigt system, som sikrer et fælles grundlag for korrekt afgiftsberegning til fordel for både branchen og myndighederne”, siger Henrik Bitzer.

Smart og digital flådestyring

Rigtig mange medlemmer jonglerer med mange flådebiler i løbet af en uge, og det kan nogle gange være svært at bevare overblikket. Derfor har AutoBranchen Danmark indgået en fordelsaftale med firmaet RentLog.

RentLog er et stykke software, der findes som en app til telefonen og som system på computeren. Systemet holder styr på de låne- og udlejningsbiler, man ønsker at registrere i systemet.

RentLog holder automatisk styr på både skader, kilometerstand, brændstof, kopi af kørekort og korrekt sletning af data jf. GDPR. Hertil kan man flytte bookninger, oprette priskategorier, kontrakttyper og lejebilstyper.

Mange medlemmer har efterspurgt en hurtig og digital løsning til beregning af bilafgifter

Anja Kjeldahl er medejer af RentLog og uddyber, hvorfor systemet er sat i verden.

“RentLog fungerer som en digital bogfører fra booking til fakturering. Jeg har selv arbejdet med flådebiler og ved, at mange led i processen foregår med papir og kuglepen. Nogle gange kan det betyde uoverensstemmelser, forglemmelser og at man hurtigt kunne miste overblikket over flåden”, siger Anja Kjeldahl.

Hjælp til at stille garanti over for staten

Efteråret 2019 og starten af 2020 stod for mange bilforhandlere i trappemodellens tegn. Trappemodellen er relevant for de virksomheder, som selv værdifastsætter køretøjer – også kendt som selvanmeldere.

Fra 1. februar 2020 blev de pålagt at stille en garanti over for Motorstyrelsen af varierende størrelse ud fra en trappemodel. Alt efter antallet af biler, skal forhandlere nu stille mellem 500.000 kr. og potentielt set over 7,5 mio. kr. i garanti.

Det udløste et forholdsvist akut behov for hjælp til flere medlemmer. Derfor gik AutoBranchen Danmark i samarbejde med Gjensidige Forsikring og Nordic Guarantee sammen om at lave et forsikringsprodukt, som medlemmer af AutoBranchen Danmark kunne gøre brug af.

”Fordelsaftalen sikrede, at medlemmer, som ønskede ordningen med Nordic Guarantee for det første ikke skulle belaste deres bankfaciliteter. Samtidig slap virksomhederne også for at få reduceret det finansielle råderum, og at balancen i deres regnskab tilsvarende ikke blev



Henrik Bitzer

Partnerskabschef i AutoBranchen Danmark

forøget. Så det var god aftale efter resolut handling”, siger Henrik Bitzer fra AutoBranchen Danmark.

Professionelle og hurtige fotos

En fordelsaftale med AutoShoot sikrer, at AutoBranchen Danmarks medlemmer kan uploade billeder direkte fra AutoShoot til AutoDesktop.

Fidusen er, at man som bilsælger ikke behøver at lede efter det bedst egnede sted til fotos.

AutoShoot fritlægger fotoet og sætter den baggrund ind, du måtte ønske. Bilen kan enten helt fritlægges i billedet, eller den kan delvist fritlægges, så du fx bibeholder underlaget, som bilen er parkeret på. Billederne bliver klar til brug på fire timer, og de kan blandt andet tilføjes logo og navn fra forhandleren, hvis det ønskes.

”Du kan tage dine billeder i vaskehallen, på gårdspladsen, i udstillingen, eller du kan bede din klargøringsleverandør om at gøre det, når det passer ind i arbejdsprocessen. Man kan gøre det 24 timer i døgnet, og vi gør billederne 100 procent annonceklar,” fortæller Thomas Nupnau, direktør og stifter af AutoShoot.

AutoShoot



Et politisk år med fokus på grøn omstilling og Covid-19

Regeringens meget ambitiøse klimapolitik fyldte det meste indtil trappemodellen og Covid-19-hjælpepakkerne ramte Danmark.

Med den nye regering fik Danmark også sin første klimalov i december. Den skal reducere udledningen af drivhusgasser med 70 procent i 2030. Med 11 procent af den danske CO₂-udledning vil bilerne spille en vigtig rolle. AutoBranchen Danmark har i det seneste år arbejdet på at sikre, at det kommer til ske på den bedst mulige måde for autobranchen. Det har vi bl.a. gjort gennem det nedsatte klimapartnerskab for handel og i samspil med Transportkommissionen.

I august var AutoBranchen Danmark til møde med transportkommissionen, der skal foreslå en løsning, der bringer 1 millioner elbiler på de danske veje, uden at statskassen mister indtægter. AutoBranchen Danmark understregede på mødet, at det er en meget ambitiøs målsætning, der kræver en langsigtet helhedsplan for elbiler, ladestandere og ikke mindst afgifter. Den grønne omstilling er en historisk chance for at få et nyt afgiftssystem baseret på teknik fremfor værdi, som branchen har efterspurgt i årtier.

Regeringen har også taget fat på nogle af de sager, der blev bremset af sommerens folketingsvalg. I november besluttede skatteforvaltningen at selvanmeldere af re-



gistreringsafgift, skulle stille en større økonomisk sikkerhed til Motorstyrelsen. Sikkerhedsstillelsen skulle fremover deles op i fem trin afhængig af den månedlige afgiftsbetaling (trappemodellen). For halvdelen af selvanmeldernes vedkommende steg deres sikkerhedsstillelse med minimum 2 millioner kroner og for de største selvanmeldere med et betydeligt tocifret millionbeløb.

AutoBranchen Danmark har kritiseret trappemodellen voldsomt overfor politikere, Skatteministeriet og Motorstyrelsen i månedsvis og klaget til Folketingets ombudsmand. Trappemodellen tager nemlig ikke hensyn til virksomhedens betalingshistorik og nøgletal, dermed "straffes" sunde virksomheder for andres fejl. Et andet problem med trappemodellen er, hvis man har et afgifts-tilsvar på 2.500.100 kroner skal man stille en sikkerhed på 5 millioner kroner. Det er ikke proportionalt og helt urimeligt. AutoBranchen Danmark fik implementeringen udskudt i en måned, hvilket har sikret branchen bedre tid til at omstille sig fx gennem det tilbud, som AutoBranchen Danmark har lavet i samarbejde med Gjensidige og Nordic Guarantee, hvor sikkerhedsstillelsen ikke påvirker kassekreditten.

5 udvalgte politiske sager

- Ny klimalov
- Trappemodellen for selvanmeldere
- Lukning af selvanmelderordningen ved eksportgodtgørelse
- Covid-19 hjælpepakker til erhvervslivet
- EU: Genforhandling af gruppefritagelse for forhandlere

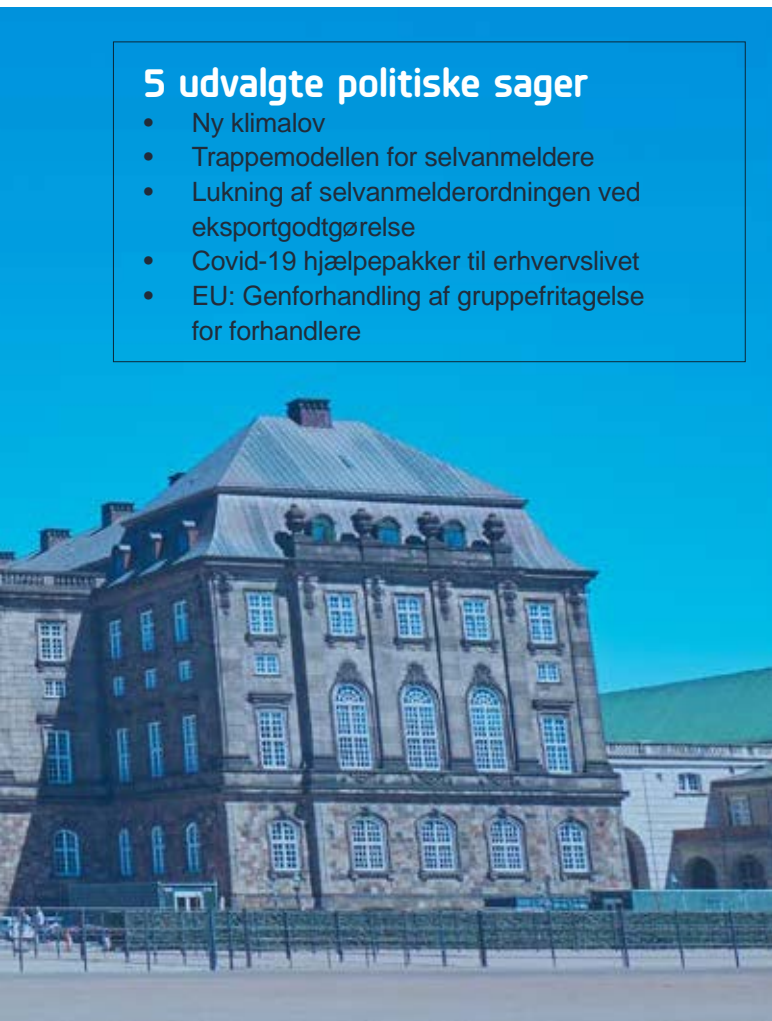
Siden statsminister Mette Frederiksen den 11. marts meddelte Danmark lukkede ned, har den danske autobranche været presset – ligesom store dele af det danske erhvervsliv

Regeringen har fortsat arbejdet med at afskaffe selvanmelderordningen for eksportører. Ordningen afskaffes først 1. juli 2020, men siden 1. januar har eksportører skulle betale et gebyr på 1950 kroner per køretøj, når der ansøges om eksportgodtgørelse. AutoBranchen Danmark har forsøgt at stoppe førnævnte stramninger, men efter massiv kritik fra Rigsrevisionen i 2018 var der bred politisk opbakning.

Siden statsminister Mette Frederiksen den 11. marts meddelte at Danmark lukkede ned, har den danske autobranche været presset – ligesom store dele af det danske erhvervsliv. Derfor stod regering og folketing klar med en lang række hjælpepakker. Erhvervslivet kunne få hjælp til: lønkomensation, refusion af faste udgifter, lempeligere regler om sygedagpenge og udskydelse af mange skatter, afgifter og moms osv. Men AutoBranchen Danmarks undersøgelser viste, at selvom hele autobran-chen oplevede store omsætningsfald, så kunne op mod halvdelen af AutoBranchen Danmarks medlemmer ikke benytte de to vigtigste ordninger: lønkomensation og betaling af faste udgifter.

Derfor har AutoBranchen Danmark arbejdet for en udskydelse af betaling af registreringsafgift, da vores undersøgelser viste, at branchens salgsafdelinger var hårdest ramt. I skrivende stund er det for tidligt at konkludere på resultaterne, men vi har gjort alt for at sikre denne branchespecifikke hjælp.

På EU-området fylder gruppefritagelsen fortsat. Gruppefritagelsen betyder, at forholdet mellem bilimportør og forhandler er undtaget fra EU's strenge konkurrenceregler frem til 2022. I januar og februar har AutoBranchen Danmark gennemført en undersøgelse, der skal belyse, hvilke problemer forhandlerne har som konsekvens af gruppefritagelsen. I første halvår 2020 arbejder EU-kommissionen på et udkast til en ny gruppefritagelse.



Fokus på registreringsafgift, firmabilsbeskatning og Covid-19 i juridisk afdeling

AutoBranchen Danmarks jurister har haft et travlt år, hvor de har hjulpet, rådgivet og assisteret medlemmer med alt fra firmabilsbeskatning, sager i Ankenævn for biler og med Covid-19 hjælpepakkerne.

En vigtig sag i 2019 har været de ændrede fradragsregler for biler til særlig anvendelse, deriblandt demo- og udlejningsbiler. I maj 2019 sendte den borgerlige regering et lovforslag i høring, der betød, at de to fradrag for særlig anvendelse først kan benyttes efter seks måneder i stedet for de daværende fire måneder. AutoBranchen Danmark afgav et meget kritisk høringssvar. Desværre støttede et bredt flertal i Folketinget forslaget, derfor valgte den nye regering at føre forslaget videre og implementere det per 1. oktober 2019.

I foråret har nedlukningen af Danmark grundet Covid-19 epidemien fyldt næsten alt i juraafdelingen.

I august 2019 afsagde Østre Landsret en principiel dom, der har fået stor betydning for beskatning af fri bil, hvis der finder genberegning sted i de første 36 måneder fra første indregistrering i Danmark. Dommen slog fast, at nyvognsprisen ikke længere er den pris, som leasing-selskabet eller forhandleren har indkøbt bilen til. Nyvognsprisen er den pris, som en slutbruger må forvente at skulle betale, hvis han eller hun vil anskaffe sig bilen som privatperson.

Dommen har også den konsekvens at beskatningsgrundlaget fremover vil blive et skøn, da det afhænger af, hvad bilen skønnes at koste i direkte salg til en slutbruger. Dermed har skattemyndighederne mulighed for at tilsidesætte beskatningsgrundlaget og lave en genberegning. Af samme grund har AutoBranchen Danmarks jurister rådet leasingselskaber til at tage forbehold for denne potentielle genberegning i leasingkontrakten.

Efter stadfæstelsen af den omtalte afgørelse fra Landsretten, er vi bekendt med, at Skattestyrelsen har ændret praksis, og er begyndt at gå flere år tilbage i tid og underkende det beskatningsgrundlag, der er fastsat efter indkøbsprisen. AutoBranchen Danmark mener klart, at byretten og Østre Landsrets dom medfører en skærpende praksisændring, som tidligst kan tillægges vægt fra 7. juni 2018, hvor byretten afsagde sin dom. AutoBranchen Danmark har på den baggrund rettet henvendelse til Skattestyrelsen for at gøre opmærksom på denne efter vores vurdering forkerte praksis, og afventer svar herpå. Vi er ydermere bekendt med, at der er en domstolsprøvelse på vej om spørgsmålet, som vi følger tæt.

I august afgjorde Ankenævn for biler en række sager, der har fået stor indflydelse på den juridiske afdelings arbejde. Sagerne drejede sig om, at flere bilforhandlere har

5 sager fra året der er gået

- Nye regler for fradrag på demobiler
- Dom om beskatning af fri bil
- Vundet ankenævns sag om fejl på slutsedler
- Nye krav til kontrakter
- Rådgivning i Covid-19

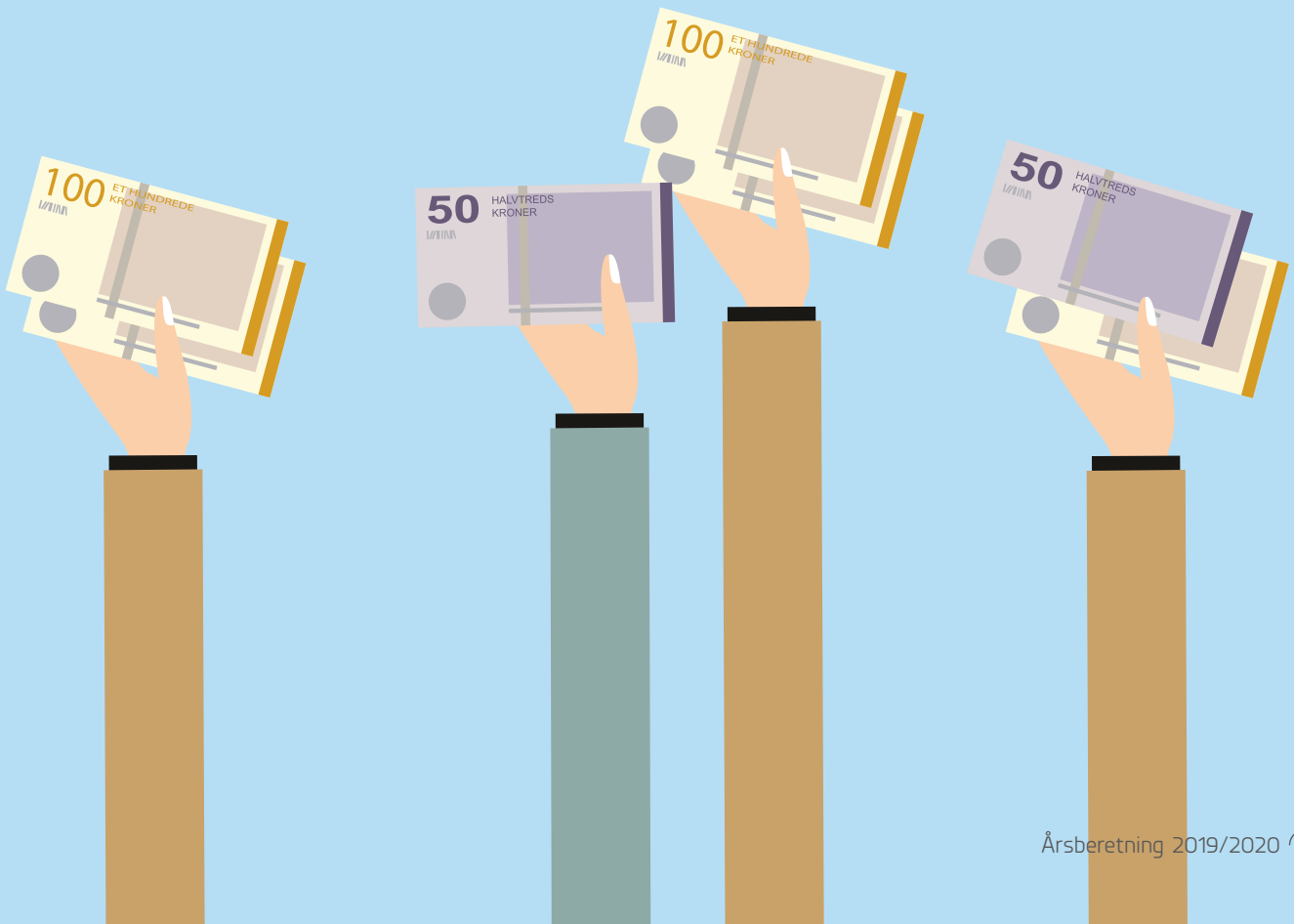
indbetalt et mindre beløb i registreringsafgift til Motorstyrelsen, end det der var angivet på slutsedlen. Sagerne gik på, hvorvidt kunderne havde ret til differencen, hvilket FDM advokerede for.

Efter rådgivning fra AutoBranchen Danmark valgte de pågældende bilforhandlere at informere Motorstyrelsen om, at der var sket en faktureringsfejl og de indbetalte efterfølgende det korrekte beløb til Motorstyrelsen. Dermed blev forbrugerklagerne afvist af Ankenævn for biler.

Fra nytår har Motorstyrelsen skærpet kravene til kontrakter ved bilsalg. Tidligere fandtes der ikke klare retningslinjer for, hvad der skal stå i en kontrakt, men det er nu specificeret med krav til identifikation af køber, sælger, køretøj og uddybende oplysninger om pris og registreringsafgift.

AutoBranchen Danmark har ydet rådgivning til mange medlemmer, som var i tvivl om, hvordan deres kontrakter fremadrettet skal udformes for at overholde loven, og vi har været i tæt dialog med Motorstyrelsen for at få klarlagt hvilke gyldige forbehold og prisoverslag, der kan gives uden, at forhandleren bliver bundet heraf.

I foråret har nedlukningen af Danmark grundet Covid-19 epidemien fyldt næsten alt i juraafdelingen. AutoBranchen Danmarks jurister har rådgivet medlemmerne om alt fra ansættelsesret i kriser som denne, til hvilke af de mange hjælpepakker til erhvervslivet, som er relevant for det enkelte medlem. Henvendelserne har særligt drejet sig om detaljerne i de mange hjælpepakker, og hvordan man søger dem.



Året der gik i **ABAF**

Medlemstilgang

ABAF har igen i 2019 kunnet konstatere en flot medlemsfremgang – både på antallet af medlemmer og på den repræsenterede lønsum. Flere store bilforhandlere har valgt ABAF til som en del af deres administrative beredskab i forbindelse med den daglige personaleadministration. I den forbindelse har ABAF gennemgået og udskiftet et stort antal af virksomhedernes kontrakter med moderne opdaterede vilkår. ABAF har samtidig formået at fastholde både sine små og mellemstore medlemsvirksomheder med personlig service og målrettet ansættelsesretlig rådgivning, hvilket vi er meget stolte af.

Et år med store forandringer

Som led i ABAFs vokseværk blev det i 2019 besluttet at rykke ABAF ud af AutoBranchen Danmark og ind under Dansk Erhvervs store hat i den gamle børnsbygning i Københavns centrum.

Fusionen af sekretariatene, som blev enstemmigt vedtaget på en ekstraordinær generalforsamling den 18. november 2019, var et udtryk for, at der er sket store

strukturændringer i sektoren. Derfor er der også fremadrettet brug for en stærk organisation til at skabe de bedste rammebetingelser for branchens virksomheder, og det er en stor fordel, at ABAFs medlemmer via Dansk Erhverv nu får del i en bredere ekspertise på en række områder.

Tidligere adm. direktør Marietta Bak Seemholt fortsætter sit virke for medlemmerne som sekretariatschef for ABAF i Dansk Erhverv, ligesom advokatfuldmægtig Marc Risvang også fortsætter i Dansk Erhverv. Diana Lützen er blevet ansat i Dansk Erhvervs uddannelsesafdeling, hvor hun fortsat vil bistå med betjening af ABAFs kompetencefond med Dansk Metal og DBR.

Dansk Erhverv forhandler og varetager medlemsinteresser på cirka 300 branche- og virksomhedsoverenskomster, og medlemmerne får, i tillæg til de nuværende ydelser, adgang til en bred palet af viden på områder som virksomhedsdrift, arbejdsmiljø og medarbejderudvikling. Samtidig får medlemmerne adgang til et stort katalog af netværksdeling og kurser.

ABAF holder til hos Dansk Erhverv i den gamle Børs-bygning



Samarbejdet med Dansk Erhverv betyder, at man som ABAF-medlem også skal være medlem i Dansk Erhverv Arbejdsgiver. Samtidig ophørte tilknytningen til SAMA (Sammenslutningen af mindre arbejdsgiverforeninger). ABAF vil fortsat, via Dansk Erhverv Arbejdsgiver, have hovedorganisation i Dansk Arbejdsgiverforening (DA).

Den professionelle rådgivning inden for det ansættelsesretlige område vil fortsætte som hidtil, herunder alle opgaver vedrørende arbejds- og ansættelsesretlige spørgsmål, samt spørgsmål i relation til arbejdsmiljø, uddannelse, lønstatistik og HR.

ABAF har længe været kendt for sit servicekoncept, hvor medlemmerne ud over den generelle telefoniske rådgivning og retssagsførelse også får udfærdiget alle typer af ansættelsesretlige skrivelser fra opsigelser til fratrædelsesaftaler, advarsler og ansættelseskontrakter. Sådan vil det fortsat være.

Med medlemskabet af Dansk Erhverv vil der som noget nyt tillige være mulighed for nye (ikke-overenskomstdækkede) virksomheder for at melde sig ind på et full-servicemedlemskab uden tiltrædelse af ABAFs overenskomster. Derved vil ABAF fremover også kunne betjene medlemmer, som ikke har og ikke ønsker overenskomstdækning.

Fusionen af sekretariatet skete pr. 1. januar 2020, og ABAF er således nu fuldt integreret i Dansk Erhverv.

OK2020

Dansk Metal og Dansk Erhverv Arbejdsgiver for AutoBranchens ArbejdsgiverForening har den 19. februar indgået en 3-årig overenskomst omhandlende ABAFs ca. 150 autovirksomheder.

Overenskomsten tager udgangspunkt i Industriforliget, og var det første forlig efter gennembrudsforliget. Forhandlingerne foregik i en positiv dialog mellem parterne. ABAF er særligt tilfreds med, at aftalen øger muligheden



Marietta Bak Seemholt
Advokat/Sekretariatschef for ABAF

for fleksibilitet, idet der blev indført en række bestemmelser om brug af varierende ugentlig arbejdstid. Vi er også godt tilfredse med, at vi har fået præciseret og tydeliggjort en række bestemmelser i overenskomsten.

Den 9. marts 2020 indgik vi også ny overenskomst for alle ABAFs autolakerere. Overenskomstfornyelsen indeholder elementer med blandt andet større fleksibilitet i forhold til udbetalinger fra SH-kontoen. Stigningen i bidraget til kontoen kan nu udbetales løbende sammen med lønnen. Det kan også aftales direkte med medarbejderen at udbetale det fulde bidrag to gange årligt. Der er samtidig blevet mulighed for, at en medarbejder kan bede om at få et dagsbeløb fra sin SH-konto, når man aftaler at holde fri fredag efter Kristi Himmelfart.

ABAFs overenskomster er minimallønsoverenskomster, og den endelige løndannelse vil således - som tidligere - foregå lokalt i virksomhederne, dog vil vi se en stigning på SH-/fritvalgskontoen med 1% årligt de næste 3 år. Bidraget til kompetencefonden vil stige med 5 øre pr. præsteret arbejdstime. Det er i den forbindelse indarbejdet i de nye overenskomster, at det vil være en naturlig følge af disse overenskomstmæssige fritvalgsstigninger, at der tages højde herfor ved den lokale løndannelse.

Supportfunktion leverer konkrete **gevinster** til autolakerere

Autolakerere eller skadesoprettere har med en brugerprofil til systemet Autotaks også mulighed for at få rådgivning og hjælp fra AutoBranchen Danmarks Videncenter.

Autotaks ejes og drives af Forsikring & Pension og er omdrejningspunktet hver eneste gang, der skal laves en forsikringskade på en bil i Danmark.

Var ved at snyde sig selv

Derfor har AutoBranchen Danmark en direkte supportlinje til de brugere, og det kan vise sig at være en god forretning for dem. Jørgen Petersen, der arbejder som forsikringskonsulent i AutoBranchen Danmarks Videncenter, hjælper dagligt Autotaks-brugere med at udfylde skadesrapport korrekt, så ingen omsætning går tabt.

I flere tilfælde er han blevet kontaktet af brugere, som mente, at de var færdige med en skadesrapport. Et nyligt eksempelvis viser dog, at det langt fra var tilfældet.

"I et eksempel opdagede vi en lang række mangler på en rapport, der betød, at brugeren sammenlagt var ved at snyde sig selv for over 1.900 kr. for den ene opgave alene. Det bliver jo rigtig mange penge i det lange løb", fortæller Jørgen Petersen.

Kurser giver vigtige fif til Autotaks

For at sikre korrekte skadesrapporter afholder AutoBranchen Danmark løbende kurser i systemet. Her får deltagerne blandt andet rådgivning i de vigtigste menuer i Autotaks og øvelser i at lave skadesrapporter.

"Vores medlemsservice skal være så jordnær som mulig, så deltagerne får konkrete værktøjer med hjem til at forbedre bundlinjen. Det er vigtigt i en travl hverdag og på et meget konkurrencepræget marked", siger Jørgen Petersen.





René Thomsen
Lak- & karrosserikonsulent

Erfaren lakmand kan forbedre forretningen med KS 2000

KS 2000 er AutoBranchen Danmarks certificering af autolakerere og et vigtigt omdrejningspunkt for en lang række medlemsbesøg fordelt over et år.

For at hæve kvaliteten yderligere og lægge et solidt lag lak af erfaring på KS 2000-indsatsen ansatte AutoBranchen Danmark tilbage i september 2019 René Thomsen som ny lak-konsulent. Han kommer med 15 års erfaring som selvstændig autolakerer på Fyn.

Det betyder kort fortalt, at han selv kender diverse laksystemer på egen krop, og samtidig har arbejdet intenst med at optimere en lakforretning på et yderst konkurrencepræget marked - og under de vilkår, som forsikringsselskaberne fastlægger.

Sådan kan besøg løfte bundlinjen

KS 2000 rummer en lang række tiltag til at højne kvaliteten af de processer, man som autolakerer skal igennem, fra en bil triller ind på værkstedet, og til den igen er ude at køre med ejeren eller leasingtagerne bag rattet.

Når René Thomsen kommer på besøg for enten at udstede KS 2000-certificeringen eller forny den eksisterende kigger han på en lang række punkter, der kan løfte bundlinjen.

"Jeg kigger blandt andet på, hvordan værkstedet indretter sig. Det gælder arbejdsstationer, værktøj, lager, friskluftanlæg og værnemidler", fortæller René Thomsen.

"Hertil rådgiver jeg selvfølgelig, hvad indehaveren ellers skal være opmærksom på med it-systemer, lakleverandører og generelle forretningsvilkår".

Øjenåbner om supportmuligheder

I en travl hverdag kan en hurtig opringning betyde, at man kan komme videre med en skadet bil og en forsikringssskade hurtigt.

Når lakkonsulent René Thomsen er forbi et værksted, fortæller han også om den omfattende supportmulighed, brugere af Autotaks og medlemmer af AutoBranchen Danmark har adgang til.

"Medlemsbesøgene er nogle gange en øjenåbner for mange medlemmer i forhold til de supportfunktioner og fordele, de har som medlemmer. I en travl hverdag kan det være rigtig godt at have en supportlinje at ringe til. Dertil har vi jo også en løbende dialog med Forsikring & Pension, som ejer og driver Autotaks", siger René Thomsen.

Medlemsservice for alle medlemsgrupper

Vi udvikler hele tiden vores medlemsydelser til fordel for jer som medlemmer. Vi bestræber os på at kunne levere de mest aktuelle tilbud i form af arrangementer og kurser, som er relevante for jeres forretninger, men som også bidrager til at skabe et nyttigt netværk på tværs af branchen.

Det er altid godt at komme på medlemsbesøg hos medlemmerne for at høre, hvordan det går over en kop kaffe. Vi kører hjem med gode input til sekretariatet. Dem bruger vi til at forbedre og optimere medlemsydelserne, som forhåbentligt kan hjælpe endnu mere i hverdagen.

I maj måned satte vi et stort skib i søen. Vi holdt for første gang branchedagene "Vores Autobranche" i et tæt samarbejde med Motor-magasinet. Det foregik over to dage på Gram Slot i Sønderjylland, hvor vi samlede branchen for at diskutere: Omstilling, Forretning og Fremtid. Der var masser af inspiration at hente, og ideerne blev udvekslet livligt i løbet af de to dage.

På den store scene var Tom Kristensen en af hovedtalerne. Han gav et spændende indblik i sin lange karriere som racerkører og som ni-dobbelt Le Mans vinder. Vi havde også spændende indlæg fra vores norske og hollandske søsterorganisationer om, hvordan de håndterer den grønne omstilling. Og Finlands største bilforhandler fortalte om, hvordan de finder modet til at satse anderledes og prøve nye ting af.

Der var masser af fagsnakke om eftermiddagen inden for en lang række forskellige temaer som GDPR, generationsskifte, leasing og ejerskab til bilers data til samarbejdet med forsikringsselskaberne og medarbejdertrivsel på værkstedet.

Om aftenen var der en stor og festlig branchemiddag med god underholdning af Anders Breinholt fra Nathol-

det på TV2, som også var konferencier begge dage. Har man lyst til at genbesøge nogle af alle temaerne, så er det samlet i artikler på vores hjemmeside www.abdk.dk

"Vores Autobranche" fyldte en god del af foråret i 2019. Men vi havde også en række af de vanlige kurser på programmet inden for især juridiske områder. På kurserne benytter vi os både af undervisere fra AutoBranchen Danmark og fra vores eksterne samarbejdspartnere, så vi altid kan levere den nyeste viden til jer.

Vores årssdag i september blev denne gang holdt i ToRVEhallerne i Vejle. Der var rekordmange deltagere. På scenen var Lars Aagaard, adm. direktør i Dansk Energi, som fortalte om, hvordan de ser på ladeinfrastrukturen, og hvordan der bør gøres klar til den grønne omstilling. Disruptionekspert, Tune Hein, var også på scenen og fortalte om fremtidens kunderejser. Også Motorstyrelsens direktør, Jens Otto Størup, og salgsdirektør, Anders Andersson fra Santander var på scenen.





Charlotte Brix Andersen

Leder af Medlemsservice, forretningsudvikling og kommunikation

I maskinrummet har vi også haft travlt. Vi har arbejdet rigtig meget med at forbedre hjemmesiden i det sidste halve års tid. Vi håber, I oplever, at den er blevet mere enkel og nemmere at navigere rundt på. Vi har også gjort det endnu mere tydeligt, hvad man får som medlem. Derfor ligger nogle af de større artikler og rapporter samt de populære formularer såsom købslutsedler, brugtbilsbevis og lejekontrakter bag et medlems log-in. Mange af jer har stor gavn af vores juridiske rådgivning. Derfor har vi fremhævet nogle af de mest benyttede juridiske ydelser i et jura-univers. Ligesom vi under covid-19 krisen lavede et særskilt univers med råd og vejledninger.

De ugentlige nyhedsbreve er der også blevet arbejdet med. De segmenteres nu endnu mere, så man kun får de nyheder, man selv har valgt, når man har tilmeldt sig nyhedsbrevet på hjemmesiden.

I det kommende år vil I forhåbentligt også opleve en masse spændende nye tiltag. Vi holder årssdag den 24. september på Remisen i Brande. Henrik Fisker, billedsigner og meget mere er hovedtaler på dagen, hvor vi også denne gang har et spændende program til jer. Det består både af talere på den store scene og af en række forskellige faglige temaspor, da vi fik utrolig god feedback på fagsnakkene efter "Vores Autobrancher". På den måde forsøger vi at favne alle medlemsgrupper endnu mere i år.

Vi vil også komme endnu mere rundt i landet bl.a. for at holde en række aftenmøder sammen med Santander og Gjensidige, vores to største samarbejdspartnere. Derudover holder vi en række frokostmøder hos medlemmer, hvor vi gennemgår de mest aktuelle juridiske og politiske problemstillinger.

Vi kommer selvfølgelig også til at have kurser og andre tiltag, som vil være relevante i forretningerne. Alle vores tiltag kan løbende ses på hjemmesiden, hvor man også kan tilmelde sig.

I løbet af 2019 er det også blevet til en række velbesøgte medlemsmøder rundt omkring i landet. Dem ser vi altid meget frem til. Det er her, vi kommer tæt på hinanden og får vendt, hvad der rører sig.

Vi hører altid gerne fra jer, hvis der er initiativer, vi kan tage.



På den store scene var Tom Kristensen en af hovedtalerne. Han gav et spændende indblik i sin lange karriere som racerkører og som ni-dobbelt Le Mans vinder

Styrket samarbejde med erhvervsskoler

Næsten alle brancher står til at mangle faglærte i fremtiden. I omegnen af 60.000 faglærte vil der, ifølge fremskrivninger fra blandt andre Dansk Arbejdsgiverforening og Arbejderbevægelsens Erhvervsråd, mangle i 2025.

Autobranchen oplever allerede nu en meget lav ledighed, og eleverne kommer ikke længere af sig selv. Det mærker man inden for såvel mekanikerfaget, karrosseriteknikere (pladesmede) og autolakerere. Sidstnævnte er også presset af, at der kun uddannes autolakerere på én skole, College360 i Silkeborg. Det bevirker, at langt størsteparten af eleverne uddannes til stillinger vest for Storebælt.

Autolakerer-uddannelsen var tæt på at blive underlagt kvoteordning for 2020. Det ville betyde, at skolen kun måtte optage en vis mængde elever uden foregående aftale med en virksomhed om praktikplads. På College360 yder man derfor et stort arbejde for at få virksomhederne til at finde eleven/lærlingen lokalt. Erfaringerne viser, at det skaber de mest engagerede elever. I 2020 intensiveres indsatsen for at finde autolakerer-elever yderligere. Skolen tilbyder blandt andet at hjælpe virksomhederne med det administrative arbejde i at ansætte eleven.

Karrosseriteknikerne uddannes på to skoler, TEC i Hvidovre og College360 i Silkeborg. Her er nærmest ingen i skolepraktik, da alle hurtigt får en praktikplads. Der er med andre ord stor efterspørgsel efter de elever, som søger ind på uddannelsen.

Uddannelsen til personvognsmekaniker er langt den største inden for autofagene. Også her er der kamp om eleverne, men der er dog flere at tage af.

Ledigheden er lav i autobranchen. Så lav, at der kan være behov for i fremtiden at se på alternative mulighe-

der for at uddanne tilstrækkeligt med arbejdskraft. Det kan være voksenlærlinge eller lignende.

Hestekræfter på skoleskemaet

Med henblik på at vække de unges interesse for autofagene allerede i skolealderen, er AutoBranchen Danmark en aktiv del af et samarbejde med Dansk Automobil Sports Union (DASU), som har udviklet et tværfagligt undervisningsforløb til elever i folkeskolens ældste klasser. Elever fra 7. til 10. klasse får fire ugers tværfagligt undervisningsforløb.



Hestekræfter på skoleskemaet

På en gokartbane skal eleverne løse forskellige opgaver, såsom at samle en motor, udregne CO2 og hastighed og lave samarbejdsøvelser. I de efterfølgende timer i matematik, idræt, dansk, samfundsfag mv. bruger de det indsamlede materiale og løser opgaver. Det giver en indsigt i branchen med det formål, at flere unge bliver opmærksom på, at jobmarkedet med biler i dag er højteknologisk og kræver både hænder og hjerne skruet godt på. Med udgangen af 2019 har 1200 elever været igennem undervisningen, og resultaterne er særdeles positive.

Efter de fire ugers undervisning svarer 60 procent af eleverne, at de vil søge ind på en erhvervsuddannelse, eller at de vil søge mere viden om erhvervsuddannelser – det er et særdeles højt tal eftersom kun 20 procent af eleverne, som går ud af folkeskolen, i dag går direkte mod en erhvervsuddannelse.



Rollemodel Frederik fra Pedersen og Nielsen

I forbindelse med afslutningen af undervisningen får skolen besøg af en rollemodel, en ung mand eller kvinde, som selv er i færd med at uddanne sig til mekaniker eller karrosseritekniker. Her har flere af AutoBranchen Danmarks medlemsvirksomheder stillet en elev/lærling til rådighed for projektet. Det gælder Andersen & Martini A/S, Dahl Pedersen A/S, Pedersen & Nielsen A/S, Jens Winther A/S og Jan Nygaard A/S. Flere andre virksomheder har også givet deres interesse til kende.

I forbindelse med Folkemødet på Bornholm i juni 2019 deltog AutoBranchen Danmark og DASU en enkelt dag for at orientere politikere og skoleledere over hele landet om det tværfaglige forløb. Forløbet er unikt fordi det bygger bro mellem folkeskole, erhvervsliv og erhvervsskole. Samtlige af landets kommuner blev inviteret. Langt fra alle kommuner havde skolerepræsentater på Folkemødet, men flere skoleledere lagde vejen forbi og omtrent 20 kommuner, som endnu ikke havde hørt om arbejdet, bad om yderligere information.

Der skal rekrutteres bredt

Kun omtrent hver 10. medarbejder i autobranche er en kvinde. Med autobrancheens udvikling både teknologisk i bilerne og i salgslokalerne, er der masser af muligheder for kvinder. Der skal derfor rekrutteres bredere, så kvinder også kan indgå i den palet af mulig arbejdskraft til branchen. Ydermere er det påpeget i adskillige undersøgelser, at en bredere sammensat medarbejderstab har bedre mulighed for succes, idet forskellige mennesker

også tænker forskelligt, og dermed får et bredere perspektiv på beslutningerne.

Der skal således også gøres en indsats for at tiltrække flere kvinder til uddannelserne. Der er stort behov for at kunne tiltrække flere kvinder for at kunne rekruttere bredere og løse udfordringen om mangel på arbejdskraft.

AutoBranchen Danmark skabte derfor i samarbejde med konsulenthuset LIVING INSTITUTE og erhvervsskoler en trivselsundersøgelse, der skal hjælpe med fokus på kvinders trivsel i uddannelsen på såvel skoler som i virksomheden. Det forstærkede fokus skal hjælpe med at gøre uddannelsen og branchen attraktiv for kvinder. I løbet af 2019 resulterede det i et samarbejde med 14 erhvervsskoler over hele landet. De 14 skoler indhentede besvarelser blandt deres kvindelige elever, og AutoBranchen Danmark udarbejdede en rapport i marts 2020.

Rapporten peger blandt andet på, at kvinderne generelt trives godt i uddannelsen. En stor andel af kvinderne på autouddannelserne har en stor grad af selvstændighed og drømmer om eget værksted. En del virksomheder er fortsat tilbageholdende overfor at ansætte en kvindelig lærling. Det er et af det kommende års fokuspunkter – at nedbryde myter om blandt andet adgang til omklædningsrum. Man behøver ikke bygge et særligt rum til kvinderne. Der skal blot lås på døren, så alle har mulighed for at bade hver for sig.

Salgsuddannelsen

Langt størsteparten af alle, som uddannes til autobrancheens salgslokaler, har taget deres uddannelse på BC Syd, Mommark Handelskostskole.

I 2019 har 125 handelselever / eftermarkedselever gået på skolen, og den uddannelse er et stort fokusområde, som hele autobranche arbejder sammen om. Endvidere har 60 bilsælgere deltaget i undervisning på skolen. Det samme har 45 mellemledere, herunder Grundlæggende Lederuddannelse. 15 har bestået Autobrancheens Akademiuddannelse, som er udviklet i samarbejde mellem skolen og AutoBranchen Danmark.

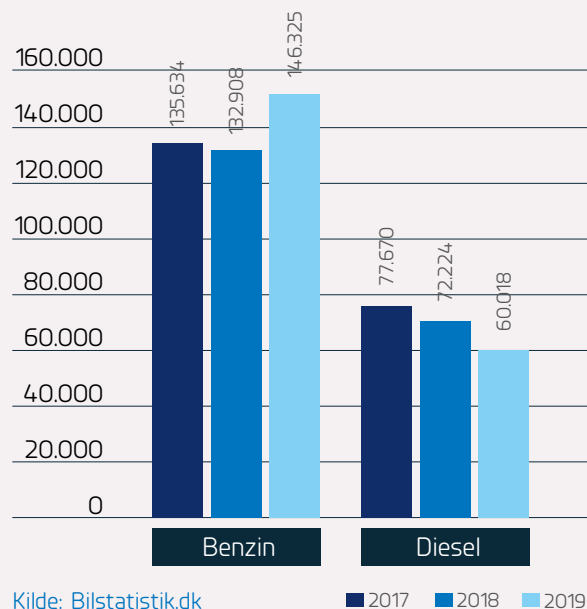
Endvidere uddanner BC Syd en række mærkespecifikke medarbejdere via importørerne. Det kan være eftermarkedschef, reservedelsekspedienter med flere.

Bilsalg: Rekordernes år

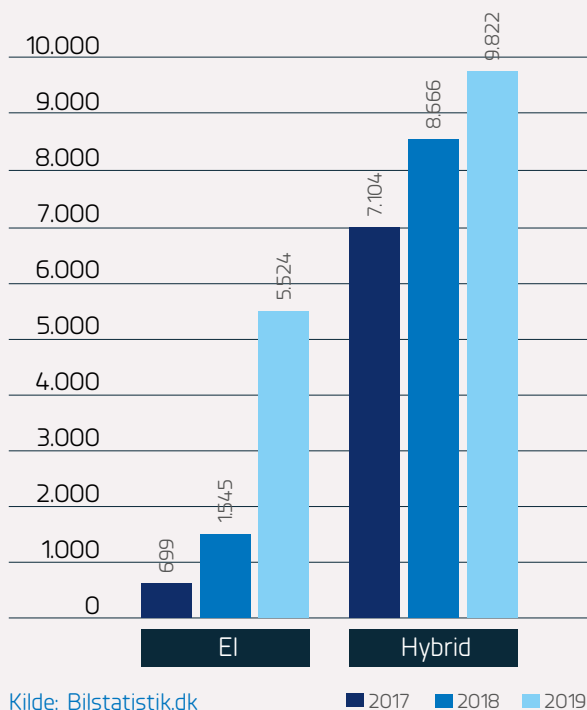
Bilsalget i 2019 bød på flere rekorder. I alt rullede lidt over 225.000 nye biler ud på de danske veje. Det er ny rekord. Det store fokus på klima under sommerens valgkamp og i samfundet generelt har også affødt en ny salgsrekord for elbiler. 5524 elbiler blev solgt i løbet af 2019 – en firdobling i forhold til 2018.

I de første måneder af 2020 har bilsalget været fornuftigt indtil midten af marts, hvor Covid-19-krisen har betydet faldende omsætning i salgsløkalerne. I skrivende stund kender vi ikke de fulde konsekvenser for bilsalget.

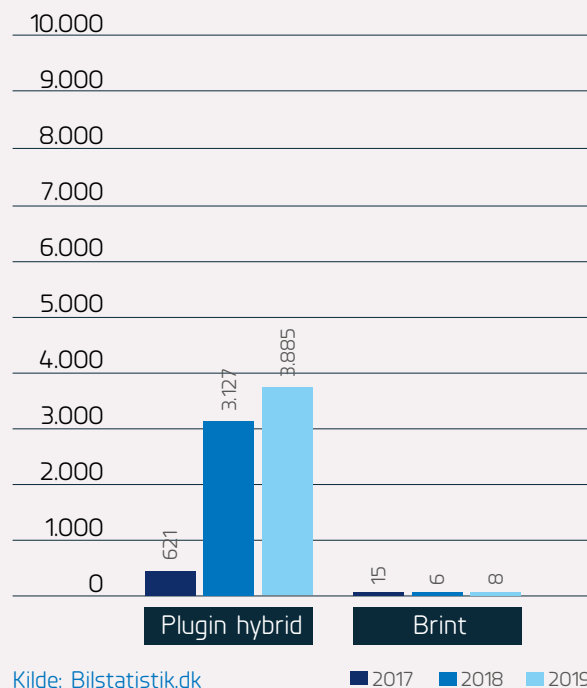
Solgte personbiler - nyregistreringer



Solgte personbiler - nyregistreringer



Solgte personbiler - nyregistreringer



Samlet bilsalg

2017

2018

2019

Kilde: Bilstatistik.dk

221.790

218.483

225.588

Bilsalget top 20

Plads

2017

2018

2019

1.	Peugeot 208	Peugeot 208	Nissan Qashqai
2.	VW UP!	Nissan Qashqai	Citroën C3
3.	Nissan Qashqai	VW Golf	Peugeot 208
4.	VW Golf	VW Polo	VW Polo
5.	Renault Clio	Citroën C3	Toyota Yaris
6.	Toyota Yaris	Toyota Yaris	Renault Clio
7.	VW Polo	VW UP!	Skoda Octavia
8.	Toyota Aygo	Renault Clio	VW Golf
9.	VW Passat	VW Passat	Toyota Aygo
10.	Citroën C1	VW Touran	Citroën C1
11.	Skoda Octavia	Skoda Octavia	Ford Focus
12.	Skoda Citigo	Toyota Aygo	Skoda Fabia
13.	VW Touran	Mercedes-Benz C-klasse	VW UP!
14.	Hyundai i10	Skoda Fabia	VW Passat
15.	Opel Astra	Ford Fiesta	Mercedes-Benz C-klasse
16.	Citroën C3	Peugeot 308	Ford Fiesta
17.	Ford Fiesta	Renault Captur	BMW 3'er
18.	Opel Karl	Hyundai i10	VW Touran
19.	Peugeot 2008	Peugeot 2008	VW T-ROC
20.	Peugeot 308	Citroën C1	Mercedes-Benz A-klasse

Kilde: Bilstatistik.dk

Begivenheder i årets løb

”Vores Autobranche” - branchedage på Gram Slot



Tom Kristensen på den store scene

Fagsnak



Fagsnak



Den 7. og 8. maj 2019 var den danske autobranche samlet på Gram Slot i Sønderjylland til en to dage lang konference arrangeret af Motor-magasinet og AutoBranchen Danmark. Dagen gik med spændende oplæg med bl.a. Tom Kristensen, Hans Engell og flere udenlandske eksperter. Deltagerne delte sig også i mindre grupper "fagsnakke", hvor de debatterede de emner, der var mest relevant for netop dem. Den første aften blev der afholdt en festmiddag med Anders Breinholt som konferencier.

Gitte Seeberg og Flemming Haslund byder velkommen



Branchemiddag hvor Anders Breinholt underholdte



Branchemiddag



Tom Kristensen på den store scene

AutoBranchen Danmarks årssdag

Tune Hein



250 fra branchen deltog til årssdagen



Gitte Seeberg, adm. direktør i AutoBranchen Danmark



Lars Aagaard, adm. direktør i Dansk Energi



Christian Grau og Anders Breinholt





Jens Otto Størup fra Motorstyrelsen



Bilkagen stod klar til alle deltagerne

Den 26. september 2019 løb AutoBranchen Danmarks årssdag af stablen i ToRVEhallerne i Vejle. Blandt talerne på årssdagen var Motorstyrelsens direktør, Jens Otto Størup, og Dansk Energis direktør, Lars Aagaard, der fortalte hhv. om status i Motorstyrelsen og udrulningen af elbiler i Danmark. Blandt de andre talere på den velbesøgte årssdag var Santanders salgsschef Anders Andersson og bilentusiastens samt livsstilsekspert Christian Grau.

Kurser og arrangementer



Debatmøde i Holstebro med fokus på kvinder og uddannelse



DHL i København



Bestyrelsestur til Washington



Reception på Langebrogade



Folkemødet på Bornholm



Autotakskursus

Indledende runde til AutoBranchen Danmark Finans Open på Mariagerfjord Golfklub



Vi afholder løbende medlemsmøder rundt om i landet, men som noget nyt har vi også præsenteret to nye koncepter: "forhandlermøder" og "bymøder" i håbet om at komme i endnu tættere dialog med vores medlemmer. Vi afholder løbende kurser i forskellige typer af jura, moms, værdifastsættelse, autotaks og meget mere. Af andre arrangementer kan nævnes Folkemødet i juni 2019 og i Marts 2020 afholdt vi et debatarrangement i Holstebro om rekruttering af kvindelig arbejdskraft i autobranschen.

Kursus i værdifastsættelse



"Hæstekræfter på skoleskemaet" samarbejde med DASU som afholdte event på årets Folkemøde

Indledende runde til AutoBranchen Danmark Finans Open på Skjoldenæsholm Golfcenter





Valgene på generalforsamlingen

Ved generalforsamlingen den 24. april 2019 blev en ny bestyrelse sammensat.

AutoBranchen Danmarks bestyrelse havde på forhånd foreslået en vedtægtsændring, så tre af bestyrelsesmedlemmerne fra Sektion Salg ikke længere udpeges af de største mærkeforeninger, men vælges direkte på generalforsamlingen. Formålet er at sikre en aktiv og deltagende bestyrelse. Forslaget blev enstemmigt vedtaget.



For Sektion Salg blev Malene Hasselbalch-Holm, Bilcentret A. Nielsen, nyvalgt til bestyrelsen. Hun overtager pladsen efter Henrik Wessel, der ikke ønskede genvalg. De øvrige fire valgte var velkendte bestyrelsesmedlemmer – Gitte Enggaard (Bilcenter Syd), Asbjørn Jensen (Bjørn Cannings Eff.), Pierre Martin Iversen (Martin Iversen ApS) og Ejgild Christensen (STS Biler).

Fra Sektion Eftermarked blev Dennis Odgaard (Byens Bilpleje) og Tom Andersen (Hadsund Autolakering) genvalgt til bestyrelsen.

Suppleanter vælges for et år ad gangen. Her var der genvalg til Peter Hansen (Andersen & Martini A/S) og Henrik Mortensen (Centrum Autolakering).

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

AutoBranchen Danmarks bestyrelse ser nu således ud:

Hans-Jørgen Jørgensen (Als Motor)
 Dennis Odgaard (Byens Bilpleje)
 Jon Slot Hansen (Kraft Biler)
 Bjarne Nielsen (Bjarne Nielsen A/S)
 Gitte Enggaard (Bilcenter Syd)
 Jan Elvekjær (Lakskadecentret Greve)
 Tom Andersen (Hadsund Autolakering)
 Asbjørn Jensen (Bjørn Cannings Eff.)
 Pierre Martin Iversen (Martin Iversen ApS)
 Ejgild Nørgaard Christensen (STS Biler)
 Malene Hasselbalch-Holm (Bilcentret A. Nielsen A/S)

og suppleanterne:

Henrik Mortensen (Centrum Autolakering ApS)
 Peter Hansen (Andersen & Martini A/S)

AutoBranchen
Danmark

Adresse:

Langebrogade 1
1411 København K.

Telefon:

33 31 45 55

Web:

www.abdk.dk