

Karosseri- og autolakererbranchen under voldsomt pres

Thomas Krebs: Værksteder kan ikke forstå, hvordan man kan oprette en skade på den korrekte måde, når ingen vil betale for det.



Thomas Krebs, SKAD: Vi kræver en faktisk håndtering af skader, ikke en subjektiv og ufaglig vurdering af, hvad der kan gøres for at gøre reparationen så billigt som muligt – der skal jo betales for at få skaden repareret – hverken mere og ikke mindre.

Vi har modtaget

I takt med at krisen har udhulet egenkapitalen hos mange virksomheder i branchen, så har man specielt på karosseri- og lakeringssområdet oplevet voldsomme tab i indtjeningen.

Skadesværdien, der faldt med 20 procent i 2012, forventes også at falde i år. Mange nye mikrobiler vil falde for reparationsgrænsen efter en skade, og den for nylig vedtagne tilbageførelse til 75 procent grænsen pr. 1. januar 2014 til 31. december 2015 vil sandsynligvis ikke gøre den store forskel. Andre lande vil få glæde af disse gode biler, efter man har repareret dem og indregistreret dem igen.

Konkurrencen er hård og rabatkravscirkuset har nået et niveau, som i fremtiden vil skære drastisk ned i antal virksomheder, der leverer karosseriarbejde og lakering af køretøjer.

Spørgsmålet er, om dem, der er tilbage, har råd til at investere i det fornødne udstyr, færdigheder og viden, der skal til, for at levere en sikker bil tilbage til kunden? Kigger man over til Sverige, så har samme pres for år tilbage jo medført så mange kundeklager, at man til sidst var nødsaget til at finde frem til en fornuftig løsning for alle parter, netop for at sikre kundens rettigheder. Man kan også spørge sig, om der først skal skadede personer på bordet, før man indser, at det er på tide at bruge sund fornuft. Avanceret

keret karosseriteknologi, nye laktyper og moderne sikkerhedsudstyr kan ikke "lappes sammen", som mange selskaber gerne vil have det, bare for at spare penge. Og at skjule sig bag begrebet "kvalitetskrav" gør det jo heller ikke nemmere, når der ikke følger penge med kravet.

Fortvivlede værksteder

Forsikringsselskaberne, der mange steder beordrer deres taksatorer at spare penge, trækker bundpropfen af badekarret og skylder barnet ud sammen med badevandet. Næsten dagligt kommer der opringninger fra fortvivlede værksteder, og ikke kun vores medlemmer, der ikke kan forstå, hvordan man kan oprette en skade på den korrekte måde, når ingen vil betale for det. Billige dele af tvivlsom kvalitet, fjernelse af arbejdstimer og vigtige reservedele fra taksatorrapporterne, og vel at mærke uden at informere værkstedet forud, heftige diskussioner om, hvordan en bil skal repareres, hvor mange timer man vil give for at rette en dør eller skærm og trusler om at flytte bilen, hvis man ikke makker ret, tegner mange taksatorers handlemåde ved håndtering af skader.

Det er fantastisk, at der findes taksatorer, der opfordrer til et gedemarked, hvor man "prutter om prisen". Vi i SKAD havde den naive opfattelse, at trafikssikkerheden har første-prioritet, og at man naturligvis skulle bringe bilen tilbage i den stand, den har været i, før skaden er sket – også for at sikre, at NCAP-stjernerne ikke går tabt?

Vi kræver en faktisk håndtering af skader, ikke en subjektiv og ufaglig vurdering af, hvad der kan gøres for at gøre reparationen så billig som muligt – der skal jo betales for at få skaden repareret – hverken mere og ikke mindre.

Samtidig kræver vi, at taksatorer gennemgår den nødvendige efteruddannelse, for at tilføre viden, der er livsvigtig, når en skade skal bedømmes. Kigger man på andre lande, så er en taksator ofte højtuddannet inden for et teknisk område og kan vurdere med stor faglig sikkerhed, hvad der skal til for at reparere en bil forsvarligt. Man sender jo heller ikke en dygtig tømrer ud for at vurdere en skade på en kompliceret elektrisk installation.

Ing. Thomas Krebs, SKAD



Så er MG oppe at køre igen – nu med kinesiske ejere og kinesisk kapital i ryggen. Firecylindret rækkemotor på benzin og med 105 hk. Den mest oplagte importør her til lands, British Car Import har dog ikke planer om at tage den nye kinesiske englænder til landet.

MG er genopstået, men ikke i Danmark

Det hæderkronede engelske bilmærke MG er genopstået. Med nye kinesiske ejere og kinesisk kapital i ryggen bygges der atter MG'er i de gamle fabriks-haller i England. MG3 hedder bilen, de nye ejeres forsøg på at konstruere og bygge en ny hatch i Poloklassen. I første omgang en bil på benzin med fire cylindre, 105 hk og traditionel 5-trins gearkasse.

Kommer MG dermed

tilbage til Danmark?

Vi spørger det mest oplagte selskab til at tage importen, nemlig British Car Import i Kolding. Her svarer adm. dir. Per Temmesen:

- Ja, den ser fin ud, men jeg må sige, at jeg ikke har planer om at starte en import af MG op i Danmark. Jeg forstår i øvrigt, at de vil starte på markeder med venstrekørsel, hvilket jo udelukker Danmark. fh

Subaru sætter salgsrekord

Selv om den sidste bil ikke er blevet solgt i år endnu, så kan det japanske mærke allerede melde om et rekordår både internationalt og i Norden.

STORSALG

De har travlt på Subarus fabrik i Japan. Efterspørgslen på biler fra det asiatiske bilmærke er større end nogensinde før. Bilfabrikken har kørt i højeste gear for at kunne følge med, og

i år betyder det, at Subaru ender med at have kørt 800.000 biler ud fra produktionsanlægget, hvilket er en stigning på hele otte procent.

Også på dansk grund er det blevet til en Subaru-rekord. 8000 biler har Subaru Nordic, som Danmark hører under, solgt i år, hvilket også er det største antal solgte biler i Norden nogensinde. Det betyder en samlet markedsandel på to procent i Norden, oplyser Subaru Nordic.

- Det er en skøn bekræftelse for os som general-



Den nye Subaru Forester er en stærkt medvirkende årsag til, at det japanske mærke oplever salgsrekorder.

MOTOR-MAGASINET's Branchepanel

For at styrke sammenholdet og ikke mindst at sikre en optimal dialog i autobranche har Motor-magasinet etableret dette branchepanel, bestående af førende brancheforeninger og organisationer.

Autobranchens Handels- og Industriforening (AUTIG)

v/formand Bernhard Nørby
www.autig.dk, e-mail: autig@autig.dk

Bremse- & Koblingsforeningen i Danmark (BKD)

(Foreningen nedlagt i oktober 2009, men fortsat aktivt netværk)
Kontaktperson Michael Bendtsen
www.bk-d.dk, e-mail: lyddaemper-central@mail.dk

Bilgenbrug Danmark

v/formand Hans-Ove Davidsen
e-mail: hojbyautogen@mail.tele.dk

Centralforeningen af Autoreparatører i Danmark (CAD)

v/formand Henrik Pedersen
www.cad.dk, e-mail: cad@cad.dk

Danmarks Automobilforhandler Forening (D.A.F.)

v/formand Knud Nielsen
www.daf.dk, e-mail: daf@daf.dk

Dansk Autogenbrug (DAG)

v/formand Bjarne Nielsen
www.autogenbrug.dk, e-mail: post@autogenbrug.dk

Dansk Autoglas

v/formand Villy Nielsen
www.danskautoglas.dk,
e-mail: danskautoglas@glarmesterlauget.dk

Dansk Bil Forhandler Union (DBFU)

v/formand Jeppe Ruby Laursen
www.dbfu.dk, e-mail: info@dbfu.dk

Dansk Metal

v/formand for automekanikerne i Århus Lasse Bøttcher
E-mail: 0200lab@danskmetal.dk

De Danske Bilimportører (DBI)

v/formand Kristian Krapper
www.bilimp.dk, e-mail: dbi@bilimp.dk

Den Danske Bilbranche

v/formand Hans Vestergaard
www.bilbranchen.dk, e-mail: bil@di.dk

Dækimportørforeningen

v/formand Kenneth Saust
www.dakimportorforeningen.dk
email: kesau@mail.dk

Foreningen af Auto- og Industrilakerere (FAI)

v/formand Lasse Jæger Jensen
www.fai.dk, e-mail: fai@fai.dk

Foreningen af Danske Cylinderservice Virksomheder

v/formand Lars Weide Olsen
www.cylinderservice.dk, e-mail: hoslgcyl@post6.tele.dk

Motorhistorisk Samråd (MhS)

v/formand Søren Jacobsen
www.motorhistorisk.dk
mhs@motorhistorisk.dk

Sammenslutning af Køretøjsbyggere og Autooprettere i Danmark (SKAD)

v/formand Henrik R. Hansen
www.skad.dk, e-mail: info@skad.dk

agent og for vores varemærke at kunne gå imod strømmen og have fremgang i såvel antal solgte

enheder som markedsandele år efter år, siger Torbjørn Lillrud, adm. direktør for Subaru Nordic.

Nordamerikansk succes

Det er ikke kun i Norden, at salget af Subarus modeller går godt. I Nordamerika triller der også flere modeller ud fra salgsløkkerne end tidligere. Således er salget steget med 25 procent, da hele 400.000 amerikanere har købt en ny Subaru i år.

kajo