

MOTOR-  
MAGASINET

Hovedkontor:  
Marielundvej 46 E ·  
2730 Herlev

Tlf. 70 11 51 00 ·  
Fax 44 85 10 13

info@motormagasinet.dk

Ansvarshavende  
chefredaktør:  
Michael Nørfelt,  
mn@motormagasinet.dk

Redaktion:  
Kim Lesanner, Skive  
kile@motormagasinet.dk  
Tina Altenburg,  
tinaalt@motormagasinet.dk

DTP ansvarlig:  
Anne Evensen

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

Christiansborg redaktion:  
Claus Djørup

Se endvidere listen over  
vort branchepanel bag  
i bladet

Læs friske nyheder på  
Motor-magasinet's hjemmeside  
www.motormagasinet.dk

Annonceafdeling:  
Suzanne Zabava, salgsschef  
suz@motormagasinet.dk  
Jan Hansen  
jh@motormagasinet.dk

Tryk: Greentech Rotaprint

Abonnement:  
Pris for et års abonnement  
(44 numre) 695 kroner.  
Pensionister og studerende  
345 kroner.  
Tlf. 29 99 25 56  
Telefontid mellem kl. 10.00-14.00.  
abonnement@  
danskfagmedier.dk

Udgiver:  
Danske Fagmedier a/s  
Marielundvej 46 E,  
2730 Herlev  
Tlf. 44 85 88 99

Medlem af:  
DS  
Dansk Specialmedier  
1. gdl., 1905

Nettoplagstal for perioden 1. juli  
2010-30 juni 2011: 6.912 eksemplarer  
ifølge Fagpressens Mediekontrol.  
ISSN 0109-7490

Kontrolleret af:  
FMK DS  
FAGPRESSENS MEDIEKONTROL

Gengivelse af bladets artikler  
eller dele heraf samt fotos må kun  
ske med tydelig kildeangivelse  
og kun efter skriftlig aftale med  
forfatteren/fotografen. Kontakt  
redaktøren på red@motormagasi-  
net.dk. Erhvervsrettet gengivelse  
af bladets annoncer er ikke tilladt.  
Bladet kan ikke påtage sig ansvaret  
for fotos og manuskripter mv., der  
indsendes uopfordret.

Spring på netavisen - og  
få M på din smartphone  
eller tablet

Scan strekkoden herunder og  
få automatisk vist Motor-  
magasinet's website tilpasset  
din håndholdte enhed. Tryk på  
symbolet "firkant med pil ud",  
derefter "føj til hjemmeskærm"  
- og M vises blandt dine  
øvrige apps.



(Scanner-app er påkrævet for  
scanning - vi anbefaler Scanlife,  
der kan hentes gratis i din tele-  
fonudbyders app-store).

# Værkstedskæde må ikke være original

*De svenske bilimportører i Bil Sweden har ved Marknadsdomstolen vundet over den Mekonomen-ejede Meca-kæde, der har annonceret med at være frit men fuldblods mærkeværksted.*

## VÆRKSTEDSARBEJDE

Af Kim Lesanner

Det er ikke i orden, at den frie svenske værkstedskæde Meca i sin markedsføring slår på, at man er mærkeværksted for alle mærker, anvender reservedele der kan være bedre end autoriserede værksteders reservedele og kan servicere lige så godt, til en

ofte lavere pris, end på autoriseret værksted. Dette, og mere til, har den svenske Marknadsdomstolen slået fast i en dom under straf på en million svenske kroner i en sag anlagt af bilimportørbrancheforeningen Bil Sweden mod Meca.

I en kommentar til dommen siger Bertil Moldén, direktør for Bil Sweden, at brancheforeningen værner om et åbent marked med konkurrence på lige vilkår.

- Dommen er betydningsfuld, fordi den omhandler brug af ord såsom mærkeværksted, originaldele og andre vigtige begreber for forbrugerne. Der er fri etableringsret og fri konkurrence i dag på værkstedsmarkedet med mulighed for, at alle kan tilbyde service og reparationer. Det

voksende udbud af tjenester, og den skærpede konkurrence, stiller høje krav til entydig og korrekt information for, at bilejerne ikke skal blive vildledt. Dommen er betydningsfuld for hele branchen og bidrager til øget transparens, siger Bertil Moldén.

## Boomerang effekt

Meca accepterer dommen og udtaler, at det ikke påvirker kædens service til bilejerne.

- Vi vil ændre vores markedsføring efter dommen, men kan fortsat sige, at alle garantier gælder uanset mærke og model. Vi må derimod ikke sige, at vi kun anvender originaldele - men det må mærkeforhandlerne heller ikke, eftersom de køber dele af os,

siger Torbjörn Olsson, koncernchef hos Meca og fortsætter:

- Vi synes naturligvis, at det er kedeligt, at domstolen i høj grad er gået Bil Swedens ærinde. Forbrugere får nu endnu sværere ved at afgøre, hvilket værksted de skal bruge og kan se frem til, at de store, internationale bilfabrikanter fortsætter med at fastlåse dem til mærkeværkstedernes dyrere serviceomkostninger.

Marknadsdomstolen slår fast i dommen, at Meca ikke må sige, at kædens værksteder kan servicere og reparere alle bilmærker.

- Men som kæde kan vi klare 99,8 procent af bilmærkerne. Mecas mål bliver nu at fortsætte med at tage markedsandele og in-

formere Sveriges cirka fire millioner bilejere om, at Meca udfører service og reparationer fagmæssigt korrekt, så alle garantier dækker. Det har vi ret til via dommen. Vi anvender dele, som kommer fra samme store internationale producenter, og som monteres i bilerne på fabrikken. Vores mekanikere har tilsvarende uddannelse og ligeværdig udrustning og information som på mærkeværkstederne.

- Vi spørger os selv, om Bil Sweden reelt er gået forbrugernes ærinde med denne sag. De burde fejle for egen dør, da det er deres medlemmer, der topper listen over reklamationer, siger Torbjörn Olsson.

## Ens karrosseristandard

*SKAD åbner op for Eurogarant til ikke-medlemmer.*

## KVALITET

På SKAD's generalforsamling den 4. maj blev det enstemmigt vedtaget at etablere et selskab med navnet "Eurogarant Danmark". Formålet med selskabet skal være at tilbyde alle pladeværksteder i Danmark mulighed for at få en kvalitetscertificering på karrosseriområdet.

Eurogarant certificeringsstandard er den eneste anerkendte karrosseristandard i Europa og giver karrosseriværksteder mulighed for at vise, at virksomheden lever op



til bilfabrikanternes krav, oplyser karrosseriforeningen.

SKAD, der har rettighe-

der til Eurogarant i Danmark, udbyder nu muligheden for certificering til alle karrosseriværksteder i Danmark, der kan leve op til kravene. Dermed er det muligt at etablere en landsdækkende kvalitetsnorm, der sikrer korrekt opretning, hvor en årlig auditering og reelle skadeskontroller flere gange om året garanterer, at et Eurogarant karrosseriværksted tæller blandt eliten inden for skadesopretning, oplyser SKAD.

Mange forsikringselskaber i udlandet har anerkendt Eurogarant som deres garanti for, at kunderne får biler tilbage fra værkstederne, der er både sikre og beholder garantier fra fabrikanten. Det tilfører disse selskaber en mar-

kedsføringsgevinst over for andre operatører.

## Også bilforhandlere er velkomne

I mange europæiske lande har flere bilforhandlere valgt at få en Eurogarant-certificering for at dække alle mærker, man retter op. Eurogarant-standarden er en kvalitetsnorm, der i 2010 ved den tyske højesteretsdomstol blev ligestillet med bilfabrikanternes krav. Dermed er Eurogarant udnævnt til en anerkendt standard, der ligger til grund for certificerede skadesværksteder, påpeger SKAD.

## Eurogarant ingen kæde

Eurogarant er ikke optakt til en kædedannelse, men en mulighed for de danske

skadesoprettere for at blive certificeret på deres arbejde som pladesmede, oplyser SKAD.

At erhverve en Eurogarant-certificering er en hver virksomheds egen beslutning, uafhængig af om virksomheden er medlem af en kæde, forhandler eller et fritstående værksted. Eurogarant sætter fokus på det udførte arbejde og trafikikkerheden, så bilister og fodgængere har de samme vilkår i en oprettet bil, som i en fabriksny og ikke skadet bil.

Værksteder kan henvende sig til SKAD for at få mere information om certificeringen og læse om standarden på www.eurogarant.dk.

mich

## Motor-magasinet mener

### Kvindetække og antirust-produkter

**FUGTIGHEDSCREME OG ANTIRYNKE-PRODUKTER ER** normalt kvindernes domæne, ligesom rustbehandling typisk er en "mandeting". Men det er der vendt op og ned på, siden den folke- og kvinde-kære motorsportskører Jason Watt er begyndt at optræde som frontfigur hos Dinitrol. Det har rykket i kvinderne, der nu i stigende grad har erfaring med såvel antirynke- som antirust-produkter. Som vi kan fortælle i denne uges tema, har det givet bonus at tilknytte Watt professionelt som samarbejdspartner. Lignende tiltag er set før i autobranche med andre kendisser, men næppe med samme gode resultat. I hvert

fald er det et udslag af god markedsføringsstrategi, når rustbeskyttelseskæden fik den dygtige motorsportsmand i sin pit.

**GOD SPORTSÅND UDØVES OGSÅ** på landets værksteder, når det handler om at svejse eller ej på kundernes lydpotter. I denne uges svejsetema udtaler en stribe værksteder i Motor-magasinet's rundspørge, at de sætter sig i kundernes sted og svejser dér, hvor det kan betale sig, eller skifter udstødningsdele, hvis det bliver for kostbart at rulle svejseapparatet frem. Heldigvis er de fleste værksteder klar over, at de kan holde på kunderne, hvis de ikke "over-reparerer",

men i hvert eneste tilfælde forholder sig til, hvad der er bedst for kundens tegnebog - som var det ens egen. Denne fairness kan vi kun bifalde og opfordre branchen til at holde fast på. Kun derved kan værkstedernes image stige i grader. Og kun derved overlever de bedste værksteder på sigt. Uanset om man er frit eller autoriseret værksted, som den svenske Marknadsdomstol netop har defineret den tilladelige markedsføring på. Det har sikkert givet lidt behov for antirynke-creme til gutterne på den anden side af Øresund.