

Om at stå fast

SHUBIDUA HAVDE KIGGET i krystal-kuglen, da den folkekære popgruppe for 24 år siden sang Costa Kalundborg om klimaforandringer og palmer bag Jens Hansens bondegård. Vel oplever vi varmere tider her på vores breddegrader, men kulde, frost og sne kommer stadig for alvor i januar – efter en grå jul. Og den kommer altid bag på DSB, børnefingre på cykel og ikke mindst bilisterne. Igen i år oplever vi i autobranchen diskussioner for og imod vinterdæk, som der er modsatrettede meninger og interesser om. Der er ikke noget at sige til, at bilisterne, og måske sågar aktører i autobranchen, kan være forvirret over de meldinger, der kommer fra forsikringselskaberne, FDM, Færdselsstyrelsen og dæk-brancheforeningerne om millimeter, minimum varmegrader og krav til dæktype.

DEN KORTE MELDING til alle må være: Sørg for at kunne stå fast, når føret bliver glat eller hvidt. Altså at vinterdæk, måske kompromisløsningen helårsdæk, er monteret som forholdsvis nye, smidige dæk med rigeligt mønster. Så behøver man nemlig ikke studere køreplaner for at se, om man skal sætte vækkeuret en halv time tidligere, fordi der er vejruddigt til, at man må tage offentlige transportmidler.

KRAVENE TIL VINTERDÆK er blevet strammet de senere år i vores nabolande. Både mod nord, hvor de traditionelt har været glade for pigge, og mod syd, hvor tyskerne nu risikerer bøde, hvis de bevæger sig ud på sommerdæk i sne. Rådet for Større Dæksikkerhed melder nu, at brancheaktørerne bag rådet gerne ser, at vi i Danmark får en skærpelse af reglerne, så vi kommer på niveau med vores nabolande. Det lyder som en rigtig appel, som vil medføre bedre sikkerhed på de danske veje og langt færre biler, der med snurrende dæk hjælpeløst er til ulempe for trafikken som stopklods foran lysreguleringer. Som i vinterføret skal vi herfra bakke op om, at rådet står fast på denne politiske udmelding, der forhåbentlig vinder genklang på Christiansborg.

Power-præsentation af ny SKAD-direktør

Thomas Krebs var på medlemsturné for at fortælle om sin store branchebaggrund og om nye tiltag og muligheder for karrosseriopbyggerne.

BRANCHEFORENINGER

Af Kim Lesanner

Nye koste fejer bedre, siger man, og det ser ud til, at karrosseriopbyggerne har fået en styrmand på banen, der kan komme helt ind i krogene. Over tre medlemsmøder rundt i landet gav den nye direktør i SKAD, Thomas Krebs, en dynamisk og kraftfuld præsentation af, hvad det er for en mand, medlemmerne har fået bag rattet.

På Scandic i Randers havde han SKAD-formand Leif Hansen ved sin side, da Krebs slog fast, at hans grundholdning er respekt for det kendte med fokus på fremtiden.

- Traditioner giver ikke kroner i kassen. Jer er en forandringens mand, der elsker at udfordre eksisterende regler og være på tværs i en god sags tjeneste, hvis det er det, målet kræver.

- Jeg kan forsikre jer om, at der vil stå SKAD skrevet i panden på mig, når jeg vil løse de daglige opgaver med jer og bestyrelsen. SKAD skal gøres mere synlig. Vi skal hverve nye medlemmer gennem aktiv markedsføring og fokusere på bredt samarbejde inden for branchen. Jeg har mange kontakter gennem et mangeårigt branchenetværk og vil gøre mit til, at vi sammen kan udvikle og optimere jeres virksomheder, lovede Thomas Krebs forsamlingen i Randers, der talte en snes jyske værkste-

der ud af foreningens godt 100.

47-årige Thomas Krebs er oprindelig østriger og har som ingeniør arbejdet hos Scania's Busfabrik, DAF og Steyra, med elektronik i F16-fly, atomforskningsteknik hos Terma, været hos Voss Electric og beskæftiget sig med analyse-udstyr til mejerier og telekommunikation. Med et salgs- og marketingsdiplom fra Copenhagen Business School har han desuden arbejdet en årrække hos Løwener og Jens Lill Lund & Co. som teknisk chef, hos Ketner og FDM samt undervist på tekniske skoler og hos importører og været rådgiver og konsulent bredt i branchen.

Optimeret hjemmeside

Thomas Krebs vil i den nærmeste tid besøge alle medlemsvirksomheder. På de tre medlemsmøder bad han de fremmødte nedfælde, hvad der optager dem mest lige nu. Resultat: Timepriser og modificering af Autotaks.

Med erfaring inden for web-udvikling bebudede Krebs en ny SKAD hjemmeside, der skal fungere som tidsbesparende opslagsværk med informationsmateriale på en lukket del. Desuden vil han arbejde for lukrative leverandøraftaler og udbredelsen af et kvalitetsstyringssystem ala KS 2000 hos autolakererne.

Billig konsulentbistand

På møderne gav han blandt andet smagsprøver på sin store viden inden for undervogn, styretøj og hjul-



Thomas Krebs gav en dynamisk og kraftfuld præsentation af sig selv, sin viden og sine og bestyrelsens visioner for SKAD fremover.



Der var interesse for Kochs laser-måleudstyr, som Thomas Krebs har fået SKAD-bestyrelsens accept til fortsat at kunne sælge blandt sine aktiviteter i virksomheden TekCoach.



Formand Leif Hansen delte flotte SKAD emaljeskilte ud til op-hængning på værkstederne.

Stor fisk får flere godbidder

SKAD skal brandes som samlet leverandør af specialløsninger inden for biler og karrosserier til kommuner og større erhvervsvirksomheder. Det mener SKAD-direktør Thomas Krebs vil give flere ordrer, som medlemmerne kan byde ind på at løse.

ophæng, samt det omsigribende ACC (Adaptive Cruise Control), der kræver omhyggelighed i den vigtige radar øje-justering.

Desuden har bestyrelsen og Thomas Krebs af-

talt at tilbyde medlemmerne Krebs som konsulent i driftsoptimering mod brugerbetaling på en fjerdedel af markedsprisen, som går i medlemskassen og ikke til den nye direktør.

MOTOR•MAGASINET

MOTOR-MAGASINET

Hovedkontor:
Marielundvej 46 E · 2730 Herlev

Tlf. 70 11 51 00 · Fax 44 85 89 25
info@motormagasinet.dk

Ansvarshavende chefredaktør:
Michael Nørfelt,
mn@motormagasinet.dk

Redaktion:

Kim Lesanner, Skive:
kile@motormagasinet.dk
Terkel Spangsbo,
tsp@motormagasinet.dk
Tina Altenburg,
tinaalt@motormagasinet.dk

DTP ansvarlig:
Anne Evensen

Eksterne journalister:
Kurt Ellegaard, Odense
Hans Rømer, Vamdrup
Jens Jessen, Skanderborg

Christiansborg redaktion:
Claus Djørup

Se endvidere listen over vort branchepanel bag i bladet

Announceafdeling:
Suzanne Zabava, salgschef
suz@motormagasinet.dk
Jan Hansen
jh@motormagasinet.dk

Tryk: Morsø Folkeblad

Abonnement:

Pris for et års abonnement (44 numre) 595 kroner.
Pensionister og studerende 298 kroner. Tlf. 44 85 88 06
Telefontid mellem kl. 10.00-14.00.
abonnement@allerbusiness.dk

Udgiver:

Aller Business as
Marielundvej 46 D, 2730 Herlev
Tlf. 44 85 88 99

Medlem af:



Nettoplagstal for perioden 1. juli 2008 - 30. juni 2009: 10.117 eksemplarer ifølge Fagpressens Mediekontrol. ISSN 0109-7490

Kontrolleret af:



Gengivelse af bladets artikler eller dele heraf kun tilladt med tydelig kildeangivelse. Erhvervspressens Mediekontrol. Bladet kan ikke påtage sig ansvar for fotos, manuskripter m.m. der indsendes uopfordret.

