

# Skadesbranchens fremtid

ET DISKUSSIONSOPLÆG OM EN BRANCHE I KNÆ

FEBRUAR 2023



AutoBranchen Danmark

Nicky Bobak  
Eftermarkedschef



31 39 43 16  
nbo@abdk.dk

Rune Langhoff Sørensen  
Kommunikations- og klimakonsulent



31 69 51 90  
rls@abdk.dk



## KONTAKT

Jørgen Petersen  
Forsikringskonsulent



33 25 14 33  
support@abdk.dk

Lars Baun Vilhelmsen  
Eftermarkedskonsulent



53 62 11 54  
lbv@abdk.dk

## INDHOLD

Forord	04
Rentabilitetsanalyse af skadesbranchen	06
Udfordringer, der står i kø	08
Vejen fremad	11

# Skadesbranchens fremtid

## FORORD

AutoBranchen Danmark er i stigende grad bekymret for udviklingen i skadesbranchen, som består af karrosseriværksteder, autolakerere eller deciderede skadescentre.

I generationer er det her danskerne har fået repareret biler i, kofangere er blevet skiftet, ridser i lakken er blevet udbedret eller bilen er blevet helt omlakeret.

Branchen har med andre ord holdt danskerne kørende igennem årtier. Det skal den gerne blive ved med. Hvis skadesbranchen fortsætter med at være i knæ og flere helt må kaste håndklædet i ringen, vil det kunne mærkes hos danskerne i form af eksempelvis dårlig service, længere ventetider og større besvær ved at få fikset bilen.

I AutoBranchen Danmark driver vi ikke selv skadesforretning, men vi repræsenterer over 1200 medlemmer, hvoraf mange er enten karrosseriværksteder, autolakerere eller skades-

centre, og vi har derfor et indgående indblik i de udfordringer, som branchen står over for.

Set fra vores stol er vi bekymrede over flere forskellige ting. Men den grundlæggende bekymring er, at branchen får mindre og mindre betaling for at løse dens opgaver, hvilket truer branchen som sådan.

Det drejer sig om timepriser, der mange steder står i stampe og har gjort det længe, det drejer sig om et hårdt indkøbspres fra forsikringsselskaberne, der er branchens suverænt største kunde, det drejer sig om en problematisk udvikling omkring den rabat, der ydes i branchen og det drejer sig ikke mindst om et stigende antal ydelser, som der ikke modtages betaling for.

På den baggrund igangsatte AutoBranchen Danmark i efteråret 2022 arbejdet med en analyse af rentabiliteten i skadesbranchen, som er blevet udført af en ekstern part. Den rentabilitetsanalyse er nu gennemført og vil indgå i



vores videre arbejde, ligesom dens konklusioner vil blive delt i dette diskussionsoplæg.

I AutoBranchen Danmark har vi grundlæggende en ambition om, at skadesbranchen står stærkt og gør det i alle dele af landet.

Det betyder selvfølgelig først og fremmest, at det skal kunne løbe rundt og også gerne være en god forretning at drive et værksted, et autolakereri eller et skadescenter i Danmark – og at det også er tilfældet i landdistrikterne og i enkeltmandsvirksomhederne.

En stærk skadesbranche betyder også, at den faglige stolthed er på plads, hvilket hænger sammen med den kvalitet, der leveres, hvilket igen hænger sammen med den tid, der er til at løse opgaverne.

En stærk skadesbranche betyder også, at branchen kan tilbyde løn- og arbejdsvilkår og en varieret og spændende arbejdsdag, der kan fastholde og tiltrække nye medarbejdere.

En stærk skadesbranche betyder også, at der i hverdagen er overskud til at tage lærlinge og dermed bidrage til at sikre branchens fremtid.

En stærk skadesbranche betyder endelig også, at der er ressourcer til at fremtidssikre og udvikle forretningen, så den ikke bare kan levere i dag, men også kan levere i fremtiden, fx når nye krav til miljø, klima og arbejdsforhold vil vinde frem.

Alt det sikrer vi kun, hvis vi tager branchen og dens udfordringer alvorligt. Derfor håber, vi at dette diskussionsoplæg kan føre til en bred og grundig diskussion af, hvordan man bedst fremtidssikrer branchen.

Branchen er i knæ. Der er brug for, at den tilføres flere ressourcer. Og det skal helst ske i en fart. Ellers ser det sort ud for branchen og alle de kunder, som den betjener.

## RENTABILITETSANALYSE AF SKADESBRANCHEN

### Om analysen

Analysen bygger på data fra regnskaber fra 40 medlemmer af AutoBranchen Danmark og dækker autolakerere, skadescentre og karrosseriværksteder.

Til sammen har de 40 virksomheder, hvoraf nogle er filialer, en omsætning på cirka 398 millioner kroner og repræsenterer dermed en betragtelig del af branchen.

De deltagende virksomheder kommer fra alle landets fem regioner.

Analysen er gennemført af regnskabs- og konsulentvirksomheden Keepers, der har fået adgang til virksomhedernes regnskaber.

Medlemmerne er udvalgt med henblik på at sikre geografisk repræsentation og på at sikre, at der er tale om forretninger af forskellig størrelse.

Analysen forholder sig udelukkende til driften og dennes rentabilitet og altså ikke til finansielle omkostninger til fx lån. Dermed er situationen i skadesbranchen typisk endnu mere alvorlig, end det fremgår af analysens resultater.

### Konklusioner fra analysen

Overordnet set viser analysen, at økonomien i skadesbranchen er hårdt presset. Det skyldes primært meget høje usynlige omkostninger, som defineres som udgifter, som skadesbranchen ikke får betaling for, når der afregnes i fx Autotaks. Det drejer sig hovedsageligt om udgifter til fragt af biler og lånebiler, samt høje rabatter primært til værkstedskunder, men også til forsikringsselskaber.

Hvad angår autolakererne tager rabatten 40 procent af omsætningen, mens synlige omkostninger tager 43 procent og de usynlige omkostninger tager 19 procent af omsætningen. Det betyder, at de autolakerere, der indgår i analysen, samlet set giver underskud.

Skadescentrene giver efter rabatten et snævert overskud. Her tager usynlige omkostninger 27 procent af omsætningen, mens de synlige omkostninger tager 64 procent af omsætningen. Rabatten tager 3 procent af omsætningen.

Det er karrosseriværkstederne, der har det største overskud, men det er dog stadig begrænset. Her tager usynlige omkostninger 15 procent af omsætningen, mens de synlige omkostninger tager 69 procent af omsætningen. Rabatten tager 5 procent af omsætningen.

Såvel autolakerernes underskud, som skadescentrenes og karrosseriværkstedernes overskud er inden finansielle omkostninger til fx lån, hvilket reelt kan betyde, at hele skadesbranchen giver underskud.

Rentabilitetsanalysen konkluderer, at autolakererne ville have en langt bedre forretning, hvis der ikke bliver ydet rabat, mens det samme gør sig gældende for såvel skadescentre som karrosseriværksteder, hvis der blev kompenseret for de usynlige udgifter.

For visse karrosseriværksteder udgør udgiften til gratis lånebiler helt op til 38 procent af deres samlede usynlige udgifter.

For visse autolakerere udgør deres direkte omkostninger over 150 procent af deres omsætning. Det skyldes blandt andet høje energiudgifter. Fragtomkostninger er også en stor byrde for flere autolakerere, hvor fragt i de værste tilfælde udgør 58 procent af de samlede usynlige udgifter.

De underskud eller lave overskudsrunder, der er realiteterne i de analyserede regnskaber viser, at der overordnet set ikke er en bæredygtig økonomi i skadesbranchen, når man tager højde for behovet for investeringer og fremtidssikring af forretningen, og der samtidig tages højde for at finansielle omkostninger ikke indgår.

## Omkostninger og dækningsbidrag i branchen

## Lak



## Omsætning

180.280.396,98

## Omkostning

- 78.140.679,70

## Rabat

- 72.054.992,99

## DB1

30.084.724,30

## DB1 i procent

17%

## Usynlige omkostninger

- 34.521.477,23

## DB2

-4.436.752,93

## DB2 i procent

-2%

## Karrosseri



## Omsætning

70.820.059,55

## Omkostning

- 49.204.098,56

## Rabat

- 3.815.615,12

## DB1

17.800.345,87

## DB1 i procent

25%

## Usynlige omkostninger

- 10.682.552

## DB2

7.117.794

## DB2 i procent

10%

Skades-  
centre

## Omsætning

88.012.257

## Omkostning

- 56.756.818

## Rabat

- 2.900.780

## DB1

28.354.659

## DB1 i procent

32%

## Usynlige omkostninger

- 23.552.709

## DB2

4.801.951

## DB2 i procent

5%

## UDFORDRINGER, DER STÅR I KØ

Skadesbranchen er aktuelt presset af både af energikrisen, der gennem længere tid har betydet markant højere udgifter til energi, samt af forsyningskrisen, der har betydet længere leveringstider på reservedele, hvilket igen har øget udgifterne til eksempelvis lånebiler.

De aktuelle udfordringer har gjort de mere strukturelle udfordringer større. Her tænkes primært på forsikringssekskabernes indkøbspres, der både viser sig i taksering, i timepriser og i forventningen om et stadig større antal services, der skal leveres gratis, ligesom også tendensen til rabat mellem parterne i skadesbranchen har negativ betydning for forretningens rentabilitet.

Herunder gennemgås nogle af de mest betydelige udfordringer for skadesbranchens langsigtede økonomiske bæredygtighed.

### Gratis services udfordrer branchen

Mange autolakerere, karrosseriværksteder og skadescentre udfører en række services for at sikre sig eller fastholde kunder. Disse services bliver mange steder ikke honoreret af kunderne eller de finansieres for karrosseriværkstedernes vedkommende af den rabat, der ofte gives af autolakererne.

Disse services drejer sig blandt andet om fragt af biler og emner mellem lakerer og karrosseriværksteder, ligesom mange administrative opgaver heller ikke honoreres, fx taksering og håndtering af totalskadede biler. Med tiden er det derudover nærmest blevet en branchestandard, at lånebiler stilles gratis til rådighed for kunderne, mens biler repareres.

Især udgifterne til lånebiler er en betragtelig udgift. Det er samtidig en udgift, som er blevet betydeligt højere i løbet af det seneste år, da længere leveringstider på reservedele har betydet, at den gratis udlånsperiode af lånebiler

er steget voldsomt. Det er løbende blevet dokumenteret af AutoBranchen Danmark i medlemsundersøgelser.

### Timepris i stampe

Timeprisen er det afgørende økonomiske parameter i skadesbranchen, og derfor er det særligt problematisk, når store dele af branchen oplever, at timeprisen ikke løbende bliver reguleret op og ikke afspejler øgede udgifter og inflationen i samfundet, hvor begge dele i løbet af det sidste år har skabt store problemer.

Undersøgelser blandt AutoBranchen Danmarks medlemmer har vist, at mange ikke har fået hævet timeprisen i årevis og for dem, der har oplevet at få hævet timeprisen inden for det sidste år, er timeprisjusteringen typisk meget langt fra at stå mål med de øgede udgifter.

Branchen bliver dermed fattigere og fattigere.

For autolakererne er det derudover problematisk, at de befinder sig i en underleverandørsituation, hvor de ikke selv kan forhandle timepriserne med forsikringssekskaberne. Det bør overvejes om denne underleverandørsituation er holdbar på sigt.

Selvom der burde være en ukontroversiel og årlig tilbagevendende fast regulering af timepriser, der afspejler prisudviklingen i samfundet generelt, oplever mange i skadesbranchen, at forhandlinger om timepriser helt afvises af forsikringssekskaberne, eller at der stilles urimelige modkrav i form af eksempelvis højere rabat på reservedele eller hele rapporten, som de facto betyder, at den samlede betaling ikke stiger eller kun stiger marginalt.

Andre gange fører ønsket om timeprisforhandlinger til, at forsikringssekskaber simpelthen sætter timeprisen ned, hvilket i sagens natur er helt uholdbart, når udgifterne samtidig stiger voldsomt.



## Rabatten mellem lakerere og værksted

Det er velkendt, at der ofte gives en rabat fra autolakerere til karrosseriværksteder. Som det fremgår af konklusionerne fra rentabilitetsanalysen har denne rabat nået et så stort omfang, at den reelt er medvirkende til, at autolakererne kører med underskud.

Rabatten har derudover den konsekvens, at forsikringsselskaberne bruger den som undskyldning for ikke at hæve timepriserne. Det sker ud

fra en betragtning om, at så længe der er råd til rabat, er der penge nok i branchen som sådan. Dette er dog ikke tilfældet, sådan som rentabilitetsanalysen også viser.

Realiteten er i stedet, at værkstederne ofte er afhængige af rabatten for at få deres egen forretning til at løbe rundt, fordi forsikringsselskaberne forventer en stribe gratis ydelser. Rabatten betyder med andre ord, at autolakererne betaler for, at værkstederne kan betale for ydelser, som forsikringsselskaberne og deres kunder nyder godt af gratis.



Det er naturligvis op til den enkelte virksomhed om denne ønsker at give rabat, men det kan og bør ikke være et forhold som forsikringsbranchen bringer i spil, så længere aftaleforholdet udelukkende er primært med karrosseriværkstedet.

### Lakerere som underleverandør

Det er generelt en udfordring for skadesbranchen, at autolakererne er underleverandør til karrosseriværkstederne, og at der kun er en part, der modtager den samlede skadesudbetaling fra forsikringsselskaberne.

Eksempelvis har situationen omkring de voldsomt stigende energipriser vist, at lakererne let kan blive overladt til sig selv og deres højere udgifter. Karrosseriværkstederne er måske mindre opmærksomme på at tilføje energibidrag til autolakererne på rapporten og på samme måde er ønsket om timeprisstigninger svært at håndtere for lakererne, når det ikke er dem selv, der kan forhandle deres timepris direkte med forsikringsselskaberne.

Omvendt vil der også være udfordringer ved, at lakererne ikke længere er underleverandør. Er lakbranchen klar til at taksere deres egne skader, er blot ét obspunkt, som der skal tages stilling til. Skal der være separate aftaleforhold og er lakererne klar til de udfordringer, der kommer ved ikke bare at få ordrerne fra deres værkstedskunder?

### Forsikringsselskabernes prispres

Selvom motorområdet er et af forsikringsbranchen mest profitable forretningsområder og udbetalingerne til de kunder, som de forsikrer, er meget langt fra at modsvare de indtægter, som forsikringsselskaberne har fra selv samme kunder, har forsikringsselskaberne i årevis presset skadesbranchen på afregningen.

Det er allerede beskrevet i forhold til timepriser og forventningen om gratis services, og Auto-Branchen Danmarks vurdering er, at skadesbranchen allerede inden coronakrisen og siden energikrisen samlet set var voldsomt udfordret økonomisk. Siden da er situationen blot forværret, hvilket medfører konkurser og konsolideringer.

Af rapporten Danskernes Biler 2022 fremgår det, at antallet af værksteder i Danmark er faldende og udbuddet af autolakerere vil også blive færre. Det kan betyde, at der bliver færre muligheder at vælge imellem, når bilen skal repareres, og det kan reelt betyde en udfordring af forbrugerens frie værkstedsvalg.

Samtidig er kapaciteten flere steder udfordret, og prisen kan derfor blive presset op.

I den seneste periode har vi også oplevet, at flere værksteder og lakerere er begyndt at boykotte specifikke forsikringsselskaber og ikke ønsker at udføre opgaver for dem, fordi forholdene simpelthen er for dårlige, og skadesbranchen mister penge på at udføre opgaverne. Om den tendens vil blive forstærket, vil tiden vise.

Forsikringsbranchen prispres har samtidig den effekt, at der ikke er overskud til investeringer i branchen, og at branchen ikke bliver så attraktiv at være en del af, hvilket på både kort og lang sigt er en udfordring.

### Øgede udgifter

De seneste år har været særdeles udfordrende for eftermarkedet og skadesbranchen specifikt, hvor høje energiudgifter flere steder har betydet underskud, fyringer eller konkurser.

Det midlertidige energitillæg, som det meste af forsikringsbranchen yder, har taget toppen af de negative konsekvenser, men har ikke dækket de store udgifter, som mange lakerere har haft.

Karrosseriværkstederne har også oplevet øgede udgifter og her er energitillæg ikke en standard, men noget der skal forhandles individuelt.

Samtidig står mange lakerere og værksteder overfor større investeringer på grund af ældre udstyr og materiel. Disse investeringer er svære at foretage, når økonomien samtidig er presset på grund af høje driftsomkostninger og inflation, og det kan i sidste ende betyde, at flere i stedet vælger at dreje nøglen om.

Samtidig har manglen på arbejdskraft skabt et øget lønpres, hvilket igen har øget udgifterne.

## VEJEN FREMAD

I AutoBranchen Danmark har vi langt fra alle svarene på, hvordan skadesbranchen kan eller skal komme til at udvikle sig.

Men fordi vi er bekymrede over udviklingen, og fordi vi kan se de åbenlyse udfordringer, som branchen befinder sig i og som vi har opridset i dette diskussionsoplæg, ønsker vi en bred og grundig diskussion af, hvordan branchen kan blive styrket og bæredygtig.

Den debat ønsker vi at have med branchen selv, men også med andre aktører, der påvirker forholdene i branchen, herunder naturligvis forsikringsselskaberne.

Når vi besøger karrosseriværksteder, autolakerere og skadescentre er vi først og fremmest imponerede over, hvor godt branchen håndterer modgang. Der er frustrationer, ja, forsikringsselskaberne - især nogle af dem - står med god grund ofte for skud, men generelt bliver der kæmpet bravt for at holde danskerne godt kørende og for at drive sunde forretninger, selvom udfordringerne er store.

Men mange steder er det dog også i for høj grad blevet et surt slid, hvor belønningen langt fra står mål med indsatsen. Sådant skal det ikke være. Det er uholdbart for branchen selv og ikke mindst dem, der arbejder i den, men det er også uholdbart for branchens kunder.

Grundlæggende ser vi i AutoBranchen Danmark det som afgørende, at branchen tilføres flere penge. Der skal simpelthen betales og betales ordentligt for de services, der leveres. Men hvordan det skal skrues sammen, er vi helt åbne for at diskutere.

Det er uholdbart, at rabatten er blevet så dominerende, som den er, og det er uholdbart, at den på karrosseriværkstederne bruges til at finansiere gratis ydelser til forsikringsselskaberne og deres kunder. På samme måde er forsikringsselskabernes indkøbspres både

uholdbart, men også uacceptabelt, når man ser på erstatningsprocenterne og de store summer, som forsikringsselskaberne tjener på motorforsikringerne.

Som beskrevet i forordet til dette diskussionsoplæg handler dette dog om langt mere end ordentlig afregning. Det handler om kvaliteten i det arbejde, der udføres, den arbejdsglæde, som der følger med og mulighederne for at fastholde og tiltrække medarbejdere til branchen.

Samtidig er der en række nye krav på vej til branchen, både i forhold til bæredygtighed, genanvendelse og genbrug, men også i forhold til nye teknologier og nyt udstyr, som vil kræve nye investeringer og som kræver, at branchen har en tilstand, der gør den i stand til at løfte de nye opgaver – og gøre det på en god måde.

AutoBranchen Danmark er lakbranchens hovedorganisation og vi repræsenterer det bredeste udsnit af såvel skadesbranchen som autobranchen som sådan. Vi ser det derfor som naturligt, at vi faciliterer denne diskussion om branchens fremtid, og vi vil derfor gerne stille os i spidsen for arbejdet.

Med dette diskussionsoplæg har vi taget første skridt.

For os at se er det vigtigste, at alle gode idéer bringes i spil. Vi vil i løbet af det kommende år på forskellig måde facilitere debatten, men vi håber, at den allerede nu går i gang i branchenetværk, til fyraftensmøder, på værkstederne og hos lakererne. At det simpelthen er noget, I selv hver især tænker over og diskuterer med hinanden.

Det er ikke sikkert, at vi kan løse hele opgaven nu og her. Faktisk er det tvivlsomt. Men vi kan komme i gang. Og det er vigtigt. For udfordringerne kalder på handling. Nu, i morgen og i fremtiden.



AutoBranchen Danmark

AutoBranchen Danmark | Langebrogade 3b | 1411 København K | [info@abdk.dk](mailto:info@abdk.dk) | 33 31 45 55