

# En lakverden under pres

Når sommerugerne kun er små prikker i bakspejlet, er fortællingen om autolak- og karrosseribranchen langt fra en solskinshistorie.

**PRES** Kampen med urealistiske tidssoplysninger i Forsi, massevis af ubetalte administrative opgaver i forbindelse med en skadesbehandling og opgørelse, ”døde” biler ude på parkeringspladsen som man ikke får noget som helst for at håndtere, dele der ikke passer, presset fra taksatorer og oveni aflevering af store rabatter og sletning af arbejdsprocesser og positioner i opgørelsesrapporten er ved at tage pusten af en hel branche. Også mangel på dygtige folk og kampen om at beholde ens medarbejdere, er en udfordring. Unge, der vil for eksempel karrosseri, er en by i Rusland, hvilket sågar truer uddannelsen. Heldigvis går det lidt bedre på lakområdet, men hurraråb høres der bestemt ikke.

Digitalisering og opkobling til internettet vil gøre det svært for forsikringsselskaber at kontrollere deres kunder. Kampen om at sætte en dongle i bilens OBD stik, samt installation af en app på kundens mobil, er der mange, som gerne vil. Det minder om biernes kamp om blomsten. Bilen har et OBD-stik, og fra importørledets

side har man fundet ud af, at der også er en bagindgang, som dog ikke bare står til rådighed for andre. Men hvis alle med interesse i kundens bil skulle have en dongle siddende, ville det ligne en spaghetti-ret med mange ledninger og dongles under rattet. Adgang til data og styring af kunder, som man kender det blandt andet fra smartphone, betyder penge i lommen, og dem vil mange gerne have.

Taksatorjobbet ender på samme måde som litografen, og Finans Erhverv skrev allerede om dette i en artikel fra december 2016. Avancerede softwareprogrammer vil overtage og styre skadesgodkendelsen via ugenemskuelige parametre, som værkstederne har svært ved at forstå. En kommende uddannelse skal lægge ansvaret for taksatoropgaven ude til værkstedet, og sikkert uden at betale noget som helst for det. Men vil selskaberne overhovedet have tilgang til kunden i fremtiden? Og vil selskaberne kunne presse citronen, når antallet af skadesværksteder falder i de kommende år og ventetiden på en skades-

reparation stiger, som vi kender det fra Norge? Mange værksteder har jo allerede kastet håndklædet i ringen, og der vil komme mange flere.

Markedskræfterne betyder under alle omstændigheder, at jo færre udbydere desto højere pris. Og desværre er selskaberne selv med til at udsulte værkstederne og grave dermed styringsprocessens egen grav. Der må komme en klar advarsel om, at hvis dette fortsætter, så skabes der et uanet stort sort hul.

## Omkostningerne stiger

I takt med at bilerne bliver mere sikre, får mere sikkerhedsudstyr og digitale ADAS enheder, vil omkostningerne for en reparation stige. Færre værksteder vil kunne udføre opgaverne, da det ikke længere er muligt at investere de mange penge i udstyr og efteruddannelse, fordi indtjeningen er næsten ikke eksisterende. Igen ris til egen røv. At man så alligevel ender op med at sende bilerne til værksteder uden hverken udstyr eller viden er et hånmød bilejeren og hele den professio-

nelle branche. Som flue på væggen ved forhandlinger mellem værksteder og forsikringsselskaber er det et klart billede, der tegner sig. Kvalitet er uinteressant, så længe prisen bare er lav og rabatten stor. Problemet er bare, at kvalitet også omfatter sikkerhed, og det koster!

Nu kan man i årsberetninger gennem de sidste 25 år læse det samme om og om igen. Men det har aldrig før været så alvorligt, som det er lige nu og i de kommende år. Teknologien har taget styringen, og vi er ikke længere herre over den. Diskussionen om data, ejerskabet og sikkerheden har indtaget scenen, og vi står tilbage som lænkede tilskuere uden nogen form for indflydelse. Troen på at det nok skal gå er ene og alene afhængig af, at forsikringsselskaberne ændrer deres kurs og lærer at forstå Alvoren. Der er en mening med dygtige værksteder og mulighed for at drive en forretning!

*Thomas Krebs, direktør i SKAD.*

**DEBAT**

