



INDSTILLET TIL JURYENS UDVÆLGELSE



Auto Awards

INDHOLDSFORTEGNELSE

Regler og jury	3
<i>Vigtige datoer til Award juryen / Biljuryen:</i>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
Årets Nyvognsforhandler 2019	6
Årets Brugtvognsforhandler	8
Årets Værksted	13
Årets Synshal	27
Årets Produkt	30
Årets Markedsføringskampagne	43
Årets Nyhed	53
Årets Leverandør	61
Årets Tiltag	70
Årets Forsikringsselskab	83
Årets uddannelse	94
- Årets Merkantile Uddannelse	94
- Årets Tekniske Uddannelse	99
Årets Værkstedskæde	110
Årets Erhvervsleasingselskab	124
Årets Privatileasingselskab	125

Kategori 2



Årets Brugtvogsforhandler

Cars.dk i Vallensbæk

Cars.dk, nyt bilhus der er åbnet efter sommer i år, stort udvalg af premium biler og er en del af VIA biler Gruppen. **Mere info:** www.cars.dk

Osbech Laursen Cars ApS

Spændene koncept med fokus på tilgængelighed i storbyen.

Lindholm Biler

Høj kundetilfredshed og kundeloyalitet

Lindholm Biler har vundet Årets Brugtvogsforhandler 2 gange, 2017 + 2018 til Auto Awards. Har forretninger i Viborg / Åbyhøj & Fredericia. Præsentabel hjemmeside og med mulighed for køb af bil online. Har et stort gå-på-mod i dagligdagen. **Mere info:** www.lindholmbiler.dk

Lysen Biler, Ringsted

Lysen Biler har åbnet forretning i 2019 i Ringsted, hvor kunderne oplever et bredt udvalg af lettere brugte biler, primært fra de mærker der også er i forretningerne i Sorø og Næstved: Suzuki, Nissan, Fiat og Mitsubishi.

Kraft Biler

De er en fremsynet brugtvogsforretning, som har fokus på de gode kundeoplevelser og formår at skabe vækst.

Kraft Biler er fuldskala bilhuset med fokus på kundens behov, uanset om det er den private køber eller erhvervskunden. Bilhuset tager aktivt del i branchens samfundsmæssige spørgsmål. Kraft Biler Kraft Biler er et fuld-service bilhus med hovedsæde ved afkørsel 59 i Fredericia samt afdeling i Horsens. Kraft Biler har gennem mere end 30 år opbygget et solidt bilhus under mottoet: En bilhandel du bliver glad for. Et motto, som ejere og medarbejdere sætter en ære i at udleve i praksis, og som gennemsyrrer det daglige arbejde og det engagement, der rækker længere ud i det danske bilmarked. De seneste par år har Kraft Biler således påtaget sig en rolle i branchens arbejde for at komme eksempelvis snyd med kilometerstand til livs, at få Christiansborg til at arbejde hurtigere omkring politiske beslutninger om bilafgifter for ikke at nævne de store problemer med indbrud og tyverier fra bilforhandlernes udstillede biler – for bare at nævne nogle få sager, som Kraft Biler støtter op om såvel ved aktiv mødedeltagelse som i at stille op i medierne. For Kraft Biler handler det også om selv at leve op til forpligtelser, man har som virksomhed. Derfor har bilhuset øget antallet af lærlinge fra 1 til 2 for at tage i den fælles opgave at sikre uddannede fagfolk til branchen. Det gælder såvel på værkstedet som i salgsafdelingen. Engagementet har også ført til, at Undervisningsministeriet har henvendt sig og bedt Kraft Biler medvirke ved udarbejdelse af undervisningsmateriale målrettet til folkeskolens afgangsklasser. Den daglige omgangstone hos Kraft Biler er frisk og uformel, men imødekommende og inkluderende. Den muntre tilgang til tingene ses også af de ekstra initiativer og arrangementer, som finder sted i lokalerne på Navervej i Fredericia. Jævnligt holder bilhuset åbent hus og inviterer kunder indenfor til en bilsnak suppleret med hoppeborg til børnene, grill og fadøl eller kage i metermål. Alt sammen med kunderne i centrum og med udgangspunkt i mottoet: En bilhandel du bliver glad for. På årsbasis sælger Kraft Biler ca. 1600 biler eller fire til fem på daglig basis. Opmærksomheden er rettet mod, at bilkøberne aldrig har haft bedre overblik over biludbuddet generelt,



og at de derfor ønsker svar på en række spørgsmål, når de ser på den enkelte bil, har behov for service eller mekanikerhjælp, eller blot undersøger mulighederne for et godt bilkøb, hvor man kan få bilen med – med det samme. Med en central placering i Trekantområdet med let adgang til motorvejsnettet er kunderne geografisk meget bredt fordelt. Selvfølgelig med en stor andel af lokalt funderede, men andelen af kunder fra andre byer og områder af landet er stadigt stigende. Som fuldskala bilhus kan Kraft Biler også tilbyde erhvervsbiler til virksomheder. Dette omfatter indretning og udstyr og naturligvis det udvendige look med firmalogo med videre. Kraft Biler er engageret i det lokale kultur- og idrætsliv som sponsor for blandt andet FC Fredericia, Vejle Boldklub, AC Horsens og mindre klubber som Erritsø GIF og Bredstrup-Pjedsted og mange flere. Også speedway og svømning får opbakning fra Kraft Biler. Et engagement, der matcher firmaets målsætning om, at der skal være plads til alle på en uhøjtidelig, men fair og reel måde. Det afspejler sig også de videoer, som Kraft Biler med succes har fået produceret til brug på Facebook. Videoerne bliver set og liked af såvel nye som gamle kunder. Resume: Kraft Biler er fuldskala bilhuset med fokus på kundens behov, uanset om det er den private køber eller erhvervskunden. Kraft Biler vækster kontrolleret såvel salgs- som servicemæssigt. Bilhuset tager aktivt del i branchens samfundsmæssige spørgsmål.

Mere info: www.kraftbiler.dk

Kraft Biler facade:



Foredrag hos Kraft Biler:



Brdr danbiler A/S

Mere info: <https://www.brdr-danbiler.dk/>

Andersen & Martini

Andersen & Martini A/S er en af Danmarks største bilkoncerner med 14 afdelinger beliggende på 7 lokationer. Forhandler Opel, Kia & Peugeot. Mere info på: www.am.dk

Frimann Biler, Lolland Falster / Nykøbing

Autoriseret forhandler af Toyota, Citroën, Hyundai og Opel biler i Maribo og Nykøbing. Misionen at være det mest attraktive bilhus på Lolland-Falster og Sydsjælland for kunderne og medarbejderne. Smilet, respekt, gennemsigtighed, fleksibilitet og oplevelser er firmaets værdier. Mere info: www.frimann.nu

MQM Biler ApS

Fra intet til millioner.

MQM Biler ApS blev stiftet tilbage i april 2014 af en far og to sønner, som kom til Danmark i 1999. Bilforhandleren startede med blot 4 biler på et lille lokalelager, hvilket vækkede en del skepsis fra diverse pengeinstitutter, omgangskredse og potentielle samarbejdspartnere. På trods af en skepsis og lukket døre fra den eksterne verden, så mistede MQM Biler ikke håbet for deres fælles drøm om at blive en succes. Igennem hårdt arbejde, ugentligt arbejdstimer på 50-60, samt et fælles drev for succes, formåede MQM Biler at tilsidesætte alt skepsis imod deres lille lagerlokale af en bilforhandler. I løbet af 3 år præget af hårdt arbejde opstod der til sidst pladsmangel. Det lille lagerlokale kunne ikke længere holde på MQM Biler, men på trods af dette var skepsisen fra diverse pengeinstitutter den samme. Ingen troede på projektet, og ville dermed ikke tilbyde nogen form for finansiering, på trods af at MQM Biler opnåede en fremragende vækst. Dette stoppede ikke MQM Bilers fælles drev for succes, tværtimod var det blot med til at styrke MQM



Bilers evne til at præstere imod alle forventninger. I 2017 kom det store chok for diverse pengeinstitutter. På forsiden af diverse lokale aviser var der et billede af to sønner og en far, som formåede uden nogen form for samarbejde med pengeinstitutter, at købe et kæmpebilhus med eget værksted, hvorimens de samtidig havde en lagerstørrelse på 100 biler gældsfrit. Igennem MQM Bilers historie kan der ikke sættes spørgsmålstejn ved, at selv når alt ser mørkt ud, så er der intet der kan stoppe MQM Bilers konstante drøm og evne til at stræbe efter succes. MQM Biler er uden tvivl en underdog story, og derfor fortjener MQM Biler årets Auto Award 2019 for deres fantastiske fremgang uden nogen form for finansiering, og idag ejer de millioner gældsfrit. Det er tid til at åbne øjnene op for en ægte underdog virksomhed, som fortjener anderkendelse for deres succes. Mange tak på forhånd - Ser frem til resultatet.

Globus Biler A/S, Silkeborg

Rentabel og markant bilforretning i over 40 år med start i 1973. Ligger højt på kundetilfredshed (Trustpilot). Aktiv i den offentlige bildebat i alle medier. **Mere info:** www.globusbiler.dk

Andersen & Martini

Andersen & Martini A/S er en af Danmarks største bilkoncerner med 14 afdelinger beliggende på 7 lokationer. Forhandler Opel, Kia & Peugeot. **Mere info på:** www.am.dk

Bilhuset Laursen A/S

Brugtbilshus med orden i sagerne.

Vi indstiller Bilhuset Laursen i Køge for deres måde at håndtere kunder på, altid med en ordentlig behandling. For deres koncept med operationel leasing af brugte biler, så ingen kunder lades i stikken med for høje restværdier på deres leasingbiler. og for et flot stort udvalg af biler der er klargjort til næsten at ligne nye biler. **Mere info:** www.bilhusetlaursen.dk

Sand Jensen Automobiler, Silkeborg:

Spændende premium udvalg af biler, og et godt værksted til at håndterer kundernes biler. God markedsføring, bl.a. på de sociale medier, såvel på PR fronten.
Mere info: www.sandjensen.dk

Allan Hansen, Daugård

Har vundet 2 gange til Auto Awards i 2015 & 2016 som "Årets Brugtvognsforhandler". Én af Danmarks største forhandlere med et bredt udvalg af brugte biler. Kunderne får meget for pengene i rent besparelser. **Se mere info:** www.allan-hansen.dk

Kategori 3



Årets Værksted

Skorstensgaard

Værkstedskæde under kraftig vækst, fokus på kunden ikke skal gå flere steder hen med bilen (all in one service).

Bjarne Nielsen

Digitale kundeoplevelser, herunder servicedokumentation og tilbudsgivning med videopræsentation.

CiPe:Care Odense

Et af landets mest innovative frie værksteder, der med et unikt forretningskoncept overgår selv mange autoriserede mærkeværksteder. Der er styr på forretningsgange og koncepter, og medarbejderne er fuldt dedikerede omkring virksomheden i forhold til forretningsforståelsen og ikke mindst de mange trofaste og loyale kunder.

CiPe:Care Nyborg

Et af landets mest innovative frie værksteder, der med et unikt forretningskoncept overgår selv mange autoriserede mærkeværksteder. Der er styr på forretningsgange og koncepter, og medarbejderne er fuldt dedikerede omkring virksomheden i forhold til forretningsforståelsen og ikke mindst de mange trofaste og loyale kunder.

CiPe:Care Svendborg

Et af landets mest innovative frie værksteder, der med et unikt forretningskoncept overgår selv mange autoriserede mærkeværksteder. Der er styr på forretningsgange og koncepter, og medarbejderne er fuldt dedikerede omkring virksomheden i forhold til forretningsforståelsen og ikke mindst de mange trofaste og loyale kunder.

CiPe:Care Aarup

Et af landets mest innovative frie værksteder, der med et unikt forretningskoncept overgår selv mange autoriserede mærkeværksteder. Der er styr på forretningsgange og koncepter, og medarbejderne er fuldt dedikerede omkring virksomheden i forhold til forretningsforståelsen og ikke mindst de mange trofaste og loyale kunder.

Gelsted Bilservice v. Steen Kielstrup, Herlufmagle

Et Bosch Car Service-værksted, hvor man føler, at man bliver taget hånd om af højt kvalificerede specialister med særlig ekspertise inden for diesel. Nydeligt receptionsområde, orden på værkstedet med indblik til "laboratoriet" bagved.



Værksted 1, Aalborg

Værksted leverer altid super service og jeg hører ofte en ekstraordinær tilfredshed. Med andre ord sætter de reelt kunden i centrum og giver den nødvendige information etc. Medarbejderne har rigtig gode kompetencer og kommer løbende på diverse kurser, hvorfor kunderne oplever topservice. Værkstedet bruger også på lærlingesiden mange ressourcer på at uddanne fremtidens mekanikere. Værksted1 har pt. 3 lærlinge – Det understreger den vægt som selskabet lægger på at tage ansvar for fremtiden, således, at der også der, er der de nødvendige ressourcer. Værkstedet har udover almindelige biler, specialiseret sig i "Superbiler", hvorfor mange der har Ferrari, Lamborghini, Porsche etc. bruger værkstedet. Værksted 1 er en del af Autopartner. De foretager de nødvendige investeringer, er omstillingsparate og der er ikke langt fra tanke til handling i selskabet.

Hundested Auto & Dækcenter

Mere info: <http://www.autodaekcenter.dk/>

AutoStreit, Herlev

Stabil vækst, fokus på udvikling, høj kundetilfredshed.

Autocenter København, Hvidovre

Specialister på El-biler, dieselværksted, god markedsføring.

Au2rep ApS

Et lokalt værksted centralt i Sorø, som har oplevet en enorm vækst på blot 4 år og som gør en forskel - både for lokalsamfundet, men også i det større perspektiv.

På kort tid har ejerne af Au2rep, Mick Sørensen og Kenneth Skov, oplevet en enorm vækst. Da de åbnede tilbage i 2015 havde de et mindre værksted med 2 lifte og hvor de kun var de to. I dag har de et stort værksted med 12 lifte og har nu 7 ansatte, udover dem selv. De sætter en ære i deres arbejde, hvilket også ses ved at de bruger ressourcer på at holde sig opdateret på både viden og værktøj. Samtidig er det også vigtigt for virksomheden, at have en god og personlig kundekontakt. Virksomhedens succes skyldes de gode kunder, som vælger at komme igen og støtte op om værkstedet. Derfor gør Au2rep også noget ekstra og tilbyder en bred vifte af ydelser til sine kunder, udover at få repareret og serviceret bilen. Hertil kan nævnes mulighed for online booking, leje af nye lånebiler, kundelounge med massagestol til de store og el-bil til de små, finansiering af værkstedsregning og ikke mindst en god kop kaffe, mens kunden venter. Au2reps succes bruges til at kunne skabe arbejdspladser i byen, samt få udlært lærlinge i faget. Derudover vælger de også at bruge noget af deres overskud til at støtte op om flere gode formål. De sidste tre år har virksomheden støttet op om "Mand det nytter", som er kræftens bekæmpelses indsamling til mænd med kræft. Sidste år donerede Au2rep penge til legeheltene, der blev indsamlet via en bjergbestigning, samt var med til at købe en hjertestarter til lokalområdet. Kort fortalt er deres rejse fra 2015 til 2019 helt utrolig - og de vælger, at dele ud af deres succes. Derfor er Au2rep årets værksted! **Mere info:** www.au2rep.dk



Au2rep værksted:



Au2rep facade:



Maxs Brugtbiler

Maxs Brugtbiler i Vester Skerninge blev etableret i 1985, på adressen Skerningegaardsvej 6, 5762 V. Skerninge. Så vi har en del erfaring i bagagen.

På vores værksted står 5 dygtige medarbejdere klar til foretage mindre såvel som større reparationer og services på din bil. Fælles for vores opgaver er en grundig og kvalitetsbevidst tilgang. Derfor står vores biler altid i perfekt klargjort stand på vores udstilling. Når du kører din bil ind på et Hella Service Partner værksted, vælger du et værksted, som har erfaring i at servicere og reparere mange forskellige bilmodeller. Som autoriseret Hella Service Partner værksted, tilbyder vi professionel udførelse af alle former for service og reparationer på nye og brugte biler, vi har dog vores speciale, som er Toyota. For at yde den bedste



service, er vores værksted udstyret med de bedste og mest moderne maskiner og instrumenter. Hos os får du en bilhandel med tillid – hver gang! Vi ynder at indfri dine ønsker, uanset om du skal bruge en ny personbil, varebil eller andet. Hos os får du attraktiv mulighed for leasing eller finansiering, og vores værksted yder et højt serviceniveau på alle reparationer, service og klargøringer. Har du problemer med bremserne, skal der installeres aircondition, eller skal udstødningen repareres, så kontakt Maxs Brugtbiler. Vi reparerer og servicerer person- og varebiler samt 4x4, store varebiler og mindre lastbiler, autocampere og mindre busser, trailere, campingvogne og anhængere. **Mere info:**
<https://www.maxsbrugtbiler.dk/> og <https://www.youtube.com/watch?v=D8OhWODM5sU>

Fyns Bilsalg - AutoMester E+ Bogense

Fyns Bilsalg - AutoMester E+ Bogense er årets autoværksted 2019 fordi: Alt på et sted. Størst og bedst. Tager et socialt ansvar. Følger med tiden. Udpræget god service. Klar til fremtidens biler.

Fyns Bilsalg - AutoMester E+ Bogense er årets værksted 2019! I 2004 købte indehaver Morten Olsen sin morfar's autoværksted, som har eksisteret siden 1959, og så var Fyns Bilsalg/autoservice en realitet. Siden da er det kun gået en vej, og det er fremad. 1/7-2008 blev vi en del af AutoMester Danmark og det kræver jo lidt.... Det blev derfor nødvendigt med mere plads, og i januar 2010 flyttede vi i større lokaler på Odensevej 136 i Bogense. Siden da har vi arbejdet målrettet efter at være de bedste og største på Nordfyn. Vi har "alt på et sted".... Værksted, skadecenter, dækhotel, biludlejning, vaskehal, servicestation (Circle K Bogense) og bilsalg. Kunderne skal vælge "os"! Ikke at køre til Odense, så derfor råder vi nu også over 12 låne biler, fordelt på varevogne og personbiler, så vi altid kan dække vores kunders behov ved en låne bil. Siden vi i 2008 blev et AutoMester værksted, har vi uddannet 6 mekanikere, og pt. har vi 3 mere på vej. Vi efteruddanner løbende alle vores mekanikere, så vi hele tiden kan følge med udviklingen. Og med udvikling kommer også nye tanker og visioner. Så vi er nu opgraderet til et AutoMester E+ værksted, og det forpligter.... Derfor er vi nu igang med at bygge nyt værksted på 400 kvm., som står klar i efteråret 2019. Så er vi for alvor klar til fremtidens biler hos Fyns Bilsalg - AutoMester E+ i Bogense.

CarPeople Middelfart / EngelbrechtBiler

CarPeople Middelfart har forstået at indstille sin virksomhed til at være forandringsparat med fokus på kundernes stadigt stigende krav og det med en imponerende udvikling til følge.

CarPeople indstiller CarPeople Middelfart / EngelbrechtBiler (CPM) i kategorien "Årets Værksted". I en tid, hvor bilbranchen er under hastig forandring, og hvor der kræves mere end blot at være en god reparatør, har CPM forstået at indstille sin virksomhed til at være forandringsparat med en imponerende udvikling til følge. CPM har en klar forståelse af at imødekomme kundernes stadigt stigende krav til faciliteter, brug af nyeste teknologi, convenience, digital markedsføring, opsøgende kundeaktivitet og med et klart værdigrundlag omkring socialt ansvar. CPM er et forholdsvis nyt selskab, som blev etableret i 2016 og ikke mindst dette forstærker indtrykket af den imponerende udvikling siden opstart. Med baggrund i den stærke vækst har CPM i 2019 investeret i et nyt værksted på ca. 1.000 m² beliggende på en 5.000 m² grund på en af Middelfarts mest attraktive beliggenheder og udfører alle former for service og reparationer på alle bilmærker. De leverer en totalydelse til deres kunder og har i forbindelse med opførelse af det nye værksted også etableret synshal og vaskehal. Vaskehallen er etableret for at imødekomme kundernes forventninger om, at bilen altid afleveres rengjort i form af vask og støvsugning efter et kundebesøg på værkstedet. Herudover tilbyder man også, at vaskehallen kan benyttes til almindelig vask af biler af alle kunder og potentielle kunder mod betaling selvfølgelig. Herved får man skabt et ekstra kundeflow i forretningen og øget kendskab til CPM. Synshallen er etableret med samme formål for at få et øget flow af nye potentielle kunder igennem virksomheden samt naturligvis at levere flest mulige ydelser til kunderne



under samme tag – med andre ord convenience for kunden – nemt og bekvemt. CPM har også et udlejningskoncept i samarbejde med One2move, så man altid kan honorere kundens ønske om lejebiler til et hvert behov. Kundeområde er udstyret med moderne bekvemmeligheder, som valgfri drikke, aviser og adgang til Internettet. Ved alle reparationer følger der via en app billedokumentation med på de slidte reservedele, så kunden altid nemt og enkelt kan besigtige delene. Værkstedet er opgraderet med det nyeste værktøjsudstyr samt de nyeste testere – herunder også OE testudstyr, så man er gearet til at håndtere de nyeste biler. De arbejder fokuseret på at imødekomme, kundernes ønsker om mulighed for online booking, servicekontrakter, gratis vejhjælp, landsdækkende garanti m.v. CPM har i dag et online dashboard til brug for måling af kundetilfredshed, så man altid kan se kundernes øjeblikkelige vurdering af værkstedets ydelser. De er meget aktive på de sociale medier og har øget sine følgere på Facebook og Instagram med over 50% siden 2016. Markedsføring på de sociale medier gør det ikke alene. Opsøgende aktiviteter overfor erhvervskunder er en del af dagligdagen, som har været med til at sikre en markant stigning af erhvervskunder i en radius af op til 50 km. CPM er klar over, at loyalitetsbindende aktiviteter som brugen af serviceaftaler og deres koncept ”akutberedskab” er vigtige værktøjer i forbindelse med at skaffe nye erhvervskunder. ”Akutberedskab” er en 24/7 aftale for deres erhvervskunder, hvor kunden kan få sine biler hentet døgnet rundt ved nedbrud. Aftalen er bl.a. inkl. hente/bringe service, og bilen er klar igen inden for 24 timer. For at sikre at kunderne får en ensartet og korrekt betjening gennemgår alle nye medarbejdere et fast introduktionskursus, som bl.a. skal sikre forståelsen af alle CPM’s grundlæggende værdier og holdninger. CPM tager også del i et socialt ansvar og er bl.a. virksomhedscenter for Middelfart Kommune og har løbende 2 personer i virksomhedspraktik. Tal og facts Omsætning 2017/18 = 30 mio. kr. / Stigning på 40% i forhold til 2016/17 Kundekartotek 2018 = Ca. 2.000 kunder / Stigning på ca. 60% i forhold til 2017 Antal biler i kundedatabasen 2018 = Ca. 3.000 biler / Stigning på ca. 77% i forhold til 2017.

QuickPot A/S - Et værksted som bygger på professionalisme og empati

På Roskildevej 551 ligger Danmarks bedste autoværksted. Her driver værkstedschefen og hans team af medarbejdere en forretning med en solid forankring i lokalsamfundet.

Hos QuickPot arbejder vi målrettet med at øge kundernes tilfredshed med vores ydelser. Og selvom vi med 5 stjerner på Trustpilot, kan bryste os af at være kundernes foretrukne valg, hvor samtlige værksteder kan kandidere til titlen som årets værksted, er der alligevel ét værksted, som skiller sig ud: QuickPot på Roskildevej 551 i Glostrup. Hos QuickPot er transparens ift. kunderne altid en prioritet og på Roskildevej 551 er det et mantra. Alle kunder får altid en grundig gennemgang af det udførte arbejde, og værkstedets teknikere gemmer gerne de udskiftede stumper, så kunderne får et præcist overblik over den udførte reparation. 4,5 på Google Business Værkstedet ligger lidt tilbagetrukket fra Roskildevej og udefra er det langt fra QuickPots største og mest imponerende værkstedsafdeling. Til gengæld udgør personalet bag værkstedsportene et stærkt team, som i usædvanlig høj grad har et godt tag i kundekredsen. En kundekreds, som giver værkstedet på Roskildevej 551 en vurdering på 4,5 på Google Business, hvor kunder vurderer deres oplevelse helt frivilligt. Værkstedets succes handler imidlertid ikke kun om kunderne, men i lige så høj grad om personalets arbejdsforhold. Her er f.eks. mulighed for at udnytte flextid, hvor man kan afspadsere i perioder, hvor der ikke er meget travlt. Her er værkstedschefens evne til at planlægge afgørende. Topscorer hos FDM Selve arbejdsmiljøet spiller også en stor rolle, for trykke medarbejdere er gode medarbejdere. FDM kvalitetskontrol giver værkstedet 5 ud af 5 — en score, som er utrolig svær at opnå. Kontrollen gælder både kvaliteten af det udførte arbejde, men også arbejdsmiljøet, det generelle indtryk, oprydning osv. vægter tungt i vurderingen. Alt i alt er QuickPots værksted på Roskildevej 551 Danmarks bedste autoværksted, og derfor er det ikke underligt, at netop dette værksted har oplevet en imponerende vækstrate gennem de seneste 5 år.

Mere info: www.quickpot.dk



Autospecialisten Aalborg, værkstedet som bilejerne allerede har kåret til Danmarks bedste

Med en samlet bedømmelses score på 4,9 ud af 5 mulige på Autobutler.dk er bilejerne i Aalborg om omegn er ikke i tvivl, Autospecialisten Aalborg er ganske enkelt Danmarks bedste værksted.

Bilejere i Aalborg om omegn er ikke i tvivl, Autospecialisten Aalborg er ganske enkelt Danmarks bedste værksted. Det lille værksted i Aalborg består kun af indehaver Jan Storgaard samt en lærling, men trods en voldsomt stigende tilgang af kunder, betyder ikke at der er for travlt til god service og kundepleje. Således modtog værkstedet i februar besked om at de var blevet kåret som Danmarks bedste værksted, af Autobutlers brugere, med en samlet bedømmelses score på 4,9 ud af 5 mulige. Den flotte kåring, blev modtaget med glæde hos os 2 i værkstedet, da jeg tolker det som en belønning for alle de timer og alt det hårde arbejde jeg har lagt i driften værkstedet siden dets opstart i 2014. Det er ikke nemt at starte et autoværksted lige midt i Aalborg, der i forvejen vrirler med værksteder, så jeg har hele tiden tænkt over hvad der skal til for at skille sig ud, for at få kunderne til at dreje ind hos mig, frem for at køre til andre større værksteder her inde i byen. Jeg tror på at med ikke bare god men den bedste kundeservice, vinder jeg mine kunders tillid. Jeg har tidligere været ansat hos et værksted der var med i værkstedskæden Hella Service Partner, og derfor var det naturligt valg igen at blive medlem af samme kæde, da jeg startede for mig selv. Det gav god tryghed at vide at man har en stor kæde af både kolleger og erfarne konsulenter i ryggen når man starter op for sig selv. De har hjulpet mig utroligt meget i forbindelse med uddannelse, marketing og vejledning i drift. Og så tror jeg også på at det giver kunderne en tryghed når de ude på facaden ser skilte med logoer, de kender andre steder fra, det medvirker til troværdigheden. Men jeg tror at de mest afgørende grunde til de mange fine anmeldelser af Autospecialisten, skyldes, at vi konstant har fokus på at forbedre vores serviceniveau, vi svarer altid vores kunder hurtigt, giver gennemsikkelige og detaljerede tilbud, har tydelige og gennemsikkelige priser, vi tilbyder online tidsbestilling, tager os altid tid til at se kunderne i øjnene og forklarer præcis hvad det er der skal laves på deres bil. Vi tager også løbende tiltag for at sikre at kunderne får en total oplevelse hos, så de hverken får behov for, eller lyst til at køre andre steder hen. For eksempel sørger vi løbende for at tilføre værkstedet alt det nyeste udstyr, vi har blandt andet for nylig fået mulighed for selv at kode alle typer af bilmærker. Vi tilbyder lånebil og har en lækker "vente lounge" naturligvis med gratis WIFI der kan benyttes i ventetiden. Som jeg plejer at sige, så er der faktisk ikke så meget hokus pokus ved det: Jeg holder bare ALTID hvad jeg lover og vægter alle kunder lige højt. Vi kan godt mærke at det rygtes at vores værksted er et godt og solidt værksted, der kommer løbende flere kunder til og kunderne kommer igen og igen. Planen er at ansætte flere mekanikere inden årets udløb, således at der ikke skal gås på kompromis med serviceniveauet til trods for den stigende kunde tilgang. Hos Autospecialisten Aalborg har vi altid travlt, rigtig travlt.

Mere info: <http://www.autospecialisten-aalborg.dk>



Skorstensgaard A/S

Med en omsætningsvækst på 60 procent samt etablering af seks nye lokationer alene i første halvår af 2019, kan Skorstensgaard-kæden med rette kalde sig landsdækkende. Og udviklingen fortsætter.

Skorstensgaard-koncernen forventer i 2019 en vækst i omsætningen på cirka 60 procent - fra 170 MK (2018) til 280-290 MK i 2019. Kæden har 350 medarbejdere og forventer at runde 400 i 2019. I første halvdel af 2019 er seks nye lokationer kommet til, og kæden er blevet landsdækkende med sammenlagt 23 topmoderne værksteder. Samtlige nye afdelinger har vist positive resultater efter få måneders drift, og vi oplever en massiv tilgang af kunder. Målsætningen om årligt at ekspandere med mellem seks og ti lokationer bliver fulgt til punkt og prikke, og sorte tal på bundlinjen understreger - sammen med en dokumenteret høj kundetilfredshed - at de danske bilejere for længst har taget Skorstensgaard-konceptet til sig. Skorstensgaard-kæden er blevet landsdækkende. Med vores unikke koncept formår vi at omfavne "den hele kunde" - og med vores garantier og løfter er den enkelte kunde dækket lige så godt ind hos Skorstensgaard, som de er hos et mærkeværksted. Samtlige værksteder har en meget høj og professionel standard, og uanset om du vælger værkstedet i Skive, Kolding eller Køge, så er der tale om, at den enkelte kunde får en ensartet og strømlinet modtagelse og oplevelse hos Skorstensgaard. Vi har de samme kompetencer, den samme professionalisme og løsningsparathed samt de samme fordele i hele kæden. Medarbejderne har en god arbejdsplads. Der er rent, pænt og ryddeligt på vores værksteder, så vi kan tillade os at tage kunden med ud til bilen, mens den hænger på liften eller står adskilt i hoveddele. Kunden får med det samme en opfattelse og oplevelse af, at vi har styr på sagerne - også selv om vi har travlt. Stort set samtlige værksteder er nyetablerede og har nyt værktøj, nye testere og lignende, så vores mekanikere altid har adgang til det bedste udstyr. I indskrivningen er der altid en værkfører, som står klar til at tage imod kunden - altid parat til at gennemgå ordren og afstemme aftalerne, så der ikke opstår misforståelser. Det er vigtigt, at vi kan komme i kontakt med kunden, hvis der opstår uforudsete reparationer, som naturligvis skal godkendes af kunden. Vores kundeventerum er designet i et hyggeligt miljø, der minder om en dejlig dagligstue. Det skal være hyggeligt for den enkelte kunde at vente på, at bilen bliver servicert - og der er altid kolde og varme drikke samt stor fladskærm, fri internet og mulighed for en skrivebordsplads. På de lokale værksteder er der etableret skade-centre. Dermed behøver kunden kun at køre et sted hen, for at få servicert deres bil. Alle skade-kunder på et Skorstensgaard-værksted tilbydes en gratis lånebil med fri kilometer. Desuden giver vi kunderne fem års garanti på udført skade-reparation. Det løfter troværdigheden i top over for kunderne og giver vores kæde en unik mulighed for at skille os ud i forhold til de andre aktører på markedet. Hos Skorstensgaard har vi mange kundeløfter og fordele. Det betyder, at kunderne kan føle sig helt trygge, når de kommer hos os. Et af vores vigtigste kundeløfter handler om, at alle kender prisen på reparationen, inden vi går i gang med at lave bilen. Skulle en kunde undtagelsesvist ikke være blevet oplyst derom, så betaler Skorstensgaard for den del, som kunden ikke er blevet gjort bekendt med. Det giver tryghed - og det er helt unikt i vores branche. Skorstensgaard har følgende kundefordele: • Gratis lånebil med fri km • Gratis Vejhhjælp når man får lavet service på bilen hos Skorstensgaard A/S • 100 procent fabriksgaranti - det vil sige, at kunden bevarer bilens garanti. Ellers betaler vi for garanti-reparationen, hvis den fejl, som får garantien til at bortfalde, er en, som vi har lavet. • Tre års garanti på alle reparationer og fem års garanti på skade-reparationer. • 20 procent prispres! Kom med et tilbud fra et mærkeværksted så går vi 100 procent sikkert 20 procent under! • Du kender altid prisen og dermed den endelige faktura, inden du henter bilen Mange af Skorstensgaards fordele er aldeles unikke i branchen og gælder i alle afdelinger.

Mere info: <https://skorstensgaard.dk/koncept>

Autohjørnet A/S – Espergærde

Vi er et succesfuldt familieværksted, som sætter kunder og ansatte i højsædet, for uden dem var vi her ikke. Et værksted som autobranschen kan være stolte af, for vi sætter en ære i det bedste håndværk.



Vi har trofaste kunder fra hele Sjælland, og vi sætter dem altid i højsædet og møder vores kunder, der hvor de er. Vi giver os altid tid til at høre, hvordan det går med vores kunder og deres familier, og vi har på den måde fået et meget personligt forhold til mange af vores kunder. Når vores kunder har brug for at blive kørt til stationen eller andre steder i nærmiljøet, har vi selvfølgelig tid til det. Så testkører vores mekaniker bilen sammen med kunden før den laves. Spørger kunden efter en lejebil, har vi selvfølgelig også en lejebil til rådighed, uanset om det er til en enkelt dags reparation eller en skade, som tager længere tid. Langt de fleste skader er færdigrepareret samme uge, så kunden har sin bil igen til weekenden. Hos os adskiller og renser vi altid bremserne, når vi laver service på bilerne. Når vi nu har hjulene af, tilbyder vi at vaske dem i vores hjulvasker, og vi har selvfølgelig også et dæklager, så kunderne slipper for bøvlet med at opbevare hjulene selv. Vi laver op mod 95 % af alle reparationer samme dag, som bilen bliver indleveret. En del af reparationerne laver vi, imens kunden venter. Det kan kun lade sig gøre pga. vores store varelager med originale reservedele til Volvo og Renault biler. Hvis en kunde ringer med en bekymring ang. deres bil, beder vi dem om at komme forbi, ved først givne lejlighed, så ser vi på bilen, imens kunden venter. Hos os er der ingen, der bestiller tid for at få skiftet en pære eller andre småting. Vi klarer det, lige så snart muligheden foreligger. Vi guider gerne vores kunder sagligt og fagligt igennem reparationerne, som bilen skal have udført, så de rigtige beslutninger bliver taget, og vi giver os altid tid til at forklare, hvorfor det er nødvendigt at skifte en reservedel. Hvis kunderne gerne vil se de dele, der er blevet skiftet på deres bil, gemmer vi delene, så kunden kan se dem og få en forklaring på, hvorfor de er skiftet. Ingen opgaver er for små eller store, og når de andre ikke kan finde fejlen, kan vi. Vi er ved at modernisere vores kunderum, hvor der er fri Wi-Fi, dagens aviser og div. bil magasiner, og der er altid kaffe og kakao i automaten. Med 173 nye kunder i 2018 og 125 indtil videre i 2019 (gennemsnitligt 4 nye pr. uge) kan vi ikke gøre det helt forkert. Vi værdsætter vores dygtige og trofaste medarbejdere højt, som alle har været her i mange år. Vi sørger godt for dem i løbet af dagen med 2 ekstra pauser, hvor vi taler om, hvad der rør sig, og byder på kaffe med brød, frugt eller kage. Vi har med vores 8 ansatte under 6 sygedage om året i gennemsnit. Uden dem var vi ikke, hvad vi er i dag. Vi sætter kvaliteten meget højt, og med over 2100 reparationer fordelt på 5 mekanikere og under 5 reklamationer om året, fortæller det noget om, et meget dedikeret værksted. Vores mål er ikke at være blandt de største men blandt de bedste. Vi sørger hele tiden for, at vores udstyr er noget af det nyeste, og har derfor bygget en af Danmarks mest avancerede Bosch Testbaner, så vi nemt kan finde årsagen til fejl på bøsninger, støddæmpere, bremser og vibrationslyde, og Testbanen har den nyeste lygte teknologi. På værkstedet har vi 2 Volvo testere og 4 computere, der kører direkte online til Göteborg i Sverige. Til de andre bilmærker har vi Bosch FSA med Esitronik I år har vi investeret i Hunter's nyeste dækmaskiner: Hunters TRC1 Revolution with Walkaway og Hunters Road Force Elite

Mere info: www.autohjørnet.com og <https://youtu.be/-vgqWfWh1LE>

Schmiedmann Odense A/S

Schmiedmann Odense har netop gennemført en af de største restaurationsprojekter på dansk jord i længere tid. En BMW E30 M3 EVO2, der kun er produceret i 500 antal, er blevet renoveret fra top til tå.



For to år siden blev Schmiedmann Odense kontaktet af britten, Christos, der havde en massiv opgave han ville have hjælp til. Hans kæreste eje, en BMW E30 M3 EVO2, der kun er blevet produceret i 500 antal, og som han købte tilbage i 1988, har været udsat for hærværk og tyveri i Cypern, hvor den stod opmagasineret, og står nu i en forfærdelig tilstand. Efter længere tids snak og forventningsafstemning blev bilen fragtet i container fra Cypern til Danmark og arbejdet gik i gang. Simon, en af Schmiedmanns dygtigste mekanikere stod for at lave hele bilen, og har derfor lagt 2 års hårdt slid i bilen. Sådan et kæmpe projekt kunne kun lykkedes, fordi Schmiedmann-sælgeren og projektleder, Andrew, har et indgående kendskab til netop E30-modellen. Motoren er blevet renoveret fra top til bund, gasspældene er blevet hydroblæste, rust og korrosion er fjernet og bilen er blevet lakeret i sin oprindelige Misano Red-farve, så den nu står som da den oprindeligt blev hentet hos BMW-forhandleren i England. Ejeren blev i forrige uge overrasket med en færdig bil, som han troede der stadig var et godt stykke fra at være færdig, hvilket vi har fanget på video. Lykken er ikke til at tage fejl af – 13 år er der gået fra han sidst har set bilen i færdig stand, og alt blev gennemtjekket for fejl og mangler. Ingen blev fundet. Dette mesterværk der nu står klar til at blive kørt hele vejen hjem til England, fortjener mere omtale end det kommer til at få, og de mennesker der har arbejdet på projektet, fortjener mere ros end de kommer til at få. Derfor skal Schmiedmann Odense, deres mekanikere og sælgere, nomineres til prisen som Årets Værksted, da de af alle de steder Christos kunne have valgt, var de eneste der levede op til kvalitetskravene, og som med hårdt arbejde har bevist at dette ikke var det forkerte valg.

Mere info: <https://www.schmiedmann.dk/> og <https://www.youtube.com/watch?v=2BM6BY2uRe8>



Kategori 4

Årets Karosseriværksted

Elkjærgruppen Kastrup

En virksomhed som håndterer både lak og karrosseri under samme tag – og nu i fuldstændigt nyopført bygning i Kastrup. Værkstedet er desuden el-bils specialiseret, og har alle fremtidens værktøjer og faciliteter indenfor området.

P. Christensen

Særligt fokus på kundeoplevelsen, god og sund forretningsdrift.

Spart to Skadescenter ApS

Ekspertise og hurtig levering gør virksomheden til en eftertragtet samspiller for kunderne. Her viser man at der på trods af større og større udfordringer i branchen, fortsat kan opnås en høj kvalitet og kundetilfredshed.

Car Crash ApS

Virksomheden møder udfordringer med udvikling. Nyt udstyr, dygtiggørelse af medarbejdere og en stor viljestyrke kendetegner virksomheden.

Fyns Autoopret ApS

Fra en værkstedsport til en af de største skadesværksteder syd for Odense. Hårdt arbejde og flid har vist resultater. Opretning af karrosseri er en hjertesag.

Sæby Autoopretning & Lakering A/S

Den familiedreven virksomhed har gennem mange år set fremad. Høj kvalitet og glæde kunder er målsætningen her. For nyligt har virksomheden opnået en Eurogarant certificering.

Autoopretning Vendsyssel ApS

Markedsføring, høj kundetilfredshed og fokus på trafiksikkerhed har tegnet denne familiedreven virksomhed gennem de sidste år. En velkendt spiller i Nordjylland, der sætter ofte dagsordenen.

Skorstensgaard Skadescenter

Skorstensgaard forventer i løbet af 2019 at fordoble omsætningen på skade-delen fra 24,5 MK i 2018 til mere end 50 MK i 2019. På et år er antallet af skade-centre tredoblet til i alt 17 styk.

Skorstensgaard-koncernen forventer i 2019 en vækst i omsætningen på cirka 60 procent - fra 170 MK (2018) til 280-290 MK i 2019. Kæden har 350 medarbejdere og forventer at runde 400 i 2019. I første halvdel af 2019 er seks nye lokationer kommet til, og kæden er blevet landsdækkende med sammenlagt 23 topmoderne værksteder. Samtlige nye afdelinger har vist positive resultater efter få måneders drift, og vi



oplever en massiv tilgang af kunder. Vi har stor fokus på at udvide antallet af skade-centre, og i løbet af det seneste år er der sket en tredobling til sammenlagt 17 styk. Vi har i 2019 ansat mere end 20 pladesmede, og er blevet landsdækkende i forhold til skade-arbejde. I 2019 kommer kæden til at fordoble omsætningen i skade-centrene - fra 24,5 MK (2018) til forventeligt godt 50 MK (2019). Det er en direkte konsekvens af høj kundeservice og god kvalitet, som er med til at give en afsmittende effekt til vores storkunder, som fortsat efterspørger flere skade-centre i Danmark. Vores "One Point of Contact"-strategi har for alvor fået øjnene op hos forsikringsselskaber og andre store flådekunder. Vi er det oplagte valg for storkunder, da de kan nøjes med én leverandør - én kontaktperson. På de øvrige værksteder reparerer der også skader. Vi har internt autotransportere, der rykker de skade-bilerne rundt mellem de forskellige lokationer - det er med til at optimere processen til gavn for den enkelte kunde. Dermed bliver skaden håndteret hurtigt og professionelt, samtidig med, at bilen bliver lavet med de rette kompetencer og udstyr. Den massive vækst på skade-delen - kombineret med den høje kunde tilfredshed - vidner om, at Skorstensgaards franchise-lignede koncept fungerer fuldt ud. Der er fokus på ensartede processer over hele linjen. Skorstensgaard-kædens skade-centre i Kolding og Fredericia er desuden blevet Eurogarant-certificeret med nul fejl - og dermed har vi indtil videre to afdelinger med stjernemarkering i forhold til skade-arbejde. Vi har ansat en skade-chef, der som sin primære opgave skal gøre samtlige skade-centre Eurogarant-certificeret. Der indføres nye egenudviklede IT-systemer, som ensarter processerne på skade-siden, og som kan optimere vores indkøb. Mellem fire og otte afdelinger vil være Eurogarant-certificeret inden udgangen af 2019. Samtlige skade-kunder hos Skorstensgaard har mulighed for at få en gratis lånebil med fri kilometer, hvilket er enestående i branchen. Flåden af lånebiler går fra de små mikrobiler til store og rummelige familie-biler, og dermed matches den enkelte kundes behov. Samtlige skade-centre har nyt udstyr, der er godkendt til at lave alle nye biler - både med højstyrkestål samt plast- og rudereparationer. Det betyder, at Skorstensgaard er førende på skade-markedet. Høj kvalitet handler dels om den enkelte pladesmed, og dels om det professionelle udstyr, vi bruger, der fuldt ud lever op til den enkelte bilproducents forskrifter. Det er en stor investering, men det er nødvendigt, når man gerne vil være state-of-the-art. Personalet i skade-centrene uddannes løbende, så vi altid er helt up-to-date med korrekt reparationsform, den nyeste teknologi samt korrekt taksering af bilerne. Forløbene bliver koordineret i samarbejde med Skorstensgaard Academy, som sikrer et jævnt flow i efteruddannelserne. Som den eneste aktør i Danmark giver vi hele fem års garanti på udført skade-reparation. Det løfter troværdigheden helt i top over for kunderne, og det giver os en unik mulighed for at skille sig ud i forhold til andre aktører på markedet. Vi scorer 8,9 point af 10 mulige, når det handler om kundetilfredshed på skade-reparation. Det samme gælder den samlede kundetilfredshed, og hvor vidt kunderne vil anbefale os til andre. Her er tallene henholdsvis 8,4 og 8,3 af 10 mulige. Vi har en klar ambition om at være den meste attraktive aktør på markedet for skade-reparationer, hvor vi har stor respekt for kunderne og deres biler, som selvfølgelig skal laves i henhold til fabrikkens forskrifter.

Mere info: <https://skorstensgaard.dk/udbedring-af-autoskade>

Skorstensgaard skadescentre kort:



Kategori 5

Årets Synshal

Applus+ bilsyn

Betydelig udvikling i koncernens økonomi og markedsvilkår i Danmark. De er nytænkende, og skaber digitale kundeoplevelser, og herunder også mersalg i deres koncepter.

I 2019 har vi fokuseret på at udvikle organisationen, servicen og introduktionen af nye kundeinitiativer. Det har givet en ekstra høj kundetilfredshed, viser de over 40.000 årlige kundebedømmelser. Det er farligt at hvile på laurbærrene. Derfor har Applus Bilsyn i det seneste år fortsat arbejdet med at udvikle og forbedre servicen og værdiskabelsen over for kunderne. For selvom Applus Bilsyn med 146 lokale synshaller og 500.000 syn om året er markedsleder og samtidig har en rekordhøj kundetilfredshedsscore på 6,75 ud af 7 mulige, så arbejder vi ufortrødent for, at blive endnu bedre til det vi gør. Af respekt for vores kunder og dygtige konkurrenter. Tættere på kunderne: Applus Bilsyns vision er til enhver tid at være uvildige i branchen og first mover i forhold til at udvikle og implementere ny viden og nye kundeløsninger. Med afsæt i disse overordnede mål har vores teamledere i de seneste 12 måneder arbejdet målrettet på at gøre vores 249 medarbejdere endnu dygtigere til at rådgive kunderne og hjælpe dem præcis der, hvor de er. Det sker f.eks. gennem medarbejderworkshops, hvor medarbejderne får uddannelse i, hvordan de lytter til kunderne og konkret hjælper dem. Vores teamledere følger herudover op på hver enkelt medarbejder for at realisere de planlagte mål. Herudover har Applus Bilsyn via vores gratis Servicetjek videreudviklet proceduren for, hvordan vores medarbejdere afdækker kundernes behov fra de ankommer, til de forlader synshallen. Resultatet er i dag en endnu tættere dialog med kunderne om deres bil og deres servicebehov. Kunderne får dermed en endnu mere relevant service, der løser konkrete problemer og giver råd om vedligeholdelse. Ny off-leasing-app sætter brugte biler hurtigere til salg: Også i forhold til erhvervskunderne er vi blevet endnu dygtigere til at afdække kundernes behov. I samarbejde med moderselskabets IT-afdeling i Spanien har Applus Bilsyn udviklet en ny webapplikation målrettet off-leasing- og brugtbilsmarkedet. App'en, der fungerer på alle enheder med et kamera, giver en lang række fordele: Forhandlerne og leasingfirmaerne får selv sagt en uafhængig gennemgang af deres biler, men via app'en bliver det også markant hurtigere at udvikle en brugtbilsattest og altså hurtigt værdisætte sliddet og manglerne på store og små, brugte køretøjer, herunder off-leasingbiler efter endt tjeneste. Dermed kan app-brugerne (dvs. Applus' synsmedarbejdere) med det samme lægge bilerne online, klar til salg. Kunden kan på kort tid kan fastsætte den endelige salgspris og sælge dem online, hvilket samlet reducerer salgsventetiden. Kvalitetskontroller hos Bosch: Applus Bilsyn udfører nu også kvalitetskontroller af Bosch-medarbejdernes fejlfindingskompetencer. Applus Bilsyn modtager en bil fra Bosch, hvorefter Applus Bilsyn placerer fem dokumenterbare fejl. Bilen kører retur til Bosch, hvor medarbejderne finkammer bilen for fejl – uden først at blive orienteret om de 'plantede' fejl. Efterfølgende kontrollerer Applus Bilsyn, om Bosch har lokaliseret og udbedret fejlene korrekt. Miljømålinger på Movias busser: Endelig har Applus Bilsyn i det seneste år udviklet en ny måde at miljøkontrollere Movias busser (en opgave der blev vundet foran Danmarks Teknologiske Institut og Celf). Efter en indledende research og test-fase har Applus Bilsyn sammen med Movia udviklet et unikt kontroludstyr, der i dag gør det muligt at miljøteste busserne. Testene sikrer, at Movia busser følger miljølovgivningen. Sammenfatning: Top 3 årsager, som gør Applus Bilsyn til Årets Synshal 2019 1. Den samlede servicescore steg for fjerde år i træk og er nu på 6,7 ud af 7 mulige point. Som den eneste aktør i branchen lader vi kunderne bedømme vores arbejde. Det gør 3.600 kunder hver måned i deres lokale synshal – i alt ca. 43.200 igennem det seneste år. 2. Nøgleværdierne i vores servicering af kunderne er: passion for synsarbejdet, 100 % uvildighed, first mover-mentalitet og

innovation. Og vi beviser hver dag, at vi lever op til dem. 3. Alle danske synshaller har drive-in, hvilket betyder, at man altid kan møde op uanmeldt og blive betjent. Kundeservicen er åben, selvom synshallerne er lukket. **Mere info:** <https://www.applusbilsyn.dk/>



DEKRA Bilsyn

DEKRA Bilsyn er den hurtigst voksende bilsynskæde i Danmark. DEKRA opstarter/opkøber gode, stabile synshaller. Dermed fremtidssikres, i fællesskab, de allerbedste synshaller rundt i hele Danmark.

DEKRA Bilsyn er den hurtigste voksende bilsynskæde i Danmark. DEKRA opstarter og opkøber gode, stabile synshaller og driver dem videre i den lokale forankret ånd og med de bedste, lokale medarbejdere. Dermed fremtidssikrer vi, i fællesskab, de allerbedste synshaller rundt i hele Danmark. DEKRA Bilsyn er kvalitetsbevidst, kundefokuseret bilsynsvirksomhed med et højt serviceniveau, der ligger vægt på og værdsætter lokale synsmedarbejdere med et højt fagligt niveau. Vi giver vores synsmedarbejdere mulighed for, at gøre det de er bedst til, nemlig at syne biler og servicere kunderne. DEKRA Bilsyns succes afspejles i vores fremgang og opbakning, fra kunderne såvel private som erhverv og den del af branchen, som rigtig gerne vil være en del af DEKRA Bilsyn. Pt. er vi 12 synshaller i Danmark, men vi bliver mange flere i den kommende tid? Vi lever op til vores ord: Sammen hjælper vi mennesker sikkert på vej! www.dekra.dk

Henriks synshal

Mere info: <http://www.henrikssynshal.dk/>

DEKRA Bilsyn, Skalborg

DEKRA Bilsyn, overtog Skalborg Bilsyn.dk i foråret 2019.

Marlene og Leon Thomsen er fortsat ansvarlig for at drive synshallen på Frederikstadvej 12A, 9200 Aalborg SV. Alt vil være som det plejer med positiv kundeservice og trafiksikkerheden i fokus. Priser er ligeledes uændrede

DEKRA Bilsyn, Rønnede

DEKRA Bilsyn Overtager Rønnede Bilsyn.

FDM test og bilsyn

Synshaller rundt i Danmark. Synshallerne har elite smiley Synshallerne, samt teknisk dygtige og service niveau højt, herunder juridisk rådgivning om bilkøb, værkstedsbesøg, privatleasing etc.

Carsyn, Aabenrå

Kvalificeret arbejde med hygge som omdrejningspunktet

Har fået meget omtale i aviser.

Mere info: <https://www.ugeavisen-aabenraa.dk/aabenraa/Fra-mekaniker-til-bilsyn-Murat-vil-have-hygge-i-sit-firma/artikel/407508>

PAVA Bilsyn,

Pava Bilsyn er landsdækkende. PAVA Bilsyn er etableret primært de samme lokationer som PAVA Rustbeskyttelse. Godt kendskab til alle bilmærker. PAVA Produkter A/S har til huse i Svenstrup ved Aalborg og ledes i dag af Paul V. Andersens datter Anette Kristensen. PAVA Bilsyn A/S ligger i Roskilde og har Anette Kristensen som direktør. Se meget mere om PAVA Bilsyn på: www.pavabilsyn.dk



Kategori 6



Årets Produkt

Tjekvik/Autoinnovation

Virksomheden flytter autobranschen ind i den digitale udvikling, med deres primære produkt Tjekvik. 2019 har budt på mange store udviklingstiltag, herunder fuld integration med CDK.

Santander

Santanders plugin til lånetilbud, som bruges hos Bilbasen, som gør det nemt, hurtigt og overskueligt at se, hvordan du kan finansiere din næste bil.

Biltorvet

Biltorvets "byttepriswidget" – en digital løsning som gør det nemt for brugerne at få beregnet prisen på deres brugte bil.

Digital-Servicebook.com

- Fra ide til førende teknologiske frontløber på 4.

Kampe mellem autoriseret og frie værksteder – vil altid være en del af bilbranchen. I 11/2015 lanceret nyt startede dansk firma Digitalservicebog.dk en løsning der kunne sikre åbenhed og gennemsigtighed, ved at effektiviserer måden værksteder laver service på – de lav servicebogen digital Ærligt sagt, var der nok ikke mange der troede på ideen, at et lille dansk firma ville overleve i kampen mod store internationale producenter og deres systemer – men vi må tage "hatten" af for Digital-servicebook.com (som de hedder i dag) og deres ansatte – i dag er det en international virksomhed der er aktiv i mange lande, der ved at gøre de simpelt har formået at lave systemer der sikrer forbrugeren mere værdi og samtidig har givet bilbranchen et kæmpe løft i tilliden. Vi indstiller Digital-Servicebook.com til årets teknologiske frontløber da de i 2019, har formået at gå fra et "ok" system til at være officiel udbyder af servicebog til Hyundai, håndterer flere tusindes frie værksteders data, samtidig med at de i flere artikler nævnes som læsningen på KM spoling/fuks (der årligt koster forbrugeren op mod 65 milliarder i EU) Digital-servicebook.com er gået fra en ide til den førende teknologiske frontløber på blot 4 år – de har løst problemet med adgang til data, og samtidig udviklet et system der anvendes af både autoriseret og frie værksteder i mange lande. **Mere info:** <http://digital-servicebook.com>



Specialist kan sætte en stopper for kilometerfusk

Efter et tv-program på DR, og en politisk debat hen over sommeren, er der rettet ekstra fokus på kilometerfusk. Digitalservicebook øger indsatsen mod kilometer-spoling med it-opdatering.

af Kim Lesanner

DATA Der kører omkring 110.000 køretøjer i Danmark med fildede speedometre, også kaldet spoling, der viser færre kilometer end det korrekte antal. Det konkluderer en undersøgelse fra Færdselsstyrelsen. Og problemet er stort i Europa, samt for aktører i autobran-chen der importerer og videresæl-ger biler. Efter en nylig DR-uden-delse om problemet og debat ejner Digital-servicebook nu politisk opbakning til at gøre noget ved problemet. Og her mener ejer Martin Jensen, at hans virksom-hed kommer til at spille en stor rolle.

- DR-programmet og debatten er lige vand på vores mølle, da det jo netop er digitale logbøger, vi ud-byder til bilbranchen og deres kunder. Så min sommerferie gik med møder og aftaler med rigtige mange – og mange nye aftaler er på vej. Blandt andet er 37,8 millio-ner bilers synsdata fra UK nu også på vej ind i Digital-Servicebook.com – så det bliver et godt efterår, siger CEO Martin Jensen.

Database er grundlaget

En stor opdatering til Digitalser-vicebook er på vej, der effektivt dokumenterer spoling-proble-met.

Med vores unikke og store da-tabase, der siden starten i 2015 har fået over 200 millioner syns-og servicedata fra over 55.000.000 biler online i et sy-tem kan spoling på tværs af lan-degrænser i EU nu effektivt være for-tid, når bilerne sikres med Di-gital-Servicebook.com. Vi har si-

AUDI SQ5 3.0TDI 313 HK QUATTRO TIPTRONIC

Date	Type	km.	Værkstød	Rammenummer
19-08-2013	Første registreringsdato			
22-02-2014	Registreringssyn	37000	Stegensen Synshall ApS	Godkendt
21-11-2014	Service-eftersyn	91403	OL INFO	Log ind som bil ejer eller værksted for mere information.
16-06-2015	Service-eftersyn	126741	OE INFO	Log ind som bil ejer eller værksted for mere information.
17-12-2015	Service-eftersyn	156313	OE INFO	Log ind som bil ejer eller værksted for mere information.
03-08-2016	Service-eftersyn	191751	OE INFO	Log ind som bil ejer eller værksted for mere information.
03-07-2017	Service-eftersyn	79688	OE INFO	Log ind som bil ejer eller værksted for mere information.
07-07-2017	Periodisk syn	80000	Larsgå Bilavn	Godkendt
02-10-2018	Service-eftersyn	112109	Østervangens Biler ApS	Log ind som bil ejer eller værksted for mere information.
09-11-2018	Registreringssyn	115000	Larsgå Bilavn	Godkendt
04-03-2019	Service-eftersyn	124408	Østervangens Biler ApS	Log ind som bil ejer eller værksted for mere information.

En opdatering i det digitale logbogs-system hos Digitalservicebook synliggør og afslører, at en given bil er kilometer-spolet ved at sammenholde data.

” Med vores unikke og store database, der siden starten i 2015 har fået over 200 millioner syns- og servicedata fra over 55.000.000 biler online i et system kan spoling på tværs af landegrænser i EU nu effektivt være for-tid.

Martin Jensen, CEO, Digital-Servicebook.com



den lanceringen mange gange sagt, at de mange bilproducenter, der i dag anvender egne "lukke-de" servicebøger har glemt for-brugeren. Og det er netop vores succes – at vi laver åbne systemer, alle kan anvende, der giver åben-hed og dokumentation. Vi kan samarbejde med alle, og laver gerne skræddersyede løsninger til bilbranchens aktører, så for-brugerne kan føle sig sikre, når de anvender et godkendt værksted, siger Martin Jensen.

Læs mere på side 20



Første bilproducent slipper bildata fri

Danske Digital-Servicebook.com indgår historisk aftale med Hyundai om at levere digital servicebog med fri adgang for alle.

TELEMARK Champagnepropperne fløj højt hos danske Digital-Servicebook.com, der nu, for første gang, har opnået at blive leverandør af en bilfabrikants officielle digitale servicebog til mærkets bilejere. Bilmærket hedder Hyundai.

Syd-koreanske Hyundai har i flere år haft en online servicehistorik tilgængelig for sit netværk og kunder via minHyundai. Her kan kunder blandt andet se informationer og servicehistorik på deres bil. Om mindre end et år træder nye EU-regler om



Så er der snart fri adgang til Hyundais digitale servicebøger i kraft af det nye samarbejde.

bildata i kraft; reglerne skal sikre dataadgang og gennemsigtighed i bilbranchen. Hyundai har derfor indgået et samarbejde med Digital-Servicebook.com, som i forvejen udbyder digital dokumentation i flere lande på tværs af bilmærker og den frie del af bilbranchen.

De nye regler har ingen indflydelse på minHyundai, der fortsætter som hidtil. Med samarbejdet bliver

Digital-Servicebook.com den officielle Hyundai-servicebog, hvor serviceregistrering og historik på Hyundai-biler er tilgængelige efter EU's forskrifter. Samtidig tilbyder Hyundai gratis adgang til Digital-Servicebook.com, hvor serviceregistrering af Hyundai-biler fremover er muligt.

Alle nuværende brugere af minHyundai og Digital-Servicebook.com vil ikke opleve

nogen ændring, da Hyundai-løsningen bliver indarbejdet i hele konceptet.

Også fabrikskampagner

Hyundais fabrikskampagner og adgang til serviceskema vil blive indarbejdet i Digital-servicebook.com, så alle værksteder – også de såkaldt frie ikke-mærkeværksteder – fremover får adgang til at søge informationer online. Om valget fortæller den

privatejede importør Hyundais Danmarks service- og garantichef Per Møller Madsen:

» Vores værdier er meget vigtige for os, fordi det er dem, der adskiller os fra andre i branchen. Derfor var det også vigtigt for os at finde en samarbejdspartner, der matcher flere af vores kerneværdier, og så var Digital-servicebook.com et meget naturligt valg, siger Per Møller Madsen.

Flere bilmærker i vente

En glad direktør Martin Jensen fra Digital-Servicebook.com siger, at han er stolt over, at Hyundai har valgt at samarbejde med Digital-Servicebook.

Det er intet mindre end historisk for gennemsigtigheden omkring data, at Hyundai har valgt at samarbejde med Digital-Servicebook.com om den officielle Hyundai-servicebog med registrering og historik. Hyundai har store markedsandele og rigtig mange biler kørende, så vi er stolte over, at Hyundai har valgt os som partner til at overholde den kom-



Direktør for Digital-Servicebook, Martin Jensen, ser frem til at få aftaler med flere bilmærker.

mende EU-lovgivning, siger Martin Jensen.

Han tilføjer, at Digital-Servicebook har dialog med flere andre bilproducenter om samarbejde for at sikre dataadgang og gennemsigtighed i bilbranchen.

Løsningen med Hyundai forventes at være klar midt i 2. kvartal 2019 og vil efterfølgende blive frigivet til bilbranchen.



Per Møller Madsen, Hyundai Danmark mener, at åbningen om data matcher bilmærkets kerneværdier.

Avant Denmark A/S - Alpine Dash Cam Pro - Sikkerhed på vejen!

Et avanceret Dash Cam, som giver brugeren øget sikkerhed og trykthed i trafikken. I langt højere grad end tidligere set.

Alpines avancerede Dash Cam, er mere bare end "bare" et kamera optager trafikafviklingen. Med features som "Lane Assist", Departure Warning" og "Front Collision Warning" og meget mere, sikre det brugeren øget sikkerhed på farten. I tilfælde af kollision, vil de seneste 10 sekunder før, og 10 sekunder efter uheldet, blive lagret i en hukommelse til senere brug. Og ikke nok med det, når bilen holder parkeret vil kameraet også fange evt. "uheld" hvis en anden bil rammer dig. Igen vil optagelsen blive lagret, så den kan bruges som bevis mod skades forvolderen. En GRATIS App kan downloades fra App Store og Google Play, så det hele kan styres og ses direkte fra din Smart Phone. Hvis systemet udvides med Alpines "Rear View Camera" kamera, får du de samme muligheder, set bagud fra køretøjet. Alle kameraer er med "Night Vision", således mørke ikke giver problemer i forhold til optagelser. **Mere info:** <https://www.biludstyr.dk/bilstereo-multimedie-og-gps/dashcam/alpine-dvr-f800pro-dashboard-kamera-m-gps-lane-assist/> og <https://www.youtube.com/watch?v=BdJZRiTOQ>

Avant Denmark A/S – Hjerterpiloter

Hjerterpiloter - Sammen kan vi redde hinanden!



Hjerterpiloter er en komplet infrastruktur, der forbinder frivillige og professionelle reddere i et integreret system, hvor målet er at redde flere liv i de private hjem og områder i Danmark, hvor ambulancen har lang respons tid. Ca. 70% af i alt ca. 4000 hjertestop sker i de private hjem. Ved et hjertestop skal der stødes indenfor 5-6 minutter, for at øge chancen for overlevelse. Når en person falder om med et hjertestop, formindskes overlevelsens chancerne med 10% for hvert minut der går. Hjerterpiloter vil være et supplement til hurtig og effektiv behandling, hvorfor det er altafgørende at have hjælpen sæt tæt på som over hovedet muligt. Alle hjerterpiloter er derfor tilknyttet et Aktiv Connect flådestyrings system, så man altid har det fulde overblik over hvor de befinder sig. Vi kan alle blive Hjerterpilot. Det kan være alt fra privat bilister, til chauffører i f.eks. fragtbiler, kurerbiler, taxi, vagt- og sikkerheds-biler, kommunebiler, hjemmehjælpere, Flextrafik og mange flere. Disse og lign. erhverv, har alle det til fælles, at de kører rundt på de danske landeveje på alle tidspunkter af døgnet. Alle der vælger at blive en del af Hjerterpiloter, skal have en godkendt uddannelse i livreddende førstehjælp med hjertestarter, og samtlige hjerterpiloter skal deltage i vedligeholdelses kurser iht. Retningslinjer for Dansk Råd for Genoplivning. Hjertestarterne fra Defibtech, som benyttes i Hjerterpiloter, er godkendt af FDA og meget brugervenlige. Kvaliteten på denne hjertestarter er i top og professionel guidning sikrer korrekt hjertelungeredning. Hjerterpiloter er en del af Avant Denmark A/S, hos hvem man også kan søge information om konceptet iøvrigt. Herunder priser og funktioner m.m.

Mere info: <https://hjerterpiloter.dk/> og <https://www.youtube.com/watch?v=Kz7bdYVannI>

Hjerterpiloter logo:

HJERTEPILOT



Hjerterpiloter:





AD Danmark - Tectyl rustbeskyttelse

Tectyl rustbeskyttelsesprodukter sætter dagsordenen verden over. Med miljørigtige produkter bidrager Tectyl til at efterlade kloden i en bedre forfatning til de kommende generationer.

I Danmark kræver klimaet, at bilerne bliver rustbeskyttet, hvis de skal holde længere. Traditionelt indeholder rustbeskyttelsesprodukter skadelige opløsningsmidler i ganske store mængder. Det er enestående, at Tectyl som de eneste kan tilbyde branchen og de danske billister en 100% vandbaseret undervognsbehandling, og som har en holdbarhed, som er unik. Det betyder ingen skadelige stoffer til miljøet og en produktteknologi, som kun Tectyl kan bryste sig af. Tectyl har udviklet produktet således, at der skal anvendes færre materialer i forhold til de traditionelle konkurrerende produkter, og samtidig er der hos Tectyl længere tidintervaller mellem behandlingerne. Produktets egenskaber er fænomenale, - ingen afdryp efter behandlingen og samtidig ingen lugtgener, når behandlingen er gennemført. Tectyl er stolt over at kunne bidrage til et bedre miljø og færre omkostninger for brugerne og forbrugeren. Ingen opløsningsmidler, afdryp og samtidig lugtfri – det er så unikt, at det må være en seriøs kandidat til årets produkt. Det er AD Danmark, som er ansvarlig for Tectyl på det danske marked. **Mere info:** www.tectyl.dk

Tectyl logo:



FLEX1ONE A/S - Wheel Trolley Easy Lift

Wheel Trolley Easy Lift er et ergonomisk værktøj til autoværksteder. Easy Lift fjerner tunge løft ved håndtering af hjul og tilbyder en god arbejds højde – der justeres efter belastning.

SLUT MED TUNGE LØFT AF HJUL! Hjulene på mange biler på vejene bliver større og tungere. Det er et fact, som mange mekanikere verden over kan nikke genkendende til. Således er salget af SUVer i Danmark steget fra kun små 30.000 stk. i 2008 til mere end 205.000 i 2018. Og idet SUVer udstyret med ekstra store hjul er den gennemsnitlige vægt på komplette hjul vækstet kraftigt. Et andet fact er, at der foretages mange løft af hjul på værkstederne, og at disse løft dermed udgør en stor fysisk belastning for mekanikerne. Uden hjælpemidler indebærer disse løft mange uhensigtsmæssige løft til og fra gulvhøjde. Taget i betragtning at pensionsalderen kun bliver højere og højere, er det blevet endnu mere vigtigt, at værkstederne har fokus på at forbedre ergonomien og skåne medarbejderne så meget som muligt. I januar 2019 lancerede FLEX1ONE Wheel Trolley Easy Lift som et nyt handy og brugervenligt værktøj til autoværksteder verden over. Wheel Trolley Easy Lift er skabt til minimering af tunge løft ved eksempelvis af- og påmontering af hjul ved autoliften – samt som opbevaringsplads under mekanisk arbejde. Sluttelig er Easy Lift en perfekt ergonomisk overgang til dækservicemaskiner. Wheel Trolley Easy Lift er i al sin enkelthed en forhøjet Wheel Trolley, som via fjedre hæver og sænker sig i forhold til belastning. Ved placering af et eller flere hjul på toppladen sænker denne sig – og man holder dermed en god ergonomisk arbejds højde på det øverste hjul. Wheel Trolley Easy Lift er skabt med udgangspunkt i at kunne vinde



indpas hos kræsne mekanikere, der er svære at ændre på i forhold til daglige arbejdsgange. For uden mekanikernes velsignelse og tommelfinger op, vil et nyt ergonomisk værktøj aldrig få succes. Der har derfor været stor bevidsthed om, at skabe et værktøj, som er nemt at bruge - samtidig med at hastigheden på de daglige opgaver ikke må sænkes. For det vil hurtigt dræbe mekanikernes velvilje for at tænke mere ergonomisk. Det tager således ikke ekstra tid at anvende Easy Lift - og den besværliggør ikke de forskellige arbejdsgange. Tværtimod. Wheel Trolley Easy Lift kan nemt hives frem – og skubbes til side. Og så fungerer den helt uden elektronik. Sluttelig har det været en vigtig målsætning at have fokus på, at holde udsalgsprisen nede på produktet, da ergonomi ikke behøver at være behæftet med meget store investeringer. Således kan Wheel Trolley Easy Lift anskaffes for kr. 2.195,- EGENSKABER – Easy Lift er beregnet til 4 hjul og kan bl.a. anvendes ved af- og påmontering af hjul og andre værkstedsopgaver, hvor hjul håndteres. – Uden belastning måler Wheel Trolley Easy Lift 580 mm i højden. Ved placering af et eller flere hjul på toppladen sænker denne sig – og man holder dermed en god ergonomisk arbejdshøjde på det øverste hjul. – Wheel Trolley Easy Lift forbedrer arbejdsmiljøet ved dækhåndtering betragteligt - for en lille investering. – Easy Lift var finalist til Danish Design Award 2019 i kategorien "Better Work".

Se evt. mere her: <http://danishdesignaward.com/nominee/wheel-trolley-easy-lift/>
<https://flex1one.dk/katalog/vaerkstedsudstyr/hjultransport-hjulloeft/wheel-trolley-easy-lift-by-ahcon/>
<https://www.youtube.com/watch?v=K9-Tk9MFUa4>

Wheel Trolley Easy Lift:



Wheel Trolley Easy Lift:



Wheel Trolley Easy Lift arbejdssituation:



LUKOIL introduceret på det danske marked

au2parts har introduceret verdens 3. største oliemærke LUKOIL til det danske marked. au2parts' mål er at positionere LUKOIL som premium olie. LUKOIL er first-filler olie hos mange bilfabrikanter.

au2parts har introduceret verdens 3. største oliemærke LUKOIL til det danske marked. au2parts' mål er at positionere LUKOIL som premium olie. LUKOIL er desuden first-filler olie hos mange bilfabrikanter. LUKOIL er en af de største aktører i branchen. Gennem mange års intensiv forskning og udvikling er LUKOIL i dag markedsledende indenfor smøremidler. LUKOILs smøreolieprogram er væsentligt bredere og med langt flere OEM-godkendelser end normalt. LUKOIL er first-fill til førende tyske motorproducenter og har 3 europæiske fabrikker i henholdsvis Finland, Østrig og Rumænien. Her arbejder de løbende på forskellige styringssystemer for kvalitet, produktion og arbejdsmiljø, f.eks. ISO 9001, ISO 14001, ISO/TS 16949. LUKOIL arbejder konstant med at optimere kvalitet, produktion og arbejdsmiljø. Men der er også krav fra motorproducenterne, for at kunne levere direkte til bilfabrikkerne som first-fill. Derfor er LUKOILs produktionsfaciliteter i både Finland og Østrig godkendt i henhold til ISO/TS 16949-krav. Kort om LUKOIL - 3. største olieselskab i verden - Opererer globalt og har over 110.000 ansatte - Salg af produkter til over 103 lande i hele verden - Har mere end 400 artikler indenfor forskellige oliesegmenter - 150 nye godkendelser fra ledende OEM-producenter - Styrer processen fra undergrund til motor og er derfor konkurrencedygtig. Komplet program LUKOILs smøremidler til personbiler er fremstillet med additiver af høj kvalitet, og er specielt udviklet til at beskytte, og opfylde kravene til motorer med de højeste teknologiske standarder og OEM-godkendelser. Der er fra au2parts' side brugt mange ressourcer på at introducere det nye oliemærke på markedet. Ved opstarten af samarbejdet var koncernens kundeansvarlige i Wien for at se processer og få undervisning i produkterne. Herudover er der markedsføringsmæssigt gjort mange tiltag for at øge kendskabet hos landets værksteder. Her kan bl.a. nævnes profilering i form af et LUKOIL sving til CRAA, en LUKOIL bro til CHGP, annoncering i bl.a. MotorMagasinet og en lang række af øvrige tiltag, ligesom au2parts også har egen "olieekspert" tilkøbt i form af en konsulent, der har en lang ansættelseshistorik i oliebranchen, og som er faglig stærk på området. **Mere info:**
<https://au2parts.dk/videncenter/nyheder/lucoil/>

Lukoil på Au2messe:



Hessel PLUS

Hessels svar på Amazon Prime - et abonnement som giver alle Renault og Dacia ejere rigtige fordele.

Bilejere er som alle andre kunder i udgangspunktet illoyale – særligt når de skal vælge værksted. De første par år efter køb af ny bil, bruger de det autoriserede værksted, men efter yderligere et par år, vælger mange kunder i stedet at benytte billigere alternativer. Det betyder også, at når den næste bil skal købes, så har de ikke længere en relation eller en tilknytning til der hvor de købte bilen. Ejner Hessel ønskede derfor at skabe flere glade og loyale kunder ved at udvikle ét attraktivt abonnement for alle Renault og Dacia ejere. Et abonnement med det formål at skabe loyalitet overfor værkstedet og ikke mindst salgsafdelingen. Samtidig var målet for Hessel at flytte fokus fra den enkelte transaktion og i stedet i højere grad fokusere på hele kunderelationen. Og hvem vil ikke gerne have sine kunder til at betale for at være kunde hos netop dem? Gennem et innovationsprojekt skabte Hessel derfor medlemskonceptet Hessel Plus. En kundeklub der giver medlemmerne adgang til 6 helt konkrete fordele hos Hessel og eksterne samarbejdspartnere til en meget lav årlig pris. Hessel Plus koster 549,- om året, og det giver alle medlemmer 15 % i rabat på alle værkstedsregninger, inklusiv ekstra fordele som f.eks. gratis bilvask, gratis hjulskifte og rabat på brændstof. En model som er inspireret af blandt andre Amazon Prime, som gør det let for kunden at være bilejer og kunde hos Ejner Hessel. Bekymringsfrit, gennemsigtigt og sparer kunden penge. Det kræver kun at kunden har en Renault eller Dacia. Hvor gammel bilen er eller hvor/hvordan den er købt har ingen betydning. Målsætningen er således, at det nye abonnement skal skabe en loyal tilknytning til forretningen, hvor kunderne skal komme igen og igen – og gerne så ofte de vil, uanset om det er for at få råd og vejledning, ordnet en reparation eller blot drikke en kop kaffe. Kundeklubben er baseret på en ren online platform hvor kunden tilmelder sig og tilknytter sit betalingskort. Herefter er kunden medlem, får tilsendt sit medlemskort og kan frit begynde at bruge sine fordele. Markedsføringen omkring Hessel Plus sker digitalt via et dedikeret landingsite, sociale medier og annoncer på blandt andet Google. Kommunikationen med kunden sker ligeledes 100% digitalt via mail-automation og chat funktion på hjemmesiden. Al kommunikation er udarbejdet med et helt klart og genkendeligt udtryk lige fra logo, farvevalg og øvrige kreative elementer. Efter lanceringen i februar i år, har responsen fra kunderne været overvældende positiv. Kunderne er glade for deres medlemskaber, og vi er glade for at få en endnu tættere relation til dem. Og resultaterne taler for sig selv: - Over 2.000 medlemmer i løbet af de første 6 måneder. -



Stor stigning i tilgangen af helt nye kunder som ikke har været i kontakt med et af Hessels butikker tidligere. - Over 21.000 besøgende på hesselplus.dk de første 6 måneder. - Konverteringsrate på over 15% på hesselplus.dk - Markant stigning i kundeloyaliteten på værkstederne. - Hessel Plus medlemmer køber væsentligt mere hos Ejner Hessel, end de som ikke er medlemmer. Omsætningen pr. værkstedsbesøg er markant højere for et medlem i forhold til en kunde der ikke er medlem. - Hessel Plus medlemmer besøger Hessels værksteder markant oftere end ikke-medlemmer. Faktisk kommer et medlem næsten dobbelt så ofte som vores andre kunder. Der findes mange kundeklubber blandt bilforhandlere i Danmark, men ingen som Hessel Plus. Abonnementet giver glade og mere loyale kunder, og giver samtidig økonomisk gevinst for Ejner Hessel.

Mere info: www.hesselplus.dk

Se video: <https://vimeo.com/321754870>

Hessel Plus bilvask annonce:

Gratis bilvask.

Få 12 gratis vasker om året hos Shell.

Uden får du med HESSEL PLUS, sæsonens 12 gratis vasker. Med HESSEL PLUS får du også adgang til Shell og Shell Plus. Det betyder, at du kan få 12 gratis vasker om året hos Shell.

Med HESSEL PLUS, uden du får adgang til Shell Plus. Det betyder, at du kan få 12 gratis vasker om året hos Shell.

HESSEL PLUS

Hessel Plus hjulskift annonce:

Gratis hjulskift to gange årligt.

Vi skifter dine vinter- og sommerhjul uden beregning.

Uden får du med HESSEL PLUS, sæsonens 12 gratis vasker. Med HESSEL PLUS får du også adgang til Shell og Shell Plus. Det betyder, at du kan få 12 gratis vasker om året hos Shell.

Med HESSEL PLUS, uden du får adgang til Shell Plus. Det betyder, at du kan få 12 gratis vasker om året hos Shell.

HESSEL PLUS

Hessel Plus mobil app:



CitNOWs Værkstedsløsning (også kendt som Ford Video Check)

Dette nye produkt gør de danske bilværksteder i stand til at forbedre kundeoplevelsen markant samt øge omsætningen af timer, dele og udstyr. Dette sker via en personlig video fra teknikker til kunde.

Værkstedskunder hos alle BMW og Ford værksteder, VIA Biler og Bjarne Nielsen modtager nu i stor stil videoer fra deres værksted. Videoerne laves af teknikkerne, og kunden får en kort status på bilens stand af eksperten, samt får dokumenteret eventuelt ekstraarbejde som nedslidte bremses og dæk. Kunden modtager videoen som link på sin mobil, og kan efter at have set videoen, godkende køb af nye bremses, rustbehandling og nye dæk direkte fra telefonen. Værkstedernes erfaringer er, at kunderne meget hurtigt ser videoen og godkender eventuelt ekstra arbejde. Servicerådgiver får direkte besked, når videoen er set og når arbejdet er godkendt. Værkstedet skal nu ikke bruge tid på at ringe til kunden, og bilen kan blive på liften, idet der er hurtig respons. Bilværkstederne rapporterer om øget omsætning på biler med video, og at video-kunder ikke spørger så meget til rabat. Det vigtigste er dog, at kunderne er vilde med værkstedsvideoer. (se udvalgte kundekommentarer i bilag) De sætter stor pris på at modtage en personlig video pga gennemsigtighed og den målrettede service. Det giver øget tillid og øget kundetilfredshed. Der er YTD primo september 2019 sendt over 40.000 videoer i Danmark, 8.000 af dem er blevet vurderet med et gennemsnit er 4,9 (skala 1-5). Referencer kan oplyses. www.citnow.com/dk og https://eu.citnow.com/vp_ldgYbmzw (ekstent brug skal godkendes af undertegnede)



Hvad synes danske bilkunder om video?

- Første gang jeg ser video og det er rigtig fedt med gennemgangen Mange tak
- Hej tak for video gennemgangen. Jeg tænker at I bare udføre det anbefalede
- Så dejligt at kunne SE fejlen, da jeg ikke ville have forstået hvad det var, hvis det bare var blevet fortalt. Tak for en rigtig god forklaring. Syntes de her videoer er helt geniale og virkelig brugbar for en som mig, der intet forstand har på indmaden i bilen.
- Sådan en præsentation har jeg ikke prøvet før og jeg synes at det var super og top karakter herfra.
- Fantastisk kundeservice med videogennemgang. Meget fint dokumentation og formidling.
- Flot, grundig og søber gennemgang

FTZ Autodele & Værktøj A/S - FTZ APP

I en digital verden er det vigtigt, at FTZ er med i front. Med den nye FTZ app, får værkstederne mange tidsbesparende funktioner, som vil lette værkstedernes hverdag betragteligt.

Indstilling af FTZ til Auto Awards 2019 i kategorien Årets produkt Verden er digital som aldrig før. Vi kommunikere digitalt, booker online, handler online – vi er online hele tiden. I en digital verden er det vigtigt, at FTZ er med i front. Derfor har vi udviklet en app – FTZ app, som giver værkstederne mange fede funktioner, som vil lette værkstedernes hverdag betragteligt. Vores app skal ses som et tillægsprodukt til de øvrige digitale platforme, vi har udviklet i FTZ. App'en skal bidrage til at værkstederne kan håndtere sagerne direkte på telefonen, når de står ved bilen på liften. Vi ved tid koster penge og ved at anvende FTZ's nye app, undgår den enkelte mekaniker at skulle fare frem og tilbage mellem bilen og sin pc. Er brugeren tilknyttet vores FTZ+ værkstedssystem, kan værkstedet hurtigt få adgang til bilens arbejdskort ved at søge via bilens sagsnummer. Kan værkstedet ikke huske sagsnummeret, så er det gjort endnu lettere at søge bilen i systemet – brugeren skal blot scanne bilens nummerplade, så finder systemet selv frem til den aktuelle bil og arbejdskort. Er skaden sket og der skal tages billeder af en eventuel skade, kan værkstedet på stedet ved bilen hurtigt tage billeder med mobilen og tilføje til sagen. Billederne bliver lageret i sagen på bilen og kan bruges både over for taksator, men også sendes til bilejeren for at vise en evt. nødvendig reparation. Men det er ikke kun dokumentation og arbejdskort, som kan håndteres på stedet. Værkstedet kan også bestille varer direkte hos FTZ, da app'en har direkte integration til FTZ's webkatalog. Varebestillingen kan også foregå via scanning af strejkode på de varer, værkstedet mangler på hylderne og evt. sortiments-skabe og sende ordre direkte til FTZ. Der er direkte fritekstsøgning blandt 53.000 forbrugsvarer i FTZ webkataloget. Vores mission er at udvikle og implementerer system- og konceptløsninger, der gør værkstederne mere effektive. Vores vision har fokus på innovation og evnen til at drive udviklingen i branchen med nye vækst- og værdiskabende tilbud til værkstederne – og det må vi sige FTZ app' en lever fuldt ud op til. App'en vises frem og kan ses på FTZ Fagmessen den 6. & 7. november 2019 i Odense Congress Center. **Se grafisk materiale**

Mere info: www.ftz.dk

Kategori 7



Årets Markedsføringskampagne

Würth Danmark - bedremotor.dk

– bedremotor.dk er et nyskabende koncept som hjælper værkstederne med at kommunikere på kompetencemæssigt højt plan omkring rens af motorer direkte til slutbrugerne. Gennem facebookside, annonceringer og google adwords, genereres trafik til siden www.bedremotor.dk, og videre til de mere end 200 bedremotor partnere, via funktionen "find værksted".

AutoPartner og "Programmet er sponsoreret af"

AutoPartner har i den grad lagt sig i førertrøjen, når det kommer til annoncering via "Programmet er sponsoreret af" på TV2. Valgt for kreativ tilgang til marketing og hæve kendskabet til sit brand.

Med begrænsede markedsføringsbudgetter og en landsdækkende kæde, hvor alle skal eksponeres ved hvert tiltag, stilles der krav til kreativiteten, når markedsføringen planlægges. AutoPartner har derfor markedsføringsmæssigt valgt utraditionelle medier for at øge kendskabet til kæden og et af tiltagene er "Programmet er sponsoreret af" på TV2. Seerne kan derfor se AutoPartner logoet vist i flere længere perioder i 2019 og er repræsenteret i mere end 170. mio. trailer-/og programeksponeringer. Hertil kommer programeksponeringen over for seere, der så også følger programmet. "Livet på Herlufsholm II" blev vist i januar/februar og her blev der vist knap 8 mio. trailer-/og programeksponeringer. Disse bliver vist op til programmet for at give seeren kendskab til programvisningen. Hertil kommer så selve eksponeringen før og efter de 4 viste programmer. I foråret 2019 blev "Kurs mod Nord", hvor den elskede familien Beha vendte tilbage til skærmen, og turen gik denne gang mod det kolde nord. Omgivet af flot natur, kulde, hvaler og meget mere blev danskerne tiltrukket af de mange oplevelser. Mere end 30 mio. trailer-/og programeksponeringer viste AutoPartner logoet op til udsendelserne. Det gav pote, for det trak mange til skærmen og fx i uge 20 var "Kurs mod Nord" det mest sete program, på kanaler, hvor annoncering er muligt. Det var det 3. mest sete program på tværs af alle kanaler – kun overgået af Eurovision Song Contest 2019, hvor 2. semifinale og finaleaftenen var set af flere. 710.000 personer så "Kurs mod Nord" i uge 20. Over sommeren har AutoPartner sponsoreret "Korpset III", hvor 30 danskere følges i forsøget om at gennemføre en række udfordringer og øvelser, som alle er baseret på optagelsesprøven til Jægerkorpset. Her blev AutoPartner eksponeret i ca. 40 mio. trailer-/og programeksponeringer. Fra september sponsorerer AutoPartner TV2's nye satsning inden for krimiserier. "DNA" hedder krimiserien, med Anders W. Berthelsen i hovedrollen. En så stor satsning kræver mange eksponeringer, hvilket kommer AutoPartner til gode. Mere end 70 mio. trailer-/og programeksponeringer venter og hertil kommer alle de, der følger med når serien starter d. 9. september, hvor AutoPartner præsenterer hver af de 8 afsnit før og efter udsendelsen. Sidst men ikke mindst kommer en ny omgang af "Kurs mod Nord" i november, hvor rejsen fortsætter mod nord, og vi fortsætter, hvor vi slap familien i foråret. Ca. 21 mio. trailer-/og programeksponeringer kommer der her, og forventningsvist et højt seerantal pr. udsendelse.

Se mere her: <https://youtu.be/-rx7D4JMnG8>



Din Bilpartner - Der er gået Le Mans i den hos Din Bilpartner

'Der er gået Le Mans i den hos Din Bilpartner' følger stramt kædens koncept og leverer kernebudskabet 'hurtigt videre' på en raffineret måde til slutkunder samt aktiverer det hos kædens medlemmer.

Sidste år satte Din Bilpartner turbo på alle platforme, da det grundlæggende løfte 'Hurtigt videre' blev kommunikeret effektivt ud. 'Hurtigt videre' er kædens pay off, som blev lanceret sammen med revitaliseringen af kæden i 2018. Hos Din Bilpartner arbejder vi ud fra et kvalitetsprogram – Den Høje Standard. De fem bud i den lyder: 1. Din bil er vores guld, og vi behandler den sådan 2. Vi har udstyret i orden og arbejder effektivt 3. Vi lytter til dig og rådgiver dig professionelt 4. Bedste uddannelse og højeste kvalitetskrav i branchen 5. Book tid 24/7 og aflever bilen, når det passer dig Den Høje Standard er netop



grundlaget for, at kunderne kommer – hurtigt videre. Høj standard og hurtigt videre er indbegrebet af ... Le Mans 'Hurtigt videre'-løftet er videreført i Årets markedsføringskampagne: 'Der er gået Le Mans i den hos Din Bilpartner'. Hvorfor Le Mans? Fordi det er den ultimative udlevelse af 'Hurtigt videre' og Den Høje Standard. Tænk på 24 timers ræs, der handler om at være hurtig uden at gå på kompromis med kvaliteten – og tænk især på de dygtige pitcrews, der hurtigere end hurtigt skifter dæk. Derfor lancerede vi 'Der er gået Le Mans i den hos Din Bilpartner' i foråret 2019 – lige op til det store hjulskifte-rykind i påsken. Formålet er, at kunderne skal associere Din Bilpartner-mekanikerne med pitcrew-mekanikerne fra Le Mans – og dermed tænke: "Hos Din Bilpartner kommer jeg godt og hurtigt videre." Timingen var også ment som en opvarmning til vores programsponsorat af Le Mans midt i juni. I mellemtiden kørte en forbrugerkonkurrence om billetter til Le Mans. På den måde fik kampagnen liv over en lang periode med forskellige elementer. Det helt afgørende for, at 'Der er gået Le Mans i den hos Din Bilpartner' skiller sig ud som Årets markedsføringskampagne er, at den er på koncept. Kampagnen er en direkte forlængelse af hele den kommunikation, vi startede sidste år omkring pay off'et 'hurtigt videre', og alle elementerne følger det stramme koncept, hvor fx hjulskifterkonkurrencen* for Din Bilpartners medlemmer aka 'pitcrews' fremstår som et lidt skævt internt element. Kampagnens bærende elementer To fotos gik igen i online og offline markedsføringsmateriale: #1: Din Bilpartner-pitcrew i færd med at foretage hjulskifte #2: To Din Bilpartner-mekanikere med hjelm og slagnøgle – klar til at gå i krig med hjulskift. TV-spot i forbindelse med programsponsorat af Le Mans på TV2: En animeret stregtegning af en bil, der kører hurtigt fra den ene side af skærmen til den anden efterfulgt af Din Bilpartner-logo og pay off. Markedsføring rettet mod kunderne Kampagnen blev eksekveret på mange platforme: - Online nyhedsbrev, hvor man kunne vinde en tur for 2 til Le Mans ved at skrive sig op til nyhedsbrevet. - Facebook: Ad-kampaner for hhv. hjulskifte og nyhedsbrev-konkurrencen - Facebook: Opslag om hjulskifte, Le Mans-vinderne og Le Mans - TV-spot i forbindelse med programsponsorat af Le Mans på TV2 - Kampagnepakke til værkstederne indeholdende: Banner til at hænge op uden for værkstedet Plakater til at hænge op indenfor Udstandset papfigur af de to mekanikere med hjelm og slagnøgle - Mulighed for at følge med i Årets Hjulskifter-konkurrencen på kædehjemmesiden, mens den stod på. Markedsføring rettet mod medlemmerne Kampagnen havde også et stærkt internt sigte: *Årets Hjulskifter 2019: Vi sendte udstandsede slagnøgler med konkurrenceinformation ud til medlemmerne, hvor vi opfordrede dem til at deltage i konkurrencen om at blive Årets Hjulskifter 2019 i Din Bilpartner. Der var billetter til den fælles Din Bilpartner-tur på højkant. De deltagende værksteder gik i bedste pitcrew-stil op i det med liv og sjæl. Din Bilpartner-tur til Le Mans: Vi sendte en busfuld Din Bilpartnere til Le Mans. Tilbage meldingen fra deltagerne: "Hvis I ikke laver en tur næste år, gør vi selv". Formålet var at aktivere 'hurtigt videre' hos kædens medlemmer og styrke sammenholdet og tilhørsforholdet til kæden.

Se mere her: https://youtu.be/W3_NLq-uNd0

QuickPot A/S - En slem gang Tøffenoia

I 2018 skabte vi et univers baseret på Stig Tøfting og værkstedschefen på et QuickPot værksted (spillet af skuespilleren Morten Jørgensen). Et univers, som drejer sig om værkstedschefens evige angst

Danskerne er ikke interesserede i discount; Danskerne er interesserede i det krydsfelt, hvor pris og kvalitet mødes — value for money. Der, hvor vi føler os godt behandlet og får en god oplevelse. Platformen "Det skal fandme være i orden!" fortæller helt enkelt, at hos QuickPot er tingene, som de bør være. Kampagnen blev en succes i 2018, og det fortsatte i 2019, hvor vi fulgte op med en endnu mere bemærkelsesværdig kampagne. "Tøffenoia" I foråret 2019 lancerede vi kampagnen "Tøffenoia" – en fængende og humoristisk SoMe-film, hvor vi fremstiller Stig Tøfting, som de færreste nok havde forestillet sig at se ham.



Se selv med, hvis du ikke allerede kender den:

<https://www.youtube.com/watch?v=i0RUG0r6Tf4>

Resultater Filmen opnåede hurtigt 1,4 mio. visninger på Facebook og YouTube. Videoens humor og ordvalg ramte plet i den danske folkesjæl. Det bevises gennem at den 1 minut og 28 sekunder lange film faktisk fastholder publikum i 82% af tiden, hvilket er ganske enestående for en reklamefilm, som man selv kan bestemme, om man vil se med på. Derudover var der stor lyst til at dele, kommentere og like filmen på de sociale medier. De to film blev fulgt op med webbannere, korte taktiske film, instore, trykte medier og indhold på www.quickpot.dk // <https://www.youtube.com/watch?v=i0RUG0r6Tf4>

AutoMester - Enkelt og lokalt

AutoMesters kampagne "Enkelt og lokalt" fortæller på en humoristisk måde om, hvorfor det er enkelt at benytte AutoMester – i modsætning til tidens teknologiske trends på værkstederne i USA.

AutoMesters kampagne "Enkelt og lokalt" fortæller på en humoristisk måde om, hvorfor det er enkelt at benytte AutoMester – i modsætning til tidens teknologiske trends på værkstederne i USA. Reklamefilmene starter i frokoststuen på et AutoMester værksted, hvor mester og svenden sidder og spiser. Svenden sidder med sin mobil og læser om nyheder og nye trends på autoværkstederne i USA. Han fortæller mester om nyhederne og man ser, hvordan de to herefter drømmer/forestiller sig, at det foregår i USA. Bl.a. forestiller de sig, hvordan robotter håndterer den daglige dialog med kunderne – og hvordan de brugte reservedele flyves hjem til kunderne med droner for at dokumentere, hvad der er skiftet på bilerne. I alle scenarierne går det naturligvis rivende galt – og vi vender tilbage til AutoMester værkstedet i Danmark, hvor mester hver gang konstaterer, at det er bedre, at vi selv taler direkte med kunderne. Enkelt og lokalt. Med baggrund i ovenstående ønsker vi at indstille AutoMester – Enkelt og lokalt - til AutoAwards 2019 i kategorien "Årets Markedsføringskampagne". Se mere: <https://www.youtube.com/channel/UCOOK0W8--fgHWd6Pj-ZiHGQ>

Se video: <https://www.youtube.com/watch?v=0DwsT2tFgns>

AutoMester logo:





Kraft Biler går langt for at finde de rigtige biler til deres kunder - Laaaaangt.....

Kraft Biler har brilleret med både sjove og humoristiske salgsvideoer, der dels fanger øjet, og dels øger kendskabsgraden til deres virksomhed. Videoerne er gået viralt, og Kraft biler har tydeligvis ramt helt rigtigt. Jeg vil indstille Kraft biler for deres ihærdige markedsføring gennem video, og de nytænkende og jordnære budskaber. Vedhæftede link er blot et af mange videoer der er blevet en seermagnet.

Se mere: <https://www.youtube.com/watch?v=uK9BHY6NjoQ>

Mercedes-Benz Danmark Vans: "Åhhhh åhhhh åh – jeg er Vito-maaan!"

Mercedes-Benz Vans Danmark genindspiller melodigrandprix Video-Video som Vito-Vito" og opnår viral effekt – og kunder i forretningerne.

I 1982 vandt Jens Brixtofte med bandet Brixx det danske Melodi Grand Prix med sangen 'Video Video'. I en ny musikvideo, der blev lanceret op til det int. Melodi Grand Prix i maj 2019, relancerede Mercedes-Benz den gamle Grand Prix-vindersang som 'Vito Vito.' Den nu 63-årige Peter Brixtofte er også med i den nye musikvideo og har indsundet den nye version – omend med en lidt ændret tekst. I stedet for Video Video er sangen blevet til Vito Vito og handler om Vito varevognen fra Mercedes-Benz. Mercedes-Benz Vito er en af de mest solgte Mercedes varebiler. Siden 1995 er der produceret mere end 2 millioner biler. Også i Danmark er den populær, men bilen indgår samtidigt i et meget konkurrencepræget midsize segment med mange andre varebiler. Selv om Mercedes-Benz er kendt som varebil, så er der stadig dem, der ikke har oplevet den seneste generation af Vito og bilens mange kvaliteter. Opgaven var at få skabt interesse for Mercedes Vito blandt håndværkere, detailhandlere, transportører og andre erhvervsdrivende med behov for mellemstore varebiler – herunder i høj grad dem, der kører i bilerne, så de ved selvsyn kan opleve, hvor god en bil Mercedes Vito er. Mercedes Vito er rummelig, robust og økonomisk, og samtidig sikker og komfortabel for chaufføren, der bruger bilen. Det er den dagligdag, videoen tager sit afsæt i. Musikvideoen foregår på en byggeplads - ikke en ukendt scene for mange af Vitos brugere. Ideen til genindspilningen opstod bl.a. på grund af ordsammenfaldet video/Vito og fordi sangen har kraftige ørehænger-egenskaber. Selv den yngre del af målgruppen, der var børn, da video video var et hit, erindrer sangen og kan nynne med. Lanceringen skete viralt med brug af sociale medier som Facebook og Youtube. Hertil kom PR, bl.a. med afspilning af sangen i P4 på Danmarks Radio i et optaktsprogram til Melodi Grand Prix. Den virale effekt kan aflæses i følgende tal: Facebook (2 sider): Visninger 409.000 Likes 1.116 Comments 710 Shares 935 Youtube Visninger 35.367 Likes 505 Comments 72 Hertil kommer visninger og delinger på de aut. forhandlerne social medie-sider, så filmen er set af næsten en halv million mennesker og delt næsten 1.000 gange med næsten lige så mange positive kommentarer. Efterfølgende blev der udarbejdet en kampagne med link til hjemmesiden: Kampagnen har afstedkommet en væsentlig stigning af antallet af besøgende og sidevisninger på MB Vans hjemmeside - såvel Vito-siden med video samt i særdeleshed undersiden med priser, der fungerede som landingpage for kampagnen. Videoen blev vist første gang på Facebook 10. maj, og fra primo juni og frem til ferien afvikledes TV-annoncering samt programmatic bannerannoncering med prisbudskab, som i perioden formåede at fastholde antallet af sidevisninger på +500 % af det normale visningstal. Forhandlerne melder tilbage, at kampagnen bl.a. har givet sig udtryk i, at nye kunder, der ikke tidligere har kørt Mercedes, kommer for at prøvekøre en Vito-Vito – hvilket understreger kampagnens impact. Markedsandelen ligger ult. aug. over 2018 og ordreindgang på biler til levering de kommende måneder er øget under kampagnen. Kampagnen er ikke slut: fra medio september 2019 en mere taktisk orienteret kampagne, men stadig med afsæt i sangen. Og hvor budskaber som "Jeg er Vito-man..." er nok til at give associationer omkring Vito. B2B-markedsføring af varebiler er normalt langt mere rationel funderet, og det er generelt vanskeligere at få skabt den fornødne interesse, især blandt nye potentielle kunder. Derfor har en kampagne for erhvervskøretøjer sjældent lang levedygtighed, men her

Kategori 8

Årets Nyhed



DASU

Dansk Automobil Sports Union har startet en vigtig dagsorden i autobranschen med "hestekræfter på skoleskemaet". Formålet er at gøre de unge interesseret i autobranschen fra en tidlig alder, inden de for alvor skal vælge uddannelsesretning. Projektet køres bl.a. i samarbejde med AutoBranchen Danmark.

Qars (lakexperten)

For udvidet kædekoncept, med mulighed for større samarbejde imellem de to fagområder, lak og karrosseri.

Magneti Marelli- checkstar

Ny værkstedskæde i Danmark der har et internationalt værkstedskoncept.
Magneti Marelli annonce:

**BLIV GEARET TIL AT
LEVERE SERVICE DER
MATCHER DIN PASSION**

NY PROFESSIONEL OG AUTORISERET
VÆRKSTEDSKÆDE MED FOKUS PÅ KVALITET

Opgradér dit værksted
For mere info – kontakt Dan Branislav
22 59 59 40 – kontakt@magnetimarelli-checkstar.dk

Magneti Marelli Checkstar: 1800 workshops in Italy, 4000 globally.
A complete service: from planned maintenance to electronics, from computerized diagnostics to replacements for every single part of your vehicle. We unite our skill and professionalism with the passion for motorsports that forms a key part of Magneti Marelli's DNA.

www.magnetimarelli-checkstar.dk

Følg os på:



Carshopper.dk

Et nyt nordjysk start-up-firma. Gør det nemmere for forbrugerne at erhverve sig nye og brugte biler. Planen er at gøre det nemt for danskerne at gennemskue, hvor den bedste pris på deres ønskebil findes. I stedet for at kigge forbi forhandlerne skal forbrugeren blot indtaste den bil de ønsker på www.carshopper.dk, hvorefter bilen bliver sat i udbud blandt de forhandlere, der har denne bil på lager. Når den bedste pris er fundet, så bliver forbrugeren informeret om hvor den kan købes.

AD Danmark - CarSpot

Værkstedsejerne blev selvstændige, fordi de vil bestemme selv, og skabe en god økonomi. Nu skal vi tilbage til "rødderne" med værkstedskoncept CarSpot – det betyder handlefrihed og maksimalt udbytte.

CarSpot er en ny konceptmodel, som kan minde om flyselskaberne Ryanair og Norwegian, hvor alt overflødig er skåret væk til økonomisk fordel for værkstederne. Hos CarSpot betaler du kun det, du har behov for! Koncepter i dag er på nær små nuancer ens, men med CarSpot bliver der sat en ny trend til fordel for de frie værksteder. Modsat kutymen i branchen, så betaler man hverken kontingent, bidrag til markedsføring, tilskud til sociale arrangementer eller andre bidrag. CarSpot giver frihed til at drive egen værksted, maksimalt økonomisk udbytte, og hvor der ikke betales for noget, som man ikke får eller har brug for. CarSpot tilbyder adgang til fordelagtige aftaler - som andre koncepter, såsom kundestyring, markedsføring, finansiering m.m., - men værkstederne betaler kun i det omfang, de ønsker at bruge dette. CarSpot ønsker med dette koncept, at tilbyde værkstederne reservedelspriser, der gennemsnitlig ligger væsentlig under konkurrerende udbydere – vel at mærke i sammenlignelig kvalitet. Som en del af CarSpot konceptet vælger værkstedsejeren selv, om besparelsen skal kanaliseres videre til kunden og dermed give øget konkurrencekraft ved at kunne tilbyde de danske billister kvalitetsreparation til "tyske værkstedspriser" CarSpot giver værkstederne mulighed for lokal profilering, hvor der bl.a. i fællesskab udarbejdes en skiltepakke uden omkostning for CarSpot værkstedet. CarSpot tilbyder ligeledes færdige CarSpot Facebookpakker, hvor profilering kun sker i det geografiske område der er relevant for den enkelte. CarSpot kæden vil blive profileret gennem 83 butikker, som årligt besøges af flere millioner potentielle kunder. CarSpot, som drives af AD Danmark, tilbyder flere gange daglig levering, om natten, - men også afhentning i de 83 butikker rundt i landet alle ugens 7 dage. CarSpot er kun for de værksteder, der kan og vil bestemme selv! Flyv højt med CarSpot, - men til lave omkostninger!

Se mere på: www.carspot.dk

CarSpot logo:



Carswifter.dk

Hvorfor bliver en bil 15-30% mere værd af at stå i en stor glasbygning med 100 andre biler? Ifølge Dansk Brancheanalyse udgør 60% af omkostningerne hos en gennemsnitlig bilforhandler udgifter til lager og bygninger. Carswifter.dk har ikke udgifter til hverken lager eller store bygninger. Derfor kan firmaet både sætte deres biler til en relativt lav pris og samtidig give kunden flere penge for sin bil, når du skal sælge. Og både køber og sælger er naturligvis dækket af Købelovens reklamationsret – fuldstændig som hos enhver anden bilforhandler. Mere info: www.carswifter.dk



au2parts - CAC Certificering

au2parts har introduceret CAC Certificering i alle tilhørende værkstedskæder dvs. AutoPartner, Teknikar og No-Name. Det betyder, at alle kæder nu kvalitetskontrolleres.

Som forbruger er det ikke altid lige let at gennemskue, om bilen lander i de rigtige hænder, når den skal repareres. Anvender værkstedet de rette reservedele, og opfylder fakturaen de givne regler? Det kan være svært at vide på forhånd, men med mærkeordningen "CAC-certificeret" bliver autoværkstederne vurderet på en lang række parametre, der skal sikre, at arbejdet udføres korrekt. "Når jeg kommer på uanmeldt besøg, tager jeg kundens briller på og gennemgår værkstedet, omgivelserne og dokumentationen fra ende til anden. Det skal ikke bare sikre kunden en bil, der er repareret efter forskrifterne. Det er også en sikkerhed for, at fabriksgarantien ikke ryger, ligesom det er afgørende for kundens helhedsoplevelse af værkstedet," forklarer kvalitetskoordinator Allan Nørgaard. DET VIGTIGE FØRSTEHÅNDSINDTRYK Når Allan Nørgaard aflægger værkstederne et besøg, starter kontrollen det øjeblik, han triller ind foran værkstedet. "Jeg starter med at dræne hjernen, så jeg kan opleve værkstedet som en kunde, der aldrig har været her før. Er der skilte? Er det tydeligt, hvor jeg kan parkere? Hvordan ser her ud?" Selve værkstedet får samme tur med de kritiske øjne. "Når jeg træder ind, scanner jeg rummet og bemærker, om her er toilet og ventefaciliteter. Bliver jeg budt velkommen, eller bliver jeg overset. Selv om der er travlt, og en medarbejder er optaget på telefonen, er det stadig vigtigt at anerkende, de kunder der kommer ind. Førstehåndsideindtrykket er måske ikke det, der afgør, om en bil bliver repareret korrekt, men det er en del af den samlede oplevelse." EN KRITISK KONTROL Herefter er det tørre facts som arbejdskort, værktøj, sædeovertræk, bundmåtter og andre lavpraktiske ting, der kommer under luppen. Men også faktura og dokumentation ses nøje igennem. "Hvordan håndteres fakturaen og er den lagret elektronisk? Får værkstedet indberettet reparationen i en digital servicebog? Det er vigtigt, at fakturaen konkret beskriver, hvad der er lavet, for det kan være altafgørende i en eventuel garantisag," siger Allan Nørgaard. Inden kontrollen er slut, gennemgår han også, om værkstedet sikrer de ansatte det rette arbejdsmiljø, og om de får den anbefalede efteruddannelse, herunder om de er opdateret på den nyeste teknologi og softwareopdateringer. GULD, SØLV ELLER BRONZE Hele kontrollen omfatter 62 punkter, som der gives karakterer for. I sidste ende giver det enten et guld-, sølv- eller bronzediplom. "Typisk tager vi snakken om, hvad der skal til for at rykke sig, og 80% er faktisk meget motiverede til at gøre det bedre," siger Allan Nørgaard. De tre kategorier skal ses som motivationsinstrumenter. Bronze er ikke et dårligt resultat, men skal ses som en motivation for at stræbe efter et højere resultat ved næste tjek, mens guld kræver at man er med i top på alle 62 punkter. **Mere info kan ses her:** <https://caccertificeret.dk/>

CAC certificerings præmie:





QuickPot - Interdan køber QuickPot-aktiemajoritet

Interdan Bil A/S har underskrevet en aftale med QuickPot A/S, der betyder, at Interdan Bil A/S overtager aktiemajoriteten i virksomheden.

Den nuværende medejer af QuickPot A/S, Martin Pedersen, har valgt at frasælge sin ejerandel på 67% i QuickPot. I den forbindelse overtager Interdan Bil A/S 52% af aktierne, mens den nuværende adm. direktør og medejer, Steen Haugaard Fransen, øger sin andel af virksomheden fra 33% til 48%. Kenneth Hansen, adm. direktør Interdan Bil A/S, uddyber: - Vi har store ambitioner på vegne af QuickPot og har planer om at udvide antallet af QuickPot-værksteder markant. Vi er også overbeviste om, at vi med vores kompetencer og ressourcer kan være med til at styrke QuickPots markedsposition og styrke værdiskabelsen i virksomheden. Steen Haugaard Fransen ser en spændende fremtid i samarbejdet med Interdan, hvor der vil blive sat fokus på udvikling: - I forbindelse med at Martin Pedersen har haft et ønske om at træde ud af QuickPot, har jeg været på udkig efter en medejer med et stærkt kendskab til autobranschen i Danmark, og som kan bidrage til den fortsatte udvikling og vækst af QuickPot. Og det har jeg fundet i Interdan. Uddannelse, viden og data bliver en altafgørende faktor i fremtiden, og der er jeg sikker på, at QuickPot vil få stor glæde af Interdans medejerskab. Ud over det har vi et stort ønske om at udvide vores netværk med flere værksteder, og her er Interdan en stærk partner. Hos Interdan Bil A/S er man særdeles positiv over, at Steen Haugaard Fransen har ønsket at fortsætte i positionen som adm. direktør og samtidig øge sin andel i virksomheden. Der er således et stærkt commitment fra begge ejere i virksomheden i forhold til den fremadrettede udvikling og drift af QuickPot. - Vi ser meget frem til samarbejdet med Steen Haugaard Fransen", fortæller Kenneth Hansen og fortsætter: "Steen har stor indsigt i og erfaring fra det frie eftermarked og kender maskinrummet i QuickPot ned til mindste detalje. Steen og hans fortsatte aktive deltagelse i virksomheden har været en afgørende faktor i forbindelse med vores engagement i QuickPot. Kilde: Motormagasinet // www.quickpot.dk

Artikel om opkøb i QuickPot:

Erik S. Ramussen om Interdans opkøb



af Allan Bauer
Tip redaktionen om en historie
13. juni 2019 09:30

INTERDAN OPKØBER QUICKPOT: Opkøbet viser hvilken forandringsproces, bilbranchen gennemlever, lyder kommentaren fra direktøren i Dansk Bilbrancheråd, Erik S. Rasmussen.



Erik S. Rasmussen, direktør i Dansk Bilbrancheråd, der organiserer de frie værksteder.

OPKØB – Overraskelse, er nok det første ord, jeg vil sætte på Interdans entre på det frie eftermarked. Sådan siger direktøren i Dansk Bilbrancheråd, Erik S. Rasmussen i sin kommentar til at Interdan har købt aktiemajoriteten hos den frie værkstedskæde Quickpot, der ejer 28 værksteder rundt om i landet.

- Opkøbet viser, hvilken forandringsproces, bilbranchen gennemlever. Men jeg vil understrege, at det ikke er ikke min opgave at kommentere på, hvem der køber hvem og hvorfor. Det har vi som brancheorganisation ingen holdning til. Desuden kan jeg konstatere, at det er en spændende branche, vi befinder os i, hvor vi kan imødesee, at konkurrencen bliver hårdere, siger han.



Anden artikel om opkøb i QuickPot:

Jens Sørensen om Interdans opkøb



Af Michael Fibiger Nørfelt
Tip redaktionen om en historie
13. juni 2019 09:30

INTERDAN OPKØBER QUICKPOT Vi er på vej mod grænseløs handel og distribution.



Jens Sørensen, konsulent.

OPKØB Motor-magasinet har også spurgt den erfarne autobranchemand, Jens Sørensen, om en kommentar til Interdans overtagelse af aktiemajoriteten i QuickPot kæden. Jens Sørensen er blandt andet tidligere FTZ-direktør og virker i dag som bestyrelsesmedlem i en række virksomheder og rådgiver i sit eget bureau, The Wide View.

- Det overrasker mig egentlig ikke. Ikke kun i Danmark, men globalt kommer branchen til at flyde mere og mere sammen - det er simpelthen nødvendigt. Der er for store marginale forskelle og alt for mange niveauer i autobranchen. Dette skal nedbringes og neutraliseres. Oveni slider alt for mange med alt for tunge faste omkostninger og et dagligt pres på cash flow og working capital, udtaler Jens Sørensen.

Læs også: [Lars Hedegaard om Interdans opkøb](#).

AutoMester E+

AutoMester E+ er det nye grønne koncept fra AutoMester med fokus på bæredygtighed, miljø, el- og hybridbiler samt ensartede ydelser på samtlige E+ værksteder.

AutoMester E+ er det nye grønne koncept fra AutoMester med fokus på bæredygtighed, miljø, el- og hybridbiler samt ensartede ydelser på samtlige E+ værksteder. E+ konceptet sætter miljø og bæredygtighed i førersædet bl.a. på følgende måder: • Tryksager bliver trykt på miljøvenligt papir. • Hjemmesiden er CO2 neutral. • Det miljøfarlige affald håndteres på korrekt forsvarlig vis. • Ved online booking af serviceeftersyn, planter AutoMester E+ konceptet træer i Danmark i samarbejde med den almennyttige organisation Plant et Træ for at nedbringe CO2- aftrykket fra vores kunder. • Træerne bliver bl.a. plantet som undervisningsskove med hjælp fra børn i daginstitutioner, som på den måde opnår læring om træer, bæredygtighed og miljø. Som E+ værksted skal man være villig til at investere i fremtiden, både i form af uddannelse og viden samt udstyr som: • El- eller hybrid lånebiler • El-ladestander • El-/hybrid værktøj og udstyr • El-/hybridkurser • Vejledningskurser i forbrugervejledning indenfor el-/hybridbiler og grøn kørsel generelt E+ handler også om ensartethed, gennemsigtighed og convenience for forbrugerne. Derfor skal alle E+ værksteder tilbyde følgende: • Service og reparation af el- og hybridbiler • Online booking af værkstedsydelser • Service- og reparationsaftaler • AutoMesters FordelsKlub med 5% i bonus • Finansiering af værkstedsydelser • Vejledning om bæredygtig kørsel og miljøforbedringer på din bil • Hente-/bringeservice • Dækhotel Alt dette skal være med til at gøre det enkelt for kunderne, at være kunder hos os. Og det sikrer, at kunderne kan få tilbudt de samme ydelser på alle E+ værkstederne. Generelt vil vi med E+ konceptet fremtidssikre værkstederne og samtidig gøre vores til at hjælpe den grønne omstilling på vej. Med baggrund i ovenstående, ønsker vi at indstille AutoMester E+ til Auto Awards 2019 i kategorien "Årets Nyhed".

Mere info: www.automester.dk/eplu

AutoMester E+ logo:



CPSU - Car Parts Specialists Union

De to specialister og markante brancheoperatører KOED (som BMW specialist) og Gørløse Autoimport (som Mercedes specialist) har dannet foreningen CPSU (Car Parts Specialists Union) .

FÆLLESSKAB - At gøre alting selv er ikke altid rationelt og nødvendigt, som oftest trækker et fællesskab en masse værdier med sig. Det lys har de to specialister Koed (som BMW specialist) og Gørløse Autoimport (som Mercedes specialist) opfanget. Derfor har de to markante brancheoperatører dannet foreningen CPSU (Car Parts Specialists Union) med udgangspunkt i det gamle DATI (den tidligere største autogrossist sammenslutning i Danmark, hvis grundstamme senere blev forenet i FTZ). DATI blev i slutningen af 90'erne strømlinet og moderniseret af Jens Sørensen, som senere endte i blandt andet FTZ chefstolen og var med til at forme den største enkeltstående autogrossist i Danmark, og senere kobledes Nordic Forum ideen på. Nu dukker Jens Sørensen så op igen, denne gang som fødselshjælper til CPSU, ikke mindst i form af sin rolle som bestyrelsesformand i Koed. - "DATI havde sin berettigelse, da der stadig var plads til de mange små og mellemstore autogrossister. Her var der især seks ting, som gav medlemmerne markante fordele. Det drejede sig om: Samleordrer samt fælles markedsføring, indkøb, katalog, produkt-strategi og sekretariat/administration. Da konsolideringen så tog fart, opløstes DATI", fortæller Jens Sørensen. Koed og Gørløse Autoimport tager nu det bedste fra de gamle DATI dage ombord, dog med naturlige tilpasninger til nutidens markedskrav. På toppen indbygges de værktøjer, redskaber og metoder, som passer til en specialist. - Initiativtagerne er i øvrigt åbne for medlemstilgang, at byde mindre og mellemstore medaktører indenfor.

Mere info: <https://www.koed.dk/da-dk/page/specialister-danner-ny-forening>

KOED facade:



Kategori 9

Årets Leverandør



ScanDybbroe (Scan Auto & Dybbroe Group A/S)

Leverandøren sikrer med sit forretningsmæssige set-up, markedets største tilgængelighed af OE (originale) reservedele til de frie værksteder & skadesreparatører. Leverandøren er som en af de eneste leverandører i autobransen kvalitetscertificerede efter den europæiske Eurogarant Supplier standard, som er medvirkende til reparatørernes effektivitet og dermed økonomi. Medarbejderne ved noget om produkterne, og yder en service i verdensklasse.

Würth Danmark

– totalleverandør indenfor værkstedsudstyr og forbrugsartikler, som de seneste mange år har udviklet et stærkt team af mere end 15 specialister indenfor auto området, som hver dag yder kompetent teknisk assistance til værkstederne i branchen. Dette ud fra, at vi ”sammen står stærkere rustet” til dagligdagens og fremtidens udfordringer.

Elektro Partner, Grindsted

Meget nyt i forhold til i fjor er her måske ikke at hente. Men i de frie værksteders kamp om at konkurrere jævnbyrdigt med mærkeværkstederne er Elektro Partner og deres testersoftware et uvurderligt værktøj for værkstederne. Elektro Partner fortjener al mulig anerkendelse.

City car parts

City car parts er en ny dansk auto grossist, der er påtænkt som landsdækkende grossist kæde med afdelinger rundt i Danmark. City car parts repræsenterer bl.a. det internationale værkstedskoncept Magneti Marelli Checkstar, der nu er på på det danske marked. City car parts er en del af Dansk Reservedelslager APS.

Baden-Jensen

Innovativ, it fokus & gode visioner.

SmartVan A/S

SmartVan er ekspert i professionelt udstyr til varebilen Et stramt konceptfokus på varevogne går sin sejrsgang i bilforhandleres erhvervscentre der lovpriser SmartVans ekspertise og serviceniveau.

På kun 4 år har SmartVan sat et markant fingeraftryk i den del af bilbranchen, der har fokus på erhvervsmarkedet. Med indgåede samarbejdsaftaler med Citroen, Toyota, Opel, Volkswagen, Peugeot og Man er SmartVan en naturlig, daglig partner for mange bilhuses erhvervscentre. Nytænkende aftaler med ledende forsikringsselskaber har ydermere skabt et marked for tyverisikring af varebiler, som hele branchen nyder godt af. Et indgående produktkendskab underbygget af et højt serviceniveau har også gjort at SmartVan er med som produkt ekspert i bilimportørernes interne erhvervsdage/-kurser Med innovative produkter og Plug’n Play løsninger er SmartVan kendt for at gøre det nemt for både bilforhandler og varebilsbruger. Eksemplificeret i nem montering af de enkelte produkter og brug af digitale løsninger. Via

SmartVan.dk er det nemt at bestille og få overblik over, hvilke produkter der anbefales til den specifikke varebil. Her fås også hjælp til montering, marketingmateriale og produktinformation. **Mere info:** <https://smartvan.dk>



SmartVan:



SmartVan:



SmartVan:



Takseringshjælp.dk

Takseringshjælp.dk er leverandør i korrekt udførte takseringer af skader på biler og varevogne. Takseringshjælp.dk kan via support, kurser og optimering bidrage til korrekt opgjorte takseringer. Mere info: www.takseringshjælp.dk

Takseringshjælp .dk forskel:

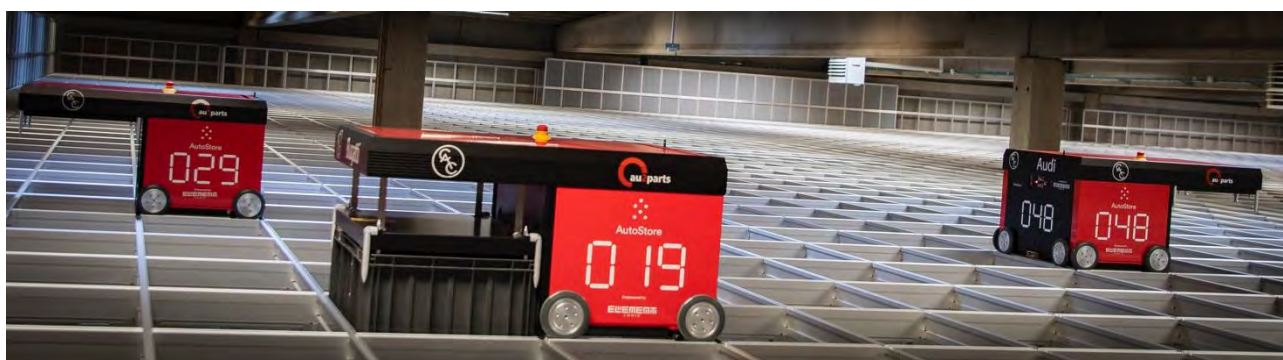
70,50		
82,99		

9,43 -->	1509,43	--> 1832,60
	-----	-----
	4239,43	5154,10
	90,57	109,96
		S ANVISNING,
-----		-----



Den danskejede autogrossist CAC, der via au2parts leverer reservedele til branchens værksteder, har tænkt langsigtet, da de valgte at investere mere end 50 millioner kroner i lageroptimering. Det er dog heller ikke hvilket som helst lager, der er blevet spyttet penge i. Det nye AutoStore-anlæg i det vestlige Aarhus, der forventes at være klar inden årsskiftet, skal sikre både pladsoptimering, effektivitet og bedre arbejdsvilkår. Det lader sig ikke mindst gøre ved hjælp af flittige robotter, der suser rundt mellem lagerenhederne i pendulfart, hvor de plukker reservedele til autoværksteder over hele Danmark. 100 TONS SPARTELMASSE LÆGGER BUNDEN Mere end 100 tons selvnivellerende spartelmasse. Så meget skulle der til for alene at lægge et fuldstændigt plant gulv, der skal sikre, at robotterne kan køre optimalt – uden bump på vejen – i det nye AutoStore-anlæg. Hertil kommer 80 lastbiler ladet med plasticbatterier, der skal fyldes ind i systemet. Når alt er på plads, skal de 50 robotter navigere mellem i alt 118.000 lokationer, der hver især indeholder reservedele. "AutoStore fungerer lidt som et stort containerskib med plasticbatterier i stedet for containere. Her kravler forprogrammerede robotter rundt og finder varerne frem, hvor er et team lagermedarbejdere behandler ordren og sender reservedelene afsted," fortæller Logistik- og IT chef hos au2parts, Asger Poulsen. ET BREDT SORTIMENT De 75.000 plasticbatterier, der skal udgøre robotternes arbejdsplads, kan, hvis man stabler dem oven på hinanden, nå en højde på 23,5 kilometer. EFFEKTIVT OG FÆRRE ARBEJDSKADER Baggrunden for det logistiske tiltag er en optimering på mange fronter. Herunder skal det sikre bedre arbejdsvilkår for lagermedarbejderne, der undgår tunge og u hensigtsmæssige løft, når der skal plukkes og pakkes bremseskiver og andre tunge reservedele til autoværksteder i hele Danmark. "Her er det robotterne, der tager det tunge læs, og yderligere suppleres anlægget med vakuumløftegrej på el-køretøjer og ved de stationære arbejdspladser. Det betyder, vi kan skåne vores medarbejdere samtidigt med, at vi får en mere glidende og hurtig arbejdsgang, hvor vi også minimerer de menneskelige fejl, der helt naturligt kan opstå," siger Asger Poulsen. LYNHURTIGE LEVERINGER Ude på de danske værksteder, kommer man næppe til at mærke så meget til det nye Auto-Store-anlæg, når der skal bestilles reservedele. De enkelte værksteder bestiller fortsat fra det samme onlinekatalog. "Vi leverer til værkstederne 4-8 gange dagligt, og sender de første leveringer afsted, så værkstedet får leveret fra kl. 6.30 om morgenen. Men med den nye robotteknologi er vi ikke kun sikret en hurtig levering. Vi er også sikret en meget præcis levering. I sidste ende sikrer det vores kunder, at deres bil – privatbil eller arbejdsbil – kommer hurtigere på gaden igen," afslutter Asger Poulsen. UDVIDELSE AF AFDELINGER au2parts har dog også haft travlt rundt i landet. D. 12. august 2019 åbnede au2parts endnu en afdeling – denne gang i Middelfart. Afdeling er på 1000m2 og med erfarne branchefolk i spidsen. Der er herudover sket kraftige udvidelser i afdelingerne i Odense, Glostrup og Holstebro for at følge udviklingen. **Mere info:** www.au2parts.dk

Au2Parts lagermaskiner:



Au2Parts lagermaskine:



Fortsat udvikling i en af branchens store leverandører til eftermarkedet. Herunder også en særlig indsats i/omkring kompetenceudviklingen for deres kunder, med deres Akademi.

Markedet er i forandring – og det stiller krav til FTZ som leverandør og samarbejdspartner til autobranschen. Vi er partner og totalleverandør til autobranschen – og det vil vi også være i fremtiden.

Markedet er i forandring – og det stiller krav til FTZ som leverandør og samarbejdspartner til autobranschen. Vi kan ikke længere nøjes med at forstå vores værksteder, vi skal også være dygtigere til at forstå slutbrugeren, og derigennem hjælpe vores værksteder endnu mere til at drive en sund forretning. FTZ hjælper selvfølgelig stadig værkstederne med ny teknologi, men vi vil også hjælpe samt være sparringspartner på det rent forretningsmæssige. Vores vision er vores mål. Vi skal via højt engagement og fokus være tæt på værkstedet, forstå værkstedets behov og arbejde for at udvikle deres forretning gennem en forståelse af slutbrugeren og derigennem have det rigtige udbud af værdiskabende totalkoncepter. Netop derfor tilbyder vi forretningssparring baseret på aktuel kundedata, som FTZ indsamler løbende gennem fokusgruppeinterview, dybdeinterview samt observationer på værksteder. Vores mission er vores vej til målet, og vores mission skal føres ud i livet. Derfor driver og udvikler vi, konstant gennem strategier, vores koncepter ud fra de trends vi følger, herunder convenience, bæredygtighed og digitalisering, der samler Danmarks bedste værksteder. Det er vigtigt for os, at leverer viden og uddannelse der løfter værkstedernes forretningsevne og kompetenceniveau, og som sikre at værkstederne kan imødekomme fremtidens krav og udvikle sig i takt med markedet. Netop derfor går vi en spændende tid i møde, hvor vi implementerer en ny strategi samt en masse nye tiltag, som branchen slet ikke kan undvære for at kunne begå sig i fremtiden. Vi er stadig tro mod vores B2B strategi – det ændrer vi ikke på. Men for at hjælpe vores værksteder ind i fremtiden, er vi nød til at vende blikket mod slutbrugeren og blive kloge på, hvad det er slutbrugerne efterspørger og forventer. Det gør vi for dermed endnu bedre at kunne imødekomme de krav slutbrugeren og markedet stiller til værkstederne i dag. Vi er partner og totalleverandør til autobranschen – og det vil vi også være i fremtiden. Vi vil være på forkant med forandringerne og igennem vores mange dedikerede medarbejdere ”ligger vi os i selen” for at være dem, som driver markedet ind i fremtiden. Desuden har vi stor fokus på den digitale verden og udvikler digitale redskaber, som vil optimere værkstedernes forretning samt hverdag - så værkstederne møder sine kunder der, hvor de er 24/7/365 – nemlig online. Slutbrugeren skal kunne tilgå værkstedet, når de vil og hvor de vil. FTZ er i en branche, hvor vi udfordrer miljøet og bæredygtigheden grundet de mange biler på vejene. Vi erkender at branchen er hård ved miljøet, og derfor tænker vi også bæredygtighed ind i vores måde at arbejde på. Vores logistik er en af de afgørende faktorer for at være en god leverandør, men det betyder ikke, at vi ikke også her skal tage vores ansvar. Vi har netop deltaget i et forsøg, hvor vi har haft en ny eldrevne erhvervsbil på prøve til at køre vareture. Generelt var chaufførerne meget begejstrede for bilen og fandt den især anvendelig ved bykørsel udover, at den tillige var nem at køre i grundet automat-gear. Hos FTZ arbejder vi med bæredygtighed og i at følge fremtiden samt de muligheder, vi får for at tænke miljø og bæredygtighed ind i vores forretning, som en vigtig del af FTZ's DNA og kultur. Nogle af de mange nye tiltag løfter vi allerede sløret for på vores store fagmesse den 6. & 7. november 2019 i Odense Congress Center, hvor der både vil være stor fokus på det digitale samt det grønne aspekt. Dette afspejles tillige i vores motto for messen i år – Fremtiden var i går. Omstilling til fremtiden – Sammen skaber vi forretning.

Kategori 10



Årets Tiltag

Takseringshjælp.dk

For at udvikle branchens autotakssupport, med et fokus på dataopsamling/udtræk af systemet autotaks/forsi.

AutoBranchen Danmark Autotaks support

For aktivt at tage del i branchens udfordringer i/omkring forsikringssystemet autotaks/forsi. Supporten gælder både for medlemmer og ikke-medlemmer og er med til at give branchen bedre forretningsvilkår.

Bilfestival 2019 arrangeret af Dansk Bilbrancheråd og Værkstedernes Indkøbsforening.

En festival i smukke omgivelser hvor gæsterne selv medbringer de biler, der skal udstilles. Årets tiltag blev en stor succes med 1.800 besøgende og knap 150 udstillede køretøjer og glade leverandører blev Bilfestival 2019 en ubetinget succes og et fantastisk tiltag for arrangørerne Dansk Bilbrancheråd og Værkstedernes Indkøbsforening.

Bilfestivalen var åben for alle medlemmer, medarbejdere og familie. Den ideelle firmaudflugt med dejligt vejr blev Bilfestival 2019 en ubetinget succes og en fantastisk markedsføring for arrangørerne og de deltagende leverandører. Festivalen blev holdt på det smukke fynske Egeskov Slot. Alle vores medlemmer blev inviteret til at udstille specielle køretøjer af enhver slags og kvitterede med at stille med knap 150 køretøjer - firehjulede såvel som tohjulede. Bilfestival var åben for alle medlemmer, medarbejdere og familie. Den ideelle firmaudflugt. Udover selve bilfestivalen gav billetten også adgang til slottet og udstillingen af veteranbiler og motorcykler, slotshaven, den store legeplads, en spændende labyrint, og endelig kunne man prøve at gå fra trætop til trætop i 10-15 meters højde. • Stort messeområde med mange aktiviteter, udstilling og masser af tilbud • Masser af aktiviteter for børn og ledsagere på slottets arealer • Mange konkurrencer med flotte præmier, hele dagen • Kåring af medlemmernes flotteste udstillede køretøjer Der blev storhygget med venner, kolleger og familie, kigget på flotte biler og så blev de fantastiske omgivelser ved Egeskov nydt af alle. Bilfestival nomineres hermed til Årets Tiltag.

Mere info: <https://www.youtube.com/watch?v=3MwgweYP1Bw>

Bilfestival med gamle biler:





Bilfestival på Egeskov Slot:



Bilfestival:



Würth Danmark - bedremotor.dk

– nyskabende koncept som hjælper værkstederne med at kommunikere på kompetencemæssigt højt plan omkring rens af motorer direkte til slutbrugerne. Gennem facebookside, annonceringer og google adwords, genereres trafik til siden www.bedremotor.dk, og videre til de mere end 200 bedremotor partnere, via funktionen "find værksted".



SKAD - Guideline for el / hybridbiler.

Første guideline for sin art. Fokus på sikkerhed. Tidsvarende.

Lysen Biler - "Bedsteforældredag"

Mere info:

https://sn.dk/Soroe/Bilsnak-soendagspandekager-og-boernesjov/artikel/857686?fbclid=IwAR1gP5lBBhHORwhsiGgi8YLNuSBuqlmwMJ8lRkDB0VYYEbWOMEMXajgV_U

AutoShow i Odense Congress Center

AutoShow er blevet Danmarks bil udstilling og show. En fantastisk kombination af en helt fantastisk udstilling med de fleste bilmærker og et super flot live bilshow.

AutoShow er Danmarks nye bilshow/udstilling - hvor de fleste bilmærker er repræsenteret. Der er unikke superbiler og stylede biler fra hele Danmark og udlandet. Derudover er der ALT i autotilbehør og et helt igennem fantastisk bilshow med live opvisning 4 gange om dagen på den store live arena udenfor ved Odense Congress Center. Der er masser af motorport repræsenteret og tilskuerne kan komme helt tæt på i det store og flotte pit-område hvor hvert team har sit helt eget set-up. Der er i år også 2 områder med SIM Racing - hvor man kan prøve sine kræfter med selv at være proff racerførere. Der kommer også flere nyheder som bliver præsenteret til AutoShow og da det ikke kun er for bil og motorsports entusiasterne, men hele familien Danmark kommer Motor Mile fra Ramasjang og giver den max gas med sit flotte show. Derudover kommer der også flere spændende indslag på scenen præsentationer og foredrag fra bl.a. Nicolas Kieser.

Mere info: www.auto-show.dk

Applus Bilsyn - Gokart CUP

For Applus er det ikke alene vigtigt at give kunderne en korrekt og professionel service. Det skal være sjovt at komme hos Applus. Derfor krydrer Applus oplevelsen med en årlig Applus GO-Kart CUP.

Applus er mere end bare bilsyn: Applus Bilsyns vision er til enhver tid at være uvildig i branchen og first-mover i forhold til udvikling og implementere ny viden og kundeløsninger, så det bliver endnu bedre og lettere at være kunde hos Applus Bilsyn. Men selvom ting er alvorlige, behøver de ikke være kedelige. Derfor afholder Applus Bilsyn nu for andet år i træk "Applus GO-Kart CUP". Applus GO-Kart CUP 2019: Applus GO-Kart CUP afholdes på de største og bedste baner i Danmark. I 2019 afholdes løbene i Odense, Holbæk, Roskilde, Århus, Herning og Vandel. I flere af byerne afholdes der flere arrangementer og til sidst er der Grand finale i Århus, hvor vinderne kåres for hele Applus GO-Kart CUP'en. Der er fra 40 – 100 deltagere til de 8 CUP'er, der totalt afholdes. Fra hver CUP går 1. 2. og 3. pladsen videre og de godt 90 kører vil mødes i Århus til Grand Finale. Til alle arrangementerne er der spisning og forplejning undervejs. I 2018 blev alle CUP'erne indledt med et eksklusivt foredrag fra Thorkild Thyrring. I år er der blevet lagt endnu flere CUP'erne ind, så der inkl. Finalen, i alt afholdes 9 arrangementer med fuld bespisning og flotte præmier til vinderne. Relationer med kolleger i branchen: Applus GO-kart CUP er et unikt kundearrangement i bilbranchen, fordi det er et rent heldyrket socialt arrangement. Uanset stilling eller position hos branchekunderne, så er alle velkomne. Og der er ikke pakket nogle salgskonkurrencer eller fordækte salgsaktiviteter ind over arrangementet: Applus GO-Kart CUP er skabt for at give alle en sjov og hyggelig aften – og på banen give den ekstra gas. Det ønsker Applus Bilsyn at udleve i rendyrket form ved at have 650 kunder og forretningsforbindelser til Applus GO-kart CUP i 2019, hvor agendaen er at give alle en uforglemmelig

aften. Hos Applus Bilsyn tror vi nemlig på, at gensidige relationer og dialog skaber det bedste arbejdsmiljø for alle. Både mellem konkurrenter i branchen og som leverandør til branchen.

Mere info: <https://www.applusbilsyn.dk/erhverv/gokart-cup-2019>



CarPeople - CarPeople 360° tjek

CarPeople 360° tjek – vi skaber værdi for din virksomhed. Vi har sat et nyt tiltag i søen med særlig fokus på vores kunders virksomhed samt indtjening og i den forbindelse også forretningsudvikling.

I bilbranchen er teknologi, digitalisering, el- og hybrid biler og øgede krav om investeringer alle parametre, der udfordrer indtjeningsevnen. CarPeople har derfor sat et nyt tiltag i søen, som har særlig fokus på deres kunders virksomhed samt indtjening og i den forbindelse også forretningsudvikling. CarPeople har udviklet et 360° tjek til kundens virksomhed, hvor de tilbyder at analysere forretningen på en lang række parametre og ud fra dem finde potentielle udviklingspunkter i den pågældende virksomhed. CarPeople har nedsat et team på 5 funktionsspecialister, som hver især har en baggrund og en særlig viden inden for et bestemt fagområde, som strategi, salg, eftermarked, HR, økonomi og marketing. CarPeople udarbejder sammen med virksomheden en strategi, handlingsplan og målsætning, så kunden kan folde potentialet i sin forretning helt ud. 360° tjekket kan også være inden for et afgrænset område som f.eks. salg, eftermarked eller kundeservice, hvor CarPeople rykker ud med den enkelte fagspecialist for det valgte område. Et 360° tjek giver mulighed for at arbejde med ét eller flere af følgende områder: - Strategi: Virksomhedsstrategi, vision, mission, værdier, konkurrentanalyse - Økonomi: Regnskabsanalyse, benchmarkanalyse, nøgletal, balance - Salg: Salg premium /basic/engros, indkøb af biler - Indkøbsprocessen, salgsprocessen, kundeprocessen, interne processer, vognkort, kundetilfredshed - Eftermarked: Værksted, klargøring - Kundeprocess: Kundetilfredshed, interne processer, arbejdskort, effektivitet, samarbejde på tværs af afdelinger - HR: Salg, værksted, klargøring, administration - Roller og ansvar, stillingsbeskrivelser, organisation, rekruttering, personalepolitikker - Marketing: Markedsføring intern, ekstern, synlighed, digital tilstedeværelse Hvem har benyttet sig af tilbuddet? Følgende af CarPeoples kunder har allerede benyttet sig af tilbuddet på et eller flere områder! CarPeople Hammel har benyttet sig af hele pakken, mens flere andre kunder har ønsket en handlingsplan for implementering af bilsalg i sin virksomheder samt bilsalgforretninger, som ønsker at implementere værkstedsdrift.

au2parts/CAC - investerer mere end 50 mio. kr. i nyt logistiksystem

au2parts/CAC har investeret mere end 50 mio. kr. i et nyt logistiksystem for at sikre effektiv levering til sine kunder.

Den danskejede autogrossist CAC, der via au2parts leverer reservedele til branchens værksteder, har tænkt langt, da de valgte at investere mere end 50 millioner kroner i lageroptimering. Det er dog heller ikke hvilket som helst lager, der er blevet spyttet penge i. Det nye AutoStore-anlæg i det vestlige Aarhus, der forventes at være klar inden årsskiftet, skal sikre både pladsoptimering, effektivitet og bedre arbejdsvilkår. Det lader sig ikke mindst gøre ved hjælp af flittige robotter, der suser rundt mellem lagerenhederne i pendulfart, hvor de plukker reservedele til autoværksteder over hele Danmark. 100 TONS SPARTELMASSE LÆGGER BUNDEN Mere end 100 tons selvnivellerende spartelmasse. Så meget skulle der til for alene at lægge et fuldstændigt plant gulv, der skal sikre, at robotterne kan køre optimalt – uden bump på vejen – i det nye AutoStore-anlæg. Hertil kommer 80 lastbiler ladet med plastickasser, der skal fyldes ind i systemet. Når alt er på plads, skal de 50 robotter navigere mellem i alt 118.000 lokationer, der hver især indeholder reservedele. "AutoStore fungerer lidt som et stort containerskib med plastickasser i stedet for containere. Her kravler forprogrammerede robotter rundt og finder varerne frem, hvor er et team lagermedarbejdere behandler ordren og sender reservedelene afsted," fortæller Logistik- og IT chef hos au2parts, Asger



Poulsen. ET BREDT SORTIMENT De 75.000 plastickasser, der skal udgøre robotternes arbejdsplads, kan, hvis man stabler dem oven på hinanden, nå en højde på 23,5 kilometer. EFFEKTIVT OG FÆRRE ARBEJDSKADER Baggrunden for det logistiske tiltag er en optimering på mange fronter. Herunder skal det sikre bedre arbejdsvilkår for lagermedarbejderne, der undgår tunge og u hensigtsmæssige løft, når der skal plukkes og pakkes bremseskiver og andre tunge reservedele til autoværksteder i hele Danmark. "Her er det robotterne, der tager det tunge læs, og yderligere suppleres anlægget med vakuumløftegrej på el-køretøjer og ved de stationære arbejdspladser. Det betyder, vi kan skåne vores medarbejdere samtidigt med, at vi får en mere glidende og hurtig arbejdsgang, hvor vi også minimerer de menneskelige fejl, der helt naturligt kan opstå," siger Asger Poulsen. LYNHURTIGE LEVERINGER Ude på de danske værksteder, kommer man næppe til at mærke så meget til det nye Auto- Store-anlæg, når der skal bestilles reservedele. De enkelte værksteder bestiller fortsat fra det samme onlinekatalog. "Vi leverer til værkstederne 4-8 gange dagligt, og sender de første leveringer afsted, så værkstedet får leveret fra kl. 6.30 om morgenen. Men med den nye robotteknologi er vi ikke kun sikret en hurtig levering. Vi er også sikret en meget præcis levering. I sidste ende sikrer det vores kunder, at deres bil – privatbil eller arbejdsbil – kommer hurtigere på gaden igen," afslutter Asger Poulsen.

HELLA SERVICE PARTNER - ERFA grupper - erfaringsudveksling der styrker unge iværksættere i autobranschen

Vi bakker op om de unge mekanikere, der er ildsjæle, brænder for deres fag, har ny og tidsrelevant viden, og gerne kæmper for succes. Derfor har vi dannet lokale erfa grupper til hjælp og vejledning

Da vi hos Hella Service Partner har oplevet en stigende tendens til at de unge mekanikere der vælger at "stå på egne ben" og starte som selvstændige, starter op med en stor iver og ihærdighed, men desværre efter korte perioder vælger at "kaste håndklædet i ringen" og lukke deres nystartede værksteder, på grund af manglende kundetilgang, voksende krav til digitalisering, GDPR lovgivning samt manglende indsigt i regnskab og generel administration. Som de unge siger, vi er jo bare mekanikerne der elsker at lave biler og servicere kunderne. Hos Hella Service Partner, vil vi meget gerne bakke op om de nye unge mekanikere, da de er ildsjæle der brænder for deres fag, har ny og tidsrelevant viden, og gerne kæmper for at få succes. Med udviklingen i autobranschen har vi alle brug for ildsjælene der starter flere værksteder op, som er forandringsparate og klar til at tage kampen op med stigende krav til mekanikere og en rivende udvikling indenfor el-drevne biler. Derfor har vi gjort et tiltag, der skal styrke, gribe og hjælpe de unge iværksættere så vi holder dem og deres værksteder oppe og styrker dem i en god og rentabel drift og udvikling af deres nystartede autoværksteder. Vi har for nye medlemmer af Hella Service Partner værkstedskæden, oprettet såkaldte ERFA grupper (erfaringsudvekslingsgrupper) for de unge iværksættere. Grupper der mødes hver anden måned sammen med en af vores kædekonsulenter, for fællesskab at dele, succes historier, udfordringer og erfaringer med værkstedsdriften. Til møderne trækker vi også gerne eksterne relevante gæstetalere, der kan vejlede og råde give. Ved sidste møde på et lokalt værksted i Bramming, havde vi eksempelvis besøg af Accept Auto der rådgav de unge om lånebiler og bilfinansiering som tilbud til deres kunder. Målet med grupperne er, at de unge mekanikere skal støtte og motivere hinanden i dem fremtidige drift af deres værksteder. Vores konsulent medbringer en dagsorden som sikrer at mekanikerne hver gang modtager drift relevant viden, gode råd og sidste nyt fra branchen. Grupperne afholdes på skift hos de værksteder der er med i grupperne, således at de kan se hvordan de andre værksteder tager sig ud, og arrangementerne sluttet altid med hyggeligt samvær og lidt mad for at fremme en fællesskabs følelse. Her kan det tydeligt ses at de er gode til at støtte og hjælpe hinanden og på ingen måde ser hinanden som konkurrenter. Erfa grupperne er hurtigt blevet populære, og vi planlæggerne at oprette flere lokale grupper indenfor det kommende år. Siden opstarten af grupperne har vi "7-9-13" ikke haft nogle værksteds lukninger fra de unges side. Vores ERFA grupper er kommet for at blive. Og vi mener hos Hella Service

Partner at denne type grupper, er en rigtig god ide, der fordel ville kunne bruges mange steder i branchen, ja faktisk i alle typer af brancher. **Mere info:**
www.hellaservicepartner.dk



Hella Service Partner ERFA gruppe:



Plant et Træ med AutoMester E+

AutoMester E+ indgår landsdækkende samarbejde med Plant et Træ om tusindvis af nye træer i Danmark

I et nyt tiltag er AutoMester E+ gået ind i et landsdækkende samarbejde med den almennyttige organisationen Plant et Træ, som skal sikre plantning af tusindvis af nye træer i Danmark. Som Danmarks største værkstedskæde, har vi et ansvar for at gå forrest og gøre alt vi kan, for at reducere vores kunders CO2-aftryk. Helt konkret betyder det, at når vores kunder fremover online booker et serviceeftersyn hos et af vores E+ værksteder, så giver vi et bidrag til non-profit organisationen Plant et Træ. Så jo flere online bookinger af serviceeftersyn vi får – jo flere træer vil vi kunne være med til at plante. Vores målsætning for det første år er, at vi får plantet 5.000 træer, som bl.a. vil blive plantet som undervisningsskove i Danmark, hvor børn fra daginstitutioner er med til at plante træerne. På den måde sikrer vi både plantning af tusindvis af træer, som er den bedste måde at optage CO2 på og samtidig give læring og viden omkring træer til de børn, der skal overtage kloden efter os. I samarbejdet med Plant et Træ har vi fået en samarbejdspartner, der både tænker på miljøet og det sociale læringsaspekt. De har mange lokale træplantningsprojekter i både daginstitutioner og ældrecentre, men også større projekter som anlægning af store undervisningsskove. Plant et Træs lokale engagement er fint i overensstemmelse med vores slogan "Enkelt og lokalt". Plant et Træ har eksisteret i 31 år og har i den periode plantet over 1,5 millioner træer i

Danmark – og H.K.H. Kronprins Frederik er protektor for organisationen. Med baggrund i ovenstående ønsker vi at indstille AutoMester E+ / Plant et Træ til Auto Awards 2019 i kategorien Årets Tiltag.

Mere info: <https://automester.dk/eplus/plant-et-trae>



Plant et Træ flyer:

plant et træ

I samarbejde med **AutoMesterE+**
Enkelt og lokalt

Plant et træ - og skab liv!

Plant et Træ

Vi er en almennyttig organisation, som planter på tværs af generationer og kulturer med læring for øje. Plant et Træ har siden 1988 plantet over 1,5 mio. træer i Danmark:

- Undervisningsskove
- Frugtplantager ved børneinstitutioner
- Generationstræer
- Mindetræer
- Bytræer
- Læ- og skyggetræer

Vil du være med til at støtte?

- Bliv Træ-ven som medlem af foreningen Plant et Træ.
Enkeltperson: 150,- kr. pr. år
Familie: 250,- kr. pr. år
- Send en støtte SMS
SMS **EPLUS** til **1204** og støt med 25,- kr.
- Følg og Like Plant et Træ på de sociale medier og vær med til at sprede budskabet.
- Bestil vores vandrestilling til din virksomhed. Kontakt os for mere info.

Plant et Træ
Egebakvej 47 • 8270 Højbjerg
Tlf.: 31 47 40 02
jens.duessing@plant-et-trae.dk
www.plant-et-trae.dk



Plant et Træ plakat:

Vi planter et træ
- når du booker tid online til et serviceeftersyn

plant et træ

Hos AutoMester E+ ønsker vi at passe på miljøet - og du kan være med!

I samarbejde med organisationen Plant et Træ planter vi et træ i Danmark for hvert serviceeftersyn, der bliver booket online og udført på et af vores AutoMester E+ værksteder.

Book din tid nu - eller hør mere her på værkstedet.

AutoMesterE+
Enkelt og lokalt

AutoMester pressemeddelelse om Plant et Træ:



AutoMester Danmark ApS
Hvidkærvej 23 D / 5250 Odense SV
Tlf. 6341 8988 / automester@automester.dk / automester.dk

AutoMester
Enkelt og lokalt

August 2019



AutoMester indgår landsdækkende samarbejde med Plant et Træ om tusindvis af nye træer i Danmark

Danmarks største værkstedskæde - AutoMester - lancerede tidligere på året deres nye "grønne convenience"-koncept E+. Der er allerede knap 100 AutoMester værksteder med i konceptet, som bl.a. har øget fokus på områder som miljø og bæredygtighed.

Nu går AutoMester E+ skridtet videre og indgår et landsdækkende samarbejde med den almenyttige organisation Plant et Træ, som skal sikre plantning af tusindvis af nye træer i Danmark.

"Vi arbejder i en branche, som desværre har ry for at have en negativ indflydelse på miljøet pga. bilernes CO₂ udledning. Hos AutoMester er vi dog ikke herre over, hvilke biler bilfabrikanterne producerer og hvilke biltyper forbrugerne i sidste ende vælger at købe" siger kædechef for AutoMester, Tommy Stuckert og fortsætter: "Men som Danmarks største værkstedskæde mener jeg, at vi har et ansvar for at gå forrest og gøre alt, vi kan for at reducere vores kunders CO₂-aftryk. Vores værksteder kan rådgive kunderne om mere miljørigtig kørsel i deres biler og dermed bl.a. mindske brændstofforbruget og CO₂ udledningen. Vores E+ værksteder går skridtet videre via et samarbejde med non-profit organisationen Plant et Træ. Det betyder helt konkret, at når vores kunder fremover booker et serviceeftersyn online hos et af vores E+ værksteder, så giver vi et bidrag til "Plant et Træ" i Danmark. Så jo flere online bookinger af serviceeftersyn vi får – jo flere træer vil vi kunne være med til at plante".

"Vores målsætning for det første år er, at vi får plantet 5.000 træer, som bl.a. vil blive plantet som undervisningskove i Danmark, hvor børn fra daginstitutioner er med til at plante træerne. På den måde sikrer vi både plantning af tusindvis af træer, som er den bedste måde at optage CO₂ på og samtidig give læring og viden omkring træer til de børn, der skal overtage kloden efter os".

"Det har været udfordrende for os at finde en samarbejdspartner, der både tænker på miljøet og det sociale læringsaspekt" udtaler Tommy Stuckert – "og det får vi med Plant et Træ, som har mange lokale træplantningsprojekter i både daginstitutioner og ældrecentre, men også større projekter som anlægning af store undervisningskove". Plant et Træs lokale engagement passer fint i overensstemmelse med vores slogan "Enkelt og lokalt" og vi glæder os til et godt og langvarigt samarbejde til gavn for både miljøet og os alle."

Plant et Træ har eksisteret i 31 år og har i den periode plantet ca. 1,5 mill. træer i Danmark – og H.K.H. Kronprins Frederik er protektor for organisationen.

"Hos Plant et Træ byder vi samarbejdet med AutoMester velkommen med stor glæde – det mærkbare engagement for træplantningssagen, som vi har mødt hos ledelsen, går godt i spænd med vores værdier. Det starter med, at man selv viser vejen – at man går forrest. Det er vores klare opfattelse at AutoMester bliver en dynamisk partner og at vi i fællesskab kommer til at gøre en stor forskel for de børn, der kommer til at tage del i de landsdækkende plantninger samt øvrige lokale projekter, som der er lagt op til i aftalen – enkelt og lokalt" udtaler Jens Dissing, Landsformand – Plant et Træ.

Gørløse Autoimport ApS & KOED A/S - CPSU - Car Parts Specialists Union

De to specialister og markante brancheoperatører KOED (som BMW specialist) og Gørløse Autoimport (som Mercedes specialist) har dannet foreningen CPSU (Car Parts Specialists Union).

FÆLLESSKAB - At gøre alting selv er ikke altid rationelt og nødvendigt, som oftest trækker et fællesskab en masse værdier med sig. Det lys har de to specialister Koed (som BMW specialist) og Gørløse Autoimport (som Mercedes specialist) opfanget. Derfor har de to markante brancheoperatører dannet foreningen CPSU (Car Parts Specialists Union) med udgangspunkt i det gamle DATI (den tidligere største autogrossist sammenslutning i Danmark, hvis grundstamme senere blev forenet i FTZ). DATI blev i slutningen af 90'erne strømlinet og moderniseret af Jens Sørensen, som senere endte i blandt andet FTZ chefstolen og var med til at forme den største enkeltstående autogrossist i Danmark, og senere kobledes Nordic Forum ideen på. Nu dukker Jens Sørensen så op igen, denne gang som fødselshjælper til CPSU, ikke mindst i form af sin rolle som bestyrelsesformand i Koed. - "DATI havde sin berettigelse, da der stadig var plads til de mange små og mellemstore autogrossister. Her var der især seks ting, som gav medlemmerne markante fordele. Det drejede sig om: Samleordrer samt fælles markedsføring, indkøb, katalog, produkt-strategi og sekretariat/administration. Da konsolideringen så tog fart, opløstes DATI", fortæller Jens Sørensen. Koed og Gørløse Autoimport tager nu det bedste fra de gamle DATI dage ombord, dog med naturlige tilpasninger til nutidens markedskrav. På toppen indbygges de værktøjer, redskaber og metoder, som passer til en specialist. - Initiativtagerne er i øvrigt åbne for medlemstilgang, at byde mindre og mellemstore medaktører indenfor. **Mere info:** <https://www.koed.dk/da-dk/page/specialister-danner-ny-forening>



HELLA SERVICE PARTNER - Giv miljøet en hjælpende hånd – kør grønt! - Kom ind og få grønt service af bilen helt GRATIS

Vi har valgt at tilbyde bilejere fra hele Danmark et GRATIS grøn servicetjek af deres bil, så vi kan hjælpe med at gøre deres bil "lidt grønnere", og dermed støtte op om miljøet.

Flertallet af danskerne mener, at det er forbrugernes ansvar at sikre en grøn udvikling. Men samtidig er danskerne også i vildrede over, hvordan det egentlig kan lade sig gøre i praksis. Mens vi ivrigt sorterer skrald og smider tøjet til genbrug, siger mere end seks ud af ti danskere nemlig også, de ikke ved, hvad der egentligt er bæredygtigt eller ej. En ting der dog er bevidsthed om hos langt de fleste danskere, er muligheden for at skåne miljøet ved at transportere sig selv i miljøvenlige biler. Men hvor meget man end ønsker at bakke op om miljøet på denne måde, er vi nødt til at se i øjnene at ikke alle har råd til lige at skifte bilen ud med ny miljø venlig el- eller el-hybrid version. Derfor har vi i Hella Service Partner valgt at skabe et nyt bæredygtigt tiltag under titlen "Giv miljøet en hjælpende hånd – kør mere grønt". Tiltaget går i alt sin enkelthed ud på, at give bilejerne gode råd til hvordan de gør deres nuværende bil benzin- eller dieselbil "lidt mere grøn" og samtidig tilbyder vi dem et gratis "kør grønt tjek af deres bil". Ting man selv kan gøre som bilejer 1: Kør grønt Accelerer hurtigt op til den ønskede hastighed, kør altid i så højt gear som muligt, og hold bilen i gear, når du bremser ned. Dette sparer brændstof. 2: Brug bil og udstyr med omtanke Et tungt lastet bagagerum eller en trailer kræver ekstra brændstof. En tagboks øger vindmodstanden og får bilen til at udlede mere CO₂ (helt op til 17 %). Ved at slukke for unødvendige funktioner i bilen spares op mod 15 % brændstof og tilsvarende CO₂ udledning. 3: Kør med korrekt dæktryk Ved et forkert dæktryk stiger brændstofforbruget med op til 10 %. 4: Vælg de rigtige dæk Dækkenes stand er alfa omega for lavt brændstofforbrug og CO₂ udledning. Et slidt dæk påvirker bilens køreegenskaber og brænd-stoføkonomi. 5: Køb en motor/kabine-varmer En motor forurener mest, når den er kold. En motor/kabinevarmer kan varme bilens motor og kabine op, inden du skal køre. Udover komforten, sparer dette på brændstof og mindsker udledning af CO₂. 6: Overhold bilens serviceeftersyn Manglende servicering kan betyde større forurening og unødigt slid bilen. Ting den lokale Hella Service Partner mekaniker kan hjælpe med 1: Få sporet dine hjul 2: Få kontrolleret bilens bremses 3: Hold motoren ren 4: Giv motoren en rensning GRATIS – grøn service af din bil Herudover tilbyder Hella Service Partner et GRATIS grønt service på alle vores 330 nationale autoværksteder. Det gratis service tjek består af følgende: Kontrol af dæktryk Ved et forkert dæktryk kan dit brænd-stofforbrug stige med op til 10 % Kontrol af dæk Et slidt dæk påvirker både bilens køre-egenskaber og brændstoføkonomi. Er dækket slidt atypisk, kan det betyde, at hjulene skal spores. Forkert sporing er medvirkende til, at bilen bruger ekstra brændstof. Spørg efter pris ved behov for justering. Rådgivning om serviceeftersyn Manglende servicering kan betyde større forurening og unødigt slid på din bil. Vejledning om additiver Additiver giver en renere motorgang og er med til at nedbringe CO₂-udledningen. Vejledning om motorrens Efter flere års kørsel kan motoren være sodet til, hvilket resulterer i øget brændstofforbrug. Her kan du med fordel give din bil en gang motorrens. Spørg efter pris ved behov for motor rens Vi har valgt at tilbyde bilejere fra hele Danmark et GRATIS grøn servicetjek af deres bil, så vi kan hjælpe med at gøre deres bil "lidt grønnere", og dermed støtte op om miljøet. Det er jo ingen hemmelighed at danskerne i dag er miljøbevidste, og hvis det så ovenikøbet er gratis, let og uforpligtende at være med til at bakke op, via. gratis servicetjek, samt at følge de gode råd, så er der bare en større tilbøjelighed til at folk får gjort noget ved det. Der er ingen tidsmæssigt begrænsning på det gratis "grønne service". Efter at have søsat dette tiltag håber vi på en kædereaktion, så vi får mange flere "grønnere" biler ud på de danske veje allerede i dette efterår.

Mere info: <https://www.hellaservicepartner.dk/service/koer-groent.aspx> og https://youtu.be/3tzVYfvun_4



Gør din bil lidt mere grøn:

6 ting, du selv kan gøre

1: Kør grønt

Den mest økonomiske måde at køre bil på, er også den mest miljøvenlige: Accelerer friskt op til den ønskede hastighed. Kør altid i et så højt gear som muligt, og hold bilen i gear, når du bremser ned. Ved disse små ændringer kan du spare en stor del af dit brændstofforbrug.

2: Brug bil og udstyr med omtanke

Et tungt lastet bagagerum eller en trailer kræver ekstra brændstof. En tagboks øger vindmodstanden og får bilen til at udlede mere CO₂ (helt op til 17%). Elruder, aircondition, sædevarme osv. kræver også energi. Ved at slukke for unødvendige funktioner i bilen kan du spare op mod 15 % brændstof og tilsvarende CO₂ udledning¹.

3: Kør med korrekt dæktryk

Hvis du har et fladt dæk på din cykel, skal du knokle ekstra meget for at holde fart i cyklen. Det er på samme måde med din bil. Ved et forkert dæktryk kan dit brændstofforbrug stige med op til 10 %.

Kilde: ¹Center for grøn transport.

4: Vælg de rigtige dæk

Dækkenes stand er alfa omega for mindre brændstofforbrug og CO₂ udledning. Et slidt dæk påvirker både bilens køreegenskaber og brændstofføkonomi. Kør du med vinterdæk i sommerhalvåret, påvirker det både bremselængde, dækstøj, slitage og brændstofforbrug.

5: Køb en motor/kabine-varmer

En motor forurener mest, når den er kold. En elektrisk motor/kabine-varmer kan varme bilens motor og kabine op, inden du skal køre. Udover komforten kan den spare dig for brændstof og mindske din udledning af CO₂.

6: Overhold bilens serviceeftersyn

Bilfabrikanten har lavet en vedligeholdelsesvejledning til din bil, fordi det er den bedste måde at vedligeholde bilen på. Manglende servicering kan betyde større forurening og unødigt slid på din bil.

Gør din bil lidt mere grøn:

4 ting, vi kan hjælpe dig med

1: Få sporet dine hjul

Hvis du rammer en kantsten, kan hjulene komme ud af sporing (hjulenes retning i forhold til bilen). Når hjulene er ude af sporing, bruger bilen ekstra brændstof for at få bilen fremad, og det slider dine dæk hurtigere.

2: Få kontrolleret bilens bremses

Bremserne kan have indvirkning på brændstofføkonomien. Er det hængt siden, de er blevet eftersat eller rænset, kan det bevirke, at hjulene har større modstand end normalt, når de kører rundt, og det betyder, at bilen bruger mere brændstof.

3: Hold motoren ren

Når en motor kører, forurener den både ud af udstødningen og inde i selve motoren. Hvis din bil har et forkert kørselsmønster eller ikke har fået overholdt sine services ifølge fabrikkens forskrifter, kan motoren være soded mere til indvendigt end normalt, hvilket giver øget udledning. Der findes forskellige midler kaldet additiver, som kan bruges til at nedbringe forureningsmængden i motoren.

4: Giv motoren en rensning

Når motoren kører, efterlader den en belægning på de indvendige dele. Efter flere års kørsel kan motoren være soded til, hvilket resulterer i øget brændstofforbrug. Her kan du med fordel give din bil en motorrens.

Vi hjælper dig!

Hella Service Partner har samlet set mere end 330 autoværksteder i Danmark, så der er helt sikkert et lige i nærheden af dig. Kig ind til os, så hjælper vi dig med at gøre din bil lidt grønnere.

Kategori 11



Årets Forsikringsselskab

Gjensidige

En altid aktiv og lyttende medspiller i branchen, som har taget forhandlere sikkert igennem processen omkring den nye forsikringslov (forsikringsformidling) med gennemarbejdet kommunikation, guides og værktøjer.

Topdanmark

Topdanmark står fast på kundernes ret til frit at vælge værksted - og så får kunderne endda bonus. I år blev der tilbagebetalt næsten 8 millioner kroner. Topdanmark har de seneste år haft fokus på bilområdet – overfor leasingselskaber er der ydet en god indsats med gode vilkår og god betjening – de lytter til kunderne. Det har resulteret i en markant vækst på bilforsikringsområdet. De har været innovative i samarbejde med branchen. Topdanmark er garanteret for, at bilejere selv kan vælge, hvor de vil have deres bil repareret, og det er VIGTIGT for almindelige forbrugere og for konkurrencen i al almindelighed. Det frie værkstedsvalg Det gode og konstruktive samarbejde med Dansk Bilbrancheråd og deres medlemmer, hvor vi ofte er på forkant med udviklingen inden for autobranche Hurtig og gnidningsløs skadebehandling Godt samarbejde omkring Mekanisk Garantiforsikring Topdanmark tilrettelægger i fællesskab "fyrtaftensmøder" for medlemmerne. For eksempel besøg på beredskabsstationer Brandslukning Stor tilslutning med en god bonusbetaling i millionstørrelse til medlemmerne Fint samarbejde med taksatorer Top har et enormt kendskab til Autobranche og har op mod 40 % af alle autoværksteder i Danmark forsikret. **Mere info:** <https://www.topdanmark.com/>

Topdanmark bonus:





Købstædernes Forsikring

Købstædernes Forsikring er stærk på parametre som samarbejde, behandling, taksering og kommunikation og står inde for bilejernes ret til det frie værkstedvalg

Købstædernes Forsikring indtager bilbranchen med storm og succes i samarbejde med branchens største interesseorganisation Dansk Bilbrancheråd.. Med samarbejdet mellem Dansk Bilbrancheråd og Købstædernes Forsikring (KF), har KF indtaget bilbranchen med storm og succes. Vi sætter stor pris på samarbejdet mellem foreningen og kunderne. Vi takker for tilliden og forsøger at leve op til vores mantra "vi er med dig" hver dag, både i salg og skadebehandling.

Mere info: <https://www.kfforsikring.dk/erhverv/>

Købstædernes Forsikring:



if forsikring

Det er jo 100% selv sagt at IF er de bedste på auto skade. Klart den bedste samarbejdspartner

Tryg

Har et godt forretningskoncept til autobranchen.

Kategori 12

Årets Autogenbruger



Koed

De tænker nye veje i samarbejdet værksted/lager/ophugger.

Salling Autogenbrug

Forestiller man sig, at en autogenbrugsvirksomhed minder lidt om en helt almindelige reservedelsgrossist – om end det her handler om genbrugsdele – så er Salling Autogenbrug ikke til at komme uden om: Her hersker pinlig orden, det er ikke til at skelne miljøbehandling og demontering fra mekanisk værksted. Udkantsdanmark? Ikke her

Salling Autogenbrug har en forretningsmodel der bygger på at genanvende så meget som muligt fra udtjente biler, men virksomheden tager det til en ny bæredygtighed til et nyt niveau. Se TV udsendelse. Brødrene Lasse og Mads Haubo Korsgaard driver til dagligt Salling Autogenbrug, i daglig tale kaldet "Hugget", som de overtog efter deres far i løbende generationsskifte fra 2009 til 2012. Da faderen stiftede autogenbruget i 1987, var han kun sig selv og havde en tilladelse til at have 10 biler til ophug. I dag har drengene 10 ansatte og tilladelse til 600 biler til ophug og der arbejdes på en ansøgning til endnu flere. Siden overtagelsen er virksomheden udvidet med værksted, genopbyg af trafikskadet biler, salgsbiler og udlejning af biler. Nytænkende og omstillingsparate Salling Autogenbrug er i god udvikling og med store ambitioner. Virksomheden omsatte i 2017 for 9 millioner, i 2018 for over 12 millioner og forventningen til 2019 er 15 millioner. Målet er at blive Gazelle Virksomhed 2022. Ultimo 2018 trådte søsteren, Lise Korsgaard, ind i virksomheden. Hun har de seneste år hjulpet brødrene særligt på markedsføringssiden og med miljøcertificeringen. I starten af året bestod autogenbruget med bravur, miljøcertificeringen efter et helt nyt miljøledelsessystem, som virksomheden havde lavet helt fra bunden. For netop miljøfokus har høj prioritet hos Salling Autogenbrug. Salling Autogenbrug er kendt for at være et pænt og opryddet hug, med stor fokus på genbrug og kvalitet. Hos Salling Autogenbrug går de meget op i kvalitet og optimering af arbejdsgange, nedskrivning af arbejdsprocedurer i forhold til miljøbehandling, håndtering af kemikalier og genbrugscirkulering. Både i forhold til interne arbejdsgange som skal spare på medarbejderne ressourcer og skabe økonomisk bundlinje og i forhold til miljøcertificeringen og dennes formål. Netop arbejdet med optimering og det store miljøfokus, har skabt nye forretningsområder, således virksomheden kan være omstillingsparat i en foranderlig verden. Bæredygtig business Bæredygtighed, cirkulær økonomi og FN's 17 Verdensmål er på alles læber, og netop i autogenbrugsbranchen er det ikke noget nyt, at vi skal passe på miljøet og genanvende så mange dele som muligt. Men ifølge Salling Autogenbrug er der fortsat store kvantespring at gøre. Her tales om en ny måde at tænke optimering af hele forretningsgrundlaget ud fra en grøn tænkning. Én ting er at genbruge til salg af reservedele. En anden ting er at genbruge de ting der ikke kan genbruges i deres oprindelig eksistens, men i stedet kan få nyt liv gennem f.eks. nøgleholder ud af magneterne fra gamle bilhøjtalere, glas fra bilruder i bordplader, sportstasker ud af sikkerhedsbiler og bålsted ud af gamle autofølge, som alt sammen er noget Salling Autogenbrug er involveret i under konceptet "upcycling". Bruger sociale medier som middel Det lille "Hug" har stor succes på Facebook, hvor en humoristisk og selvironisk tone skabe stor opmærksomhed. Gennem sociale medier bruger søskendeflokken meget tid på, som de selv siger at gøre autogenbrug sexet.

Her er nogle eksempler på videoer:

<https://www.facebook.com/sallingautogenbrug/videos/1717948201562305/>

<https://www.tvmidtvest.dk/nyheder/03-12-2017/1930/mobilholdet-juledyst-juleklip-og-skatebane?autoplay=1#player>

TV Midtvest var desuden også ude og lave et indslag om søsterens indtræden i virksomheden og

virksomhedens fokus på bæredygtighed som bringes d. 27. august. Nyeste omtale om søsteren indtræden og fokus på bæredygtighed og cirkulær økonomi:



https://www.motormagasinet.dk/article/view/670479/jeg_vil_ogsaa_vaere_med?ref=rss&fbclid=IwAR0wUgMZNOQUqnp8WG-rJvxmT63g3sBfAtRtyqTK0QX64Ggn0aaAdz5xG6A

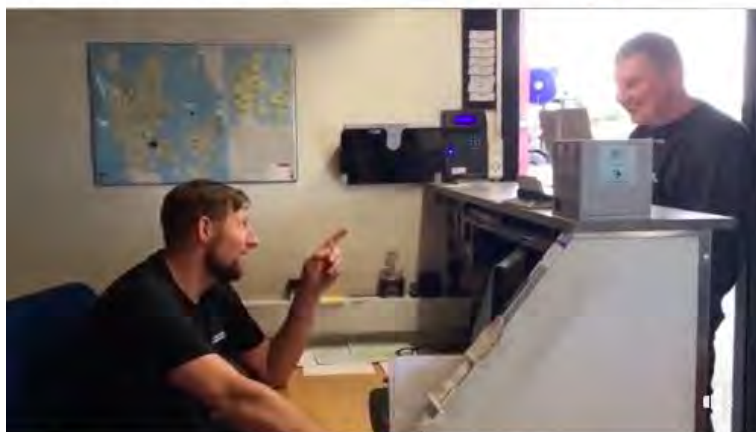
Mere info: www.sallingautogenbrug.dk

Søskende Korsgaard:



Eksempel på Facebook opslag:

Der er mange vigtige arbejdsopgaver her på hugget...
Men bør Lasse være mere på værkstedet? 🤔 Bedøm selv 🏆



Se sammen med venner eller med en gruppe

Start videosammenkomst

47.848

Næde personer

7947

Interaktioner

Boost opslag



Du og 270 andre

61 kommentarer 48 delinger 21 tusind visninger

Gørløse Autoimport ApS



For målrettet og professionelt samarbejde, primært indenfor Mercedes

Gørløse Autoimport er Danmarks mest moderne og miljørigtige autogenbrug! Med et fokus de sidste 20 år på kvalitet og websalg, er Gørløse nu kendt verden over for deres Mercedes reservedele. Gørløse Autoimport er et synonym med Mercedes-Benz i Danmark. I mere end 30 år har vi importeret fine, trafikskadede Mercedes biler til reservedele. Af miljømæssigt hensyn, opbevares alle biler indendørs i specielt tilegnende haller. Vi plukker ikke dele løbende fra bilerne, de bliver opbevaret komplette indtil de skal demonteres. Demonteringen er skematisk planlagt, og alle reservedele bliver nænsomt afmonteret, rengjort og kvalitets testet. Op mod 75% af den komplette bil bliver delt op i reservedele, og lagt på lager - helt ned til clips og bundpladeskruer! Dette gør, at vi i mange tilfælde kan levere 100% brugte dele til f.eks. en forsikringsskade, modsat andre som måske kun kan levere delvist brugt og resten som nye dele. Vi får desuden også faste leveringer af reservedele direkte fra fabrikken i Stuttgart, fra eksempelvis nyere testbiler, og i visse tilfælde har reservedelen dårlig været i brug - disse sælges dog stadig til "brugt priser" til stor glæde for vores mange kunder. Alle vores dele lagerføres på originalnummer, noget vi altid har gjort, da dette er et universalt sprog som forstås overalt. Det har også sikret os en plads på verdenskortet, da vores dele nemt kan findes via Google o.lign. lige meget hvor i verden man bor. Udover at være hovedleverandør af brugte Mercedes dele i Danmark, har vi dagligt forsendelser til 10-20 forskellige lande, og vi får flere og flere faste/tilbagevendende kunder fra nær og fjern. Vores topmoderne faciliteter blev færdigbygget i 2017, og høster både beundring og anerkendelse af alle som besøger os. Vi går forrest i omstillingen fra at være gammeldags "Ophug" til at være moderne "Demontering". Vi handler ikke med gammelt skrot, vi handler med fine kvalitets reservedele, som ikke udgør anden miljøbelastning, end driften af bygningerne på Danmarks mest miljørigtige autogenbrug. Det er miljøvenligt, forbrugervenligt - det er FREMTIDEN.

Mere info: www.autoimport.dk

Gørløse Autoimport værksted:





Sjelle Autogenbrug

Super service og seriøs betjening. Et familieejet Autogenbrug i udvikling

Altid flinke og hjælpsomme når man ringer og hvis de har varen på lager har man den altid med natlevering næste morgen og vare virker altid og er som beskrevet. samt for archies store arbejde i DAG og AF samt nemdele. Sjelle Autogenbrug er en moderne genbrugsvirksomhed med mere end 30 års erfaring i autoophugger-branchen med salg af kvalitets genbrugsreservedele. De driver et professionelle værksted og skadescenter. De er placeret i det Midtjyske - mellem Århus og Silkeborg og er medlem af autoophuggerens fælleslager. De har speciale nyere biler, med særligt fokus på varevogne. Du finder alt fra motor, gearkasser, døre, kofanger, lygter, sæder, dæk og fælge er på lager.
Mere info: www.godthug.dk

Knabstrup Autoophug

Bør få titlen som Årets Autogenbruger for bestyrelsesarbejde sideløbende med daglig drift af egen virksomhed. Knabstrup Autoophug kombinere den personlige fascination af Amerikanske biler med virksomhedens salg af genbrugsdele til disse amerikanske skønheder. Herudover har virksomheden også genbrugsdele til den mere almindelige danske bilpark.

Tørring Autolager

Tørring Autolager ApS blev grundlagt i 1978, af Niels Erik Lundfold. I 2005 trådte Søren Lundfold ind som medejer af Tørring Autolager ApS, hvor selskabet i dag drives af Søren Lundfold. Tørring Autolager ApS råder over et grundareal på 35.000 m², samt et bygningsareal på i alt 4000 m². og vi beskæftiger i dag 15 mand. Vi er naturligvis ISO9001:2008 kvalitetscertificeret, og sætter en ære i, at vores plads og bygninger fremtræder rent og ryddeligt. Tørring Autolager ApS modtager ca. 1000 danske trafikskadede biler via forsikringsselskaberne om året. Vi modtager hovedsagligt nyere biler, som enten går til ophug, genopbygning eller til eksport. Vi betræber os på at lagere brugte dele til så mange bilmærker som muligt, ligesom vi i videst muligt omfang, afprøver og opmærker alle dele inden videre salg. Alle undervognsdele, motorer og gearkasser rengøres og istandsættes. ISO9001:2008 Vi gennemgår hvert år gencertificering af ISO9001:2008, således at kvalitet kommer til at spille en endnu større rolle i fremtiden.

Hammershøj Autoophug

Hammershøj Autoophug har ca. 210.000 nye og brugte reservedele til alle person- og varevognsmærker samt adgang til ca. 3 mill. reservedelsnumre.

Hammershøj Autoophug blev startet i 1921 af Johannes Pedersen, som var oldefar til den nuværende ejer Søren Damsgaard. Hammershøj Autoophug er Danmarks ældste autoophug, og det har været på familiens hænder i fire generationer. Men at virksomheden er gammel, betyder bestemt ikke, at den er umoderne. Tværtimod! Vi arbejder hele tiden på at udvikle og modernisere vores virksomhed; både til gavn for kunder og medarbejdere. Vi beskæftiger os med køb og salg af brugte samt nye reservedele. Vi køber hovedsageligt bilerne fra danske forsikringsselskaber, men vi har også import af løsdele, ligesom vi køber biler til direkte skrot. Desuden exporterer vi en del varer til andre lande, ex. Grønland, Norge, Færøerne, Polen, Litauen, England og flere lande i Afrika. Fra juli 2017 har vi overtaget Kjellerup Autolager, og har dermed udvidet vore kapacitet væsentlig. Lageret i Hammershøj og Kjellerup rummer p.t. ca. 210.000 nye og brugte reservedele til alle person- og varevognsmærker. Vi har også ca. 2000 biler, samt 500 plukselviler hensat på pladsen i Hammershøj. Dertil kommer adgangen til ca. 3 mill. andre reservedelsnumre via AD (Autoophuggernes Datalager). Alle dele/biler bliver testet og demonteret på eget værksted, kontrolleret samt efterfølgende registreret og fotograferet, således at der øjeblikkeligt kan gives



svar, når en kunde spørger på en vare. Skulle der være en reservedel som ikke findes på lageret hos os selv, kan vi øjeblikkelig svare på om den skulle findes andre steder i Danmark, via vores kollegaer i Autoophuggernes Datalager (AD). Alle delene bliver klassificeret efter DAG kvalitetsnormer, således at vi nøjagtigt ved, hvilken stand varen er i, når kunden spørger. Vi beskæftiger 31 medarbejdere, fordelt i Kjellerup og Hammershøj, og de sørger for hurtige og korrekte ekspeditioner og miljørigtig behandling af bilerne.

Mere info: www.hammershoj-autoophug.dk/

Schmiedmann Nordborg A/S

Med fokus på bæredygtighed, genanvendelse af dele, og priser der gør, at alle kan eje en BMW eller MINI på budget, fortjener nordens største BMW-autoophug prisen som årets Autogenbruger.

Schmiedmann Nordborg har et stort fokus på at genbruge så mange dele som muligt fra de BMW'er og MINI'er de får ind på deres ophug. Med et stærkt fokus på god service, bæredygtighed og gode priser, har Schmiedmann Nordborg lykkedes med at blive Nordens største BMW-autoophugger. Hver eneste dag kæmper de en stor kamp for at være de bedste på markedet, hvor hurtig levering og kompetent vejledning er i højsædet. På trods af en stigende konkurrence holder Schmiedmann Nordborg sin plads som de største i Norden. Ved at tænke i genanvendelighed og bæredygtighed forbliver de attraktive for kunderne, både de der kører BMW og MINI på budget, men også for de der gerne vil have en pris på reservedele, som de ikke kan få når de skal have nye dele. Derudover er det lykkedes Schmiedmann Nordborg at finde en niche, da de gennem deres autoophug, til tider kan sælge udgåede reservedele fra klassiske modeller, der ikke længere bliver produceret, eller hvor reservedelene er få. Reservedele er ikke det eneste fokus for Schmiedmann Nordborg. Hele brugte motorer er utroligt populære, da man kan få en næsten ny motor til en utrolig billig pris, skulle man være så uheldig at bilens oprindelige motor ikke kan reddes.

Schmiedmann BMW genbrug:





Schmiedmann Autogenbrug:



Schmiedmann Autogenbrug:



Sindal Autoophug A/S

et RIGTIGT autoophug, kort og godt.

4000 tegn max !!!! ikke nødvendigt, hugget nomineres for at være et rigtigt "hug" op til 30 motiverede medarbejdere hvor ikke to dage er ens og hvor chefen er total utilregnelig for er der en handel i udsigt så er det første prioritet, dette sagt i positiv mening.

Mere info: www.sindal-autoophug.dk



Kategori 13

Årets uddannelse - Årets Merkantile Uddannelse

GLU – grundlæggende leder udd.

En god efteruddannelse til vores mellemledere, der typisk tiltræder jobbet med en håndværksmæssig baggrund.

Erhvervsakademi Aarhus

Erhvervsakademi Aarhus er lykkedes med sin mission, som er at øge kompetencen i bilbranchen ved at uddanne biløkonomer og salgsrådgivere.

Erhvervsakademi Aarhus (EAAA) har i en årrække udbudt biløkonomuddannelsen, som gennem tiden har uddannet over 200 biløkonomer, hvoraf en række i dag sidder i ledende stillinger inden for den danske bilbranche. Biløkonomerne har desuden en aktiv dimittendforening, som er med til at arrangere en række branchespecifikke arrangementet, som er med til at øge kompetencen i bilbranchen, se også www.bilokonom.com. Siden 2018 har EAAA desuden i samarbejde med en række forhandlere og brancheorganisationer etableret en akademiuddannelse i salg og rådgivning i bilbranchen. Denne uddannelse løber over 3 år (6 semestre), og deltagerne (både kursister og uddannelsesvirksomheder) udtrykker stor tilfredshed med uddannelsen. **Mere info:** <https://www.eaaa.dk/videregaaende-uddannelser/erhvervsakademiuddannelse/markedsfoeringsoekonom/uddannelsen/speciale-bilokonomi/uddannelsen/> og <https://www.youtube.com/watch?v=kxuZfnbTr3U>

Artikel om biløkonom under uddannelse:

14 Fredag 14. juni 2019

Transportmagasinet

Uddannelse

Klar til karriere i Scania

Jacob Kirstein studerer til biløkonom, og han har valgt lastbil-vejen. Det har han ikke fortrudt. Tværtimod kan han varm anbefale det til andre unge.

At møde et kones

BILØKONOM - Den 24-årige Jacob Kirstein fra Sønderborg er i øjeblikket på Copenhagen Business Academy som biløkonom, havde han nemlig indtaget en studierule med Scania. Det var måske etypisk i forhold til mange af sine medstudenter, som havde indtaget et efterarbejde, men så han valgte lastbil-vejen, har han bestemt ikke fortrudt.

Han er nemlig stolt af at være fra en virksomhed, der har været med til at skabe den danske bilbranches succes. Det er nemlig Scania, som har været med til at skabe den danske bilbranches succes. Det er nemlig Scania, som har været med til at skabe den danske bilbranches succes.

Var det indtastingsuge?

Jeg kom ind på den første gang, og jeg havde en fantastisk oplevelse. Jeg havde en fantastisk oplevelse. Jeg havde en fantastisk oplevelse. Jeg havde en fantastisk oplevelse.

Møde i Lissau

I løbet af de tre måneder oplevede jeg en fantastisk oplevelse. Jeg havde en fantastisk oplevelse. Jeg havde en fantastisk oplevelse. Jeg havde en fantastisk oplevelse.

Ude rejser

Transportmagasinet: Hvordan har det været at rejse rundt i Sverige?

Jeg havde en fantastisk oplevelse. Jeg havde en fantastisk oplevelse. Jeg havde en fantastisk oplevelse. Jeg havde en fantastisk oplevelse.

Sider til Scania

Transportmagasinet: Hvad så nu af fremtiden i Scania?

Jeg havde en fantastisk oplevelse. Jeg havde en fantastisk oplevelse. Jeg havde en fantastisk oplevelse. Jeg havde en fantastisk oplevelse.



Navne

FTZ

Erling Pedersen, FTZ, Fredensborg, har 60 års fødselsdag tirsdag 10. oktober.

Leo Johansen, FTZ, Asnæs, har 75 års fødselsdag søndag 15. oktober.

Bilcentret Birkerød A/S

Pr. 1. januar 2017 er Lund & Olsen A/S blevet solgt til Jan & Christian Scotwin Schøyen. Det nye firma navn er derfor Bilcentret Birkerød A/S. Det er kun firma navnet, der er ændret. cvr-nr. samt telefonnumre er uændrede.

Håndværksrådet

I en ny stilling som vicedirektør i Håndværksrådet er organisationens tidligere cheføkonom frem til 2009,

Jakob Brandt, ansat pr. 1. november. Det sker som led i Håndværksrådets strategi om at blive endnu stærkere taget i lære for små og mellemstore virksomheder i Danmark.

Jakob Brandt er vokset i en lille familievirksomhed, uddannet cand.polit. og kommer fra en stilling som vicedirektør i Akademikerne. Han har desuden arbejdet som erhvervschef i Københavns Kommune.

Byens Autocenter

Byens Autocenter har ikke plads på værkstedet eller nok lagerplads, derfor udvider ejerne **Palle Thøgersen** og **Jesper Madsen** centret med 300 kvadratmeter. Det skriver Vesterhavsposten.

Der installeres tre lifte mere, så centret får i alt otte, og en tredjedel af tilbygningen skal bruges til opbevaring af hjul for kunderne. Desuden flyttes olieopbevaringsrummet og affaldsskuret ud i den nye tilbygning, der skal stå klar til jul. Det nuværende autocenter er på 650 kvadratmeter plus en anden etage over dele af lokalet. De to ejere glæder sig til at få mere plads, for det betyder nemlig, at de har ansat en lærling igen. Han kommer fra skole til januar. Byens Autocenter har også fået mere at lave, siden Palle Thøgersen rykkede ind i den nye bygning i 2009. Dengang var der ud over ham to sven- de samt en lærling, dag har centret ansat tre sven- de, en lærling, en arbejdsmand samt en fejdreng plus de to ejere, skriver avisen.



Studieturen var gjort mulig gennem en række sponsorer, som de studerende selv har haft ansvar for at finde.

Gumtree på digital studietur

De studerende biløkonomer på tur til London havde fokus på digitale koncepter.

LÆRING 25 biløkonomer og tre vejledere var på fire dages felttur i den engelske hovedstad, London, med et fyldt program, hvor fremtidens bilforhandler var i fokus omkring digitalisering og online salg. Studieturen indebærer således flere spændende besøg hos blandt andet Rockar, Citroën DS, Seat, Tesla og Audi City, som alle via digitalisering har moderniseret det traditionelle showroom. Eleverne fik et lærerigt oplæg hos Gumtree, som har over 20 millioner ugentlige brugere, heraf mere end 10 millioner unikke brugere, hvilket svarer til hver sjette indbygger i Storbritannien. Gumtree, som er et af de største online salgsportaler af alt fra biler til boliger. Markedslederen på biler er Autotrader, som er en vertikal onlineportal, men Gumtree vinder i øjeblikket markedsandel på forhandler- siden. Mikkel Bo Jepsen, som er Digital Marketing Executive hos SMC Cars og selv dansk biløkonom i gang med 2015-2015, fortalte om udviklingen i kunderejsen for de engelske bilkøbere og delte sin viden om digital markedsfo-



Audi City i London blev besøgt med sin digitalisering af det traditionelle showroom.

ring, samt erfaringer om at bo og arbejde i udlandet.

Viden kan udnyttes

Networking på tværs af årgang og landsdele har også stor betydning for studieturen. I denne sammenhæng var der bl.a. arrangeret fællesspining og gokart-løb. De studerende udtrykker stor begejstring for dagene i London, som de finder lærerige med gode oplæg indsigts i autobranchens muligheder og fremtidsudsigter. - Turen bød på spændende oplæg og forhandlerbesøg, som alle bidrog til en bedre forståelse af den fremtidige bilforhandler. Oplægget hos Gumtree fandt jeg især interessant, da flere dele af indholdet kan bruges hjemme i min uddannelsesvirksom-

hed. Ydermere fandt jeg det spændende at vidensdele med hinanden og oplægs- holderne, fortæller Thomas Krogh Nielsen, der, som biløkonomstuderende, er ansat hos Mercedes-Benz CPH A/S. Jacob Hindse fra Jacon Biler finder det meget meget interessant, hvordan DS (Citroën), formåede at skaffe så mange oplysninger på deres kunder, inden kundens fremmøde i butikken. - Når kunderne booker deres prøvetur online, opgiver de flere informationer undervejs, som ender med en masse nyttig data til at håndtere hver enkelt kunde. På den måde kunne DS give hver enkelt kunde en unik og skræddersyet oplevelse, fortæller Jacob Hindse. *kile*

Håndskrevet kundekartotek fulgte med i købet

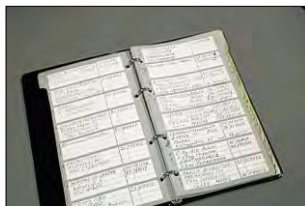
Med i købet fulgte Au2Glas Svendborg, som i mange år har hentet ruder hos sin nye ejer, DanGlas i Viborg.

Al Cand.mag, Lone Weinreich Fisker

HÅNDBOG For kort tid siden skiftede Au2Glas i Svendborg hænder med et gedigent håndtryk mellem to modne mænd. Jens Sørensen overdrog sin virksomhed til Viggo Hansen fra DanGlas i Viborg, som er ydmyg over for købet – og ikke mindst også henrykt over det gamle, håndskrevne kundekartotek, som blev ført med sit rigt håndværkerhånd i tredivere år.

Jens Sørensen og Viggo Hansen var – også inden aftalen var en realitet – ikke helt ukendte med hinanden. Således tog Jens Sørensen i slutningen af 1980'erne og nogle år frem jævnligt turen over Fyn og op gennem Jylland, hvor han holdt ind i Viborg og hos lige præcis Viggo Hansen købte de bilruder, som, på grund af vanskelige markedsbetingelser, kunne være svære at få fingrene i på den tid. Bilruderne var dengang ikke meget større, end at man snildt kunne fylde en Peugeot Stationcar med autoruder, så det var akkurat, hvad Jens Sørensen gjorde, når han dengang teftede op til Viggo i Viborg for at få fyldt sit lager op.

Var bilruderne i tidligere tider små, så var kundekartoteket hos Au2Glas, som blev skrevet i hånden, til gengæld stort. I forbindelse med håndtrykket og de to



Det siligt håndskrevne kartotek over kunderne i Au2Glas fik Viggo Hansen, DanGlas med i handlen.



Viggo Hansen og Jens Sørensen ved firmaoverdragelsen.

underskrifter overdrog Jens Sørensen det gamle kundekartotek til Viggo Hansen, som han i tredivere år havde ført med en silig kuglepen; et lille mørkegråt ringbind i A5-format, og som, trods tidens tand, stadig fremstår med en absolut letlæselig og flot håndskrift.

- Jeg er meget glad over at have fået lov til at føre Au2Glas videre i en professionel og serviceorienteret ånd. At

Jens tilmed har foræret mig sit håndskrevne kundekartotek, det er bare fantastisk, siger Viggo Hansen. Han har Jan Bundgaard, og der er et kendt ansigt inden for branchen, til at klare den daglige drift i Svendborg.

Viggo Hansen og DanGlas har efterhånden købt en del virksomheder spredt over det meste af landet. Tidligere på året blev Oden- se Autoglas overtaget.

Mekanikere fra Aalborg

SVENDE Torsdag 7. september afsluttede et kuld elever deres 7. og sidste hovedforløb på auto-afdelingen Tech- collage i Aalborg og kan inden længe kalde sig udlærte personovgsmekanikere.



Fra venstre: Underviser Niels Arne Andersen, Tobias Binderup Sander (Bilhuset Haldrup, Randers), Ruben Jespersgaard Olesen (Lars Bonderup), Rosmus Holst-Hansen (Brdr. Hosbond), Christian Bach Laustsen (Olesen Biler), Mikkel Drejsfeldt Emanuelson (Brdr. Hosbond), Jacob B. M. Sørensen (Autoværksted v/Steve Christiansen), Dennis Kjør Nedergaard (Peter Iversen Specialværksted), Allan Hegelund Larsen (Ejvind Nielsen Automobile, Hobro), Emil Nielsen (Center Auto, Aalborg), Kristian Krog Madsen (Ujrgen Laursen, Viborg), Erik Roland Leander (Novabil), Henrik Max Rasmussen (Oles Autoservice), Martin Møller Pedersen (N. O. Jensen), Mikkel Nielsen (Kjærsgaard Auto, Aalborg), Lars Christian Frøstrup Nielsen (Gadens Auto/Sindal Autodele), Simon S. J. Nielsen (SDKBiler).

Business College Syd - Eftermarkedsselev uddannelsen

Branchen er i konstant forandring og derfor har vi tilrettet handelsuddannelsen og skabt mulighed for at tage elever i kundemodtagelsen som både kan indskrive og finde reservedele.

"Eftermarkedsselev"- uddannelsen er baseret på den velkendte handelsuddannelse. Uddannelsen er tilpasset således den imødekommer et stigende krav om at få fleksible medarbejdere i kundemodtagelsen, som både kan tage imod værksteds kunder og samtidig finde de nødvendige reservedele til reparationen. På den måde nedbrydes sub-optimeringer i de enkelte afdelinger og de nye eftermarkeds-assisterter vil



derfor få en større forståelse for kundens samlede rejse i forretningen. Branchens største bilforhandlere, Ejner Hessel A/S, Autohuset Vestergaard og VIA Biler har derfor allerede gjort brug af denne mulighed og vi har fremover brug at øge kendskabsgraden yderligere. Vi kalder det for en HYBRID elev. **NB videoen er fra konceptudviklingen Mere info: www.autouddannelser.dk og <https://www.youtube.com/watch?v=kuS0yCsstNA>**

Topkarakter til Bilbranchens efteruddannelse:

Kurser & Uddannelse

Motor-magasinet

Fredag 7. december 2018 15

Studerende giver skræddersyet salgsuddannelse topkarakter

31. januar 2019 starter et nyt hold studerende på bilbranchens nye efteruddannelse. Erfaringerne fra første hold er gode. "Vi er blevet mere professionelle," konkluderer de studerende.

af Michael Nørrett

FREMTIDSBILSÆLGERE Hver torsdag tager Therese Hedegaard fra København til Aarhus for at blive klogere på alt lige fra kundetyper og salgspsykologi til billån, økonomistyring og markedsføring. Den viden er guld værd for Therese, når hun sælger Jaguar og Land Rover hos British Motor Group i Birkerød.

"Jeg har i dag en dybere indsigt i bilbranchen og en helt anden forståelse for kunderne. Det gør, at jeg bedre kan rådgive dem om køb af bil og de bedste lån. Før, når jeg stod med kunderne, havde jeg ikke den samme viden. Derfor følger jeg mig langt mere professionel nu

Therese Hedegaard, Jaguar-sælger

Kragh Olesen, bilrådgiver hos CARS i Aarhus.

"Jeg kommer ind, lærer noget teori på en enkelt dag og får det ud i praksis dagen efter. Jeg er kort sagt blevet en bedre rådgiver. Helt konkret betyder det, at jeg i dag lukker flere handler - simpelthen fordi, jeg har mere styr på det og kan få kunderne til at føle sig trygge, siger han.

Både Therese og Jacob opfordrer andre til at tage uddannelsen.

"Vi kan helt klart anbefale denne uddannelse, hvis man er i bilbranchen og vil have mere sikkerhed i sin basisviden og blive mere professionel, siger de.

Fra fætex til Scania

27-årige Anders Møller er oprindeligt uddannet salgssassistent i Føtex, inden han startede i lastbilbranchen. Han arbejder som rental coordinator med salg og leje af nye og brugte lastbiler hos Scania Danmark i Kolding.

Anders fortæller, at han, efter at være startet på akademiuddannelsen i salg og rådgivning, bliver inddraget mere i budget-opgaver og i det hele taget "kan snække mere med."

"Jeg har fået rigtig meget ud af det og oplever i dag en større arbejdsglæde, fordi jeg bliver inddraget mere. Det er en viden, jeg ikke ville have været foruden og noget, jeg har søgt efter længe. Uddannelsen rustar mig klart bedre til jobbet - både i forhold til rådgivning af kunder og indsigt i driften af vores virksomhed, siger han.

Billån på skemaet
I undervisningslokalet på Erhvervsakademiet Aarhus sidder de studerende fordelt ved fire borde foran hver deres pc. Dagens opgave handler om at beregne ydelse, afdrag, rente og restgæld på et billån. Snakken går livligt, mens underviseren defilerer rundt mellem bordene og hjælper.



Anders Møller arbejder som rental coordinator med salg og leje af nye og brugte lastbiler hos Scania Danmark i Kolding. (Foto: Maria Evald)

- Vi løser konkrete opgaver fra vores hverdag og får værktøjer, som vi kan prøve af i praksis dagen efter. Grundlaget for undervisningen er vores dagligdag i branchen, og der er en god blanding af teori, oplæg, praktiske øvelser, refleksion og sparring i grupper. At det kun er en dag om ugen gør også, at man fint kan passe sit job ved siden af. Det er en god måde at lære på, fortæller en af de studerende.

- Det faglige er én ting. Det sociale vægtes også højt, fortæller Jacob Kragh Olesen.

- Vi har spændende lærere og får gode input. Vi har et super fællesskab, og jeg har fået gode kammeratskaber og et kæmpe netværk, som jeg bruger i mit arbejde, for eksempel når jeg skal finde den bedste brugtvognspris, tilføjer han.

Med til at fastholde og udvikle

Lasse Brørsbøl Jensen er salgschef hos Ug-

gerhøj, der er en af Danmarks største bilforhandlere med afdelinger over hele Jylland. Uggerhøj har allerede en af deres elever på uddannelsen og vil gerne have flere afsted.

- Vi kan tydeligt mærke på vores elev, at uddannelsen gør ham mere engageret og skærper hans opmærksomhed. Der er ingen tvivl om, at vi med denne uddannelse kan tiltrække, udvikle og fastholde dygtige salgsmedarbejdere. Digitalisering og nye salgskanaler har ændret måden, vi arbejder på. Det stiller nye krav til vores sælgere. Mange ansatte i bilbranchen er generelt meget autodidakte. Derfor har vi længe savnet en skræddersyet, kompetencegivende uddannelse som denne, konkluderer Lasse Brørsbøl Jensen.

Stadig ledige pladser

Der er studiestart for nye studerende 31. januar 2019. Tilmeldingen er åben, og de første nye studerende har allerede meldt sig.

Alle faglærte og ufraglærte uden en videregående uddannelse kan søge Omstillingsfonden om dækning af deltagergebyret (som ellers normalt betales af arbejdsgiveren).

mich



Aktivitet i undervisningslokalet på Erhvervsakademiet Aarhus. (Foto: Maria Evald)



Therese er glad for udbyttet af den nye efteruddannelse på Erhvervsakademiet Aarhus, som hun tager sideløbende med sit sælgerjob i bilbranchen. (Foto: Maria Evald)

Skræddersyet fremtidens bilbranche

Bilbranchens akademiuddannelse i salg og rådgivning er den første af sin slags og foregår kun ét sted i landet - på Erhvervsakademiet Aarhus. Den er skræddersyet til sælgere i fremtidens bilbranche. Udbyttet er blandt andet stærke salgskompetencer, solid forretningsforståelse og en god økonomisk indsigt. Uddannelsen løber over tre år og består af fem akademifag, et afgangsprøveprojekt og brancherettede temadage. For hvert akademifag vil der være syv undervisningsdage, en brancherettede temadag samt eksamen. Mere på www.eaaa.dk/salgsrådgiver



Jacob Kragh Olesen er bilrådgiver hos CARS i Aarhus. (Foto: Maria Evald)



Business College Syd - Autobranchens Akademiuddannelse

Byg videre på din erhvervsuddannelse imens du passer dit job. Med Akademiuddannelsen målrettet autobranchens får du en videregående uddannelse som tager afsæt i din dagligdag

Autobranchens akademiuddannelse er en KVV (kort videregående uddannelse), hvor man tager 5 fag på akademineiveau. Hvert fag gennemføres på 2x3 dages intensive studie. kombineret med selvstudie og e-læring. Uddannelsen er på samme niveau som Biløkonom, men blot med mulighed for at du passer dit fuldtidsjob samtidig. Uddannelsen ruster dig til et job som afdelingsleder, salgschef eller direktør i bilbranchen. Det unikke er at denne uddannelse tager afsæt i branchen, med undervisere fra branchen og opgaver og cases baseret på de studerendes egne virksomheder. Så mens du udvider dine egne kompetencer har du ligeledes mulighed for at løfte virksomhedens profit og medarbejdertilfredshed.

Mere info: www.autouddannelser.dk og <https://www.youtube.com/watch?v=WkstqLPDKkQ&t=4s>

Business College Syd:



Autobranchens Akademiuddannelse:



Skorstensgaard A/S - Skorstensgaard Academy

Skorstensgaard har i 2019 implementeret Skorstensgaard Academy, der er et omfattende medarbejderudviklingsprogram.



Skorstensgaard-kæden har 350 medarbejdere og forventer at runde 400 i 2019.

Staben bliver kontinuerligt udvidet med dygtige mekanikere, teknikere, pladesmede og værkførere fra øverste hylde. Faktisk vækster Skorstensgaard årligt med mellem 100 og 120 nye medarbejdere - og det er en klar målsætning og forventning, at denne udvikling vil fortsætte ind i fremtiden, i takt med at nye værksteder kommer til. For at tage bedst muligt mod nye medarbejdere, er konceptet Skorstensgaard Academy blevet udviklet og implementeret i 2019. Vores motivation for at skabe vores eget akademi har længe været der, da vi ønsker et værkstedskoncept, som skiller sig ud i forhold at alle andre aktører i autobranschen. Skorstensgaard er basalt set McDonalds - blot inden for autobranschen, og hvis vi vil blive ved med at være det, kræver det en struktureret tilgang til tingene - ikke mindst fra vores mange dygtige medarbejdere. Ambitionen er, at samtlige nye medarbejdere - om man er lærling, pladesmed, mekaniker eller indskriver - modtager en kasse med en personlig uddannelsesmappe, hvor de forskellige uddannelsesmuligheder i Skorstensgaard-koncernen står beskrevet. Når man som medarbejder har gennemgået og bestået alle moduler bliver man "Master of Skorstensgaard" af rang - og konceptet indebærer en række forskellige moduler: • Skorstensgaards grundkoncept og kerne-fortælling af Anders og Martin Skorstensgaard • Verificeret Skorstensgaard-mekaniker • Verificeret Skorstensgaard-mekaniker (specialist) • Verificeret Skorstensgaard-indskriver • Verificeret Skorstensgaard-gulvværkfører • Verificeret Skorstensgaard-leder. Kursusmodulerne udvikles og udvides løbende, hvor de nævnte moduler er opstartspakken. I fremtiden kommer der moduler som: • Værkstedsoptimering • Konflikthåndtering • Træning i salgsoptimerings • Verificeret Skorstensgaard-regionschef • Med videre - mulighederne er uendelige. Det betyder, at en ny lærling kan designe sin egen karriereplan allerede som lærling, hvis det er det, han eller hun ønsker. Som virksomhed skal vi naturligvis kunne se vedkommende i andre stillinger fremadrettet internt hos Skorstensgaard - derfor er det tillige en metode for at afstemme forventninger og drømme. Vores kommende ledere skal netop findes i de nye medarbejdere, som via træning og kompetenceudvikling under Skorstensgaard Academy-konceptet ønsker sig en karriere i værkstedskæden - og ønsker at være med til at skabe og realisere vores vækst ambitioner. Som konkret eksempel kan nævnes værkstedschef Abidin Bajra, Skorstensgaard i Kolding. Han var blandt de første lærlinge, som blev ansat for ni år siden - og siden er han blevet udlært mekaniker og dernæst værkfører. I dag sidder han - som 28-årig - som værkstedschef i Kolding med 12 medarbejdere under sig. Det er udelukkende sket via træning og forventningsafstemning. Det er nu blevet struktureret og pakket flot ind i Skorstensgaard Academy, hvor man kan opnå den karriere, som man brænder for. Det er en unik metode til at fastholdelse dygtige medarbejder - og en måde at sørge for, at medarbejder og virksomhed går hånd i hånd i mange år. **Mere info:** <https://skorstensgaard.dk/miljoe>

- Årets Tekniske Uddannelse



Skjern Tekniske Skole:

Forhandlere landet over glæder sig over, at alt kan lade sig gøre i Skjern. Man strækker sig langt for at både elever og arbejdsgivere er glade. I sommerferien var folkeskoleelever på mekaniker-camp, mens kammerater var på fodboldskole - man gør også noget for fremtidens lærlinge.

EUC Nord:

I Frederikshavn tænker de forud. Blandt andet i kraft af Autobranchens Udviklingscenter, er de på forkant, når det gælder udstyr og tilbud til lærlinge og kursister. Senest har man skabt en lærlingeklub på tværs af alle autobranchens skel. Lærlingeklubben er for alle, der er tilknyttet skolen - uanset om arbejdsgiveren er stor eller lille, og den har vundet stor tilslutning.

Skorstensgaard A/S - Skorstensgaard Academy

Skorstensgaard har i 2019 implementeret Skorstensgaard Academy, der er et omfattende medarbejderudviklingsprogram.

Skorstensgaard-kæden har 350 medarbejdere og forventer at runde 400 i 2019. Staben bliver kontinuerligt udvidet med dygtige mekanikere, teknikere, pladesmede og værkførere fra øverste hylde. Faktisk vækster Skorstensgaard årligt med mellem 100 og 120 nye medarbejdere - og det er en klar målsætning og forventning, at denne udvikling vil fortsætte ind i fremtiden, i takt med at nye værksteder kommer til. For at tage bedst muligt mod nye medarbejdere, er konceptet Skorstensgaard Academy blevet udviklet og implementeret i 2019. Vores motivation for at skabe vores eget akademi har længe været der, da vi ønsker et værkstedskoncept, som skiller sig ud i forhold til alle andre aktører i autobranchen. Skorstensgaard er basalt set McDonalds - blot inden for autobranchen, og hvis vi vil blive ved med at være det, kræver det en struktureret tilgang til tingene - ikke mindst fra vores mange dygtige medarbejdere. Ambitionen er, at samtlige nye medarbejdere - om man er lærling, pladesmed, mekaniker eller indskrifer - modtager en kasse med en personlig uddannelsesmappe, hvor de forskellige uddannelsesmuligheder i Skorstensgaard-koncernen står beskrevet. Når man som medarbejder har gennemgået og bestået alle moduler bliver man "Master of Skorstensgaard" af rang - og konceptet indebærer en række forskellige moduler: • Skorstensgaards grundkoncept og kerne-fortælling af Anders og Martin Skorstensgaard • Verificeret Skorstensgaard-mekaniker • Verificeret Skorstensgaard-mekaniker (specialist) • Verificeret Skorstensgaard-indskrifer • Verificeret Skorstensgaard-gulvværkfører • Verificeret Skorstensgaard-leder. Kursusmodulerne udvikles og udvides løbende, hvor de nævnte moduler er opstartspakken. I fremtiden kommer der moduler som: • Værkstedsoptimering • Konflikthåndtering • Træning i salgsoptimerings • Verificeret Skorstensgaard-regionschef • Med videre - mulighederne er uendelige. Det betyder, at en ny lærling kan designe sin egen karriereplan allerede som lærling, hvis det er det, han eller hun ønsker. Som virksomhed skal vi naturligvis kunne se vedkommende i andre stillinger fremadrettet internt hos Skorstensgaard - derfor er det tillige en metode for at afstemme forventninger og drømme. Vores kommende ledere skal netop findes i de nye medarbejdere, som via træning og kompetenceudvikling under Skorstensgaard Academy-konceptet ønsker sig en karriere i værkstedskæden - og ønsker at være med til at skabe og realisere vores vækst ambitioner. Som konkret eksempel kan nævnes værkstedschef Abidin Bajra, Skorstensgaard i Kolding. Han var blandt de første lærlinge, som blev ansat for ni år siden - og siden er han blevet udlært mekaniker og dernæst værkfører. I dag sidder han - som 28-årig - som værkstedschef i Kolding med 12 medarbejdere under sig. Det er udelukkende sket via træning og forventningsafstemning. Det er nu blevet struktureret og pakket flot ind i Skorstensgaard Academy, hvor man kan opnå den

karrierere, som man brænder for. Det er en unik metode til at fastholdelse dygtige medarbejder - og en måde at sørge for, at medarbejder og virksomhed går hånd i hånd i mange år.

Mere info: <https://skorstensgaard.dk/miljoe>



Velkomst hos Skorstensgaard Academy:



College360 – Autolakereruddannelsen

Med nybygget skole, og en masse kvalificeret personale – står College360 nu klar, med de bedste forudsætninger for branchens grunduddannelse, men også en bred vifte af efteruddannelse og kurser. Godt & tidsvarende niveau. Dygtige lærere.

Autolakererudd. er kendt for sine høje OEM standarder i forhold til undervisning. Der et stort fokus på et godt samarbejde med branchen og de elever der kommer ud i erhvervslivet er nr.1 i verdenen

Autolakereruddannelsen findes i Silkeborg, College360, som det eneste sted i Danmark. Uddannelsen er derfor kendetegnet ved at eleverne kommer fra hele landet og samles på College360, hvilket giver et spændende og varierende uddannelsesmiljø med en god blanding af geografi, alder, baggrund og køn. Desuden er uddannelsen populær hos pigerne/kvinderne og dermed med til at tilføre en stor gruppe kvinder til bilbranchen. Eleverne på uddannelsen elsker og dyrker detaljerne. De er kreative og kan lide processen fra skadet bil til det perfekte resultat. I 2019 flytter uddannelsen ind i en ny topmoderne bygning, med det nyeste, sikreste og mest miljøvenlige udstyr. Hvilket kun vil styrke det store fokus der er på arbejdsmiljø og sikkerhed for eleverne under og efter uddannelsen. Den danske autolakereruddannelse ynder stort respekt rundt om i verden og har gode europæiske samarbejder blandt andet også på grund af et stort engagement i WorldSkills, hvor uddannelsen har deltaget siden 2007 med mange top resultater blandt andet en 3 plads i 2013 og en "Medaillon for excellence" ved det seneste WorldSkills der netop er afholdt i Rusland. Autolakereruddannelsen fortjener at vinde fordi det er en uddannelse med kreative, detalje orienterede unge mennesker og fordi den ind imellem kan være lidt en niche uddannelse i

autobranschen.

Mere info: <https://www.college360.dk/find-din-uddannelse/eud-tech/autolakerer> og <https://www.youtube.com/watch?v=Xo5BxCrjXKk>



Autolakerer elev vinder DM i Skills 2019:



College 360 autolakerer elev:



Kategori 14

Årets Autolakerer



Pierre.dk

For særligt stort engagement i branchens samarbejde og udvikling. Pierre.dk udvikler både den fælles branche via sparring og deltagelse i netværk, men naturligvis også i egne systemværktøjer og uddannelsestilbud, som bidrager til både egne – men også kundernes forretningsgrundlag.

Qars

For udvikling af branchens samarbejde og et stort fokus på IT redskaber i deres koncept.

Lakcenter Hvidovre (Autocenter København)

Virksomheden har vist stor evne til udvikling indenfor faget og har opbygget en høj ekspertise.

Køge Bugt Autolakering A/S

Når unge kræfter overtager, så sker der noget. Det kan man tydeligt se hos virksomheden, der har formået at udvide aktiviteterne i den sidste tid.

Dyrup Autolakering A/S

Godt håndværk har fortsat plads i branchen. Virksomheden leverer høj kvalitet og sikrer dermed tilfredse kunder.

Horsens Autolakering ApS

Udvikling er den overordnede målsætning i virksomheden. Der er fuld hus og kunderne er tilfredse. På trods af stærk konkurrence har man vist at dygtig autolakering fortsat har plads på markedet.

Sæby Autoopretning & Lakering A/S

Den familiedreven virksomhed har gennem mange år set fremad. Høj kvalitet og glæde kunder er målsætningen her. For nyligt har virksomheden opnået en Eurogarant certificering.

AutoCenter København

Fullservice autolakereri/værksted, som udfører alle reparations relaterede opgaver. Høj fokus på digitalisering, effektivitet og lavere energiforbrug.

AutoCenter København fungerer som ét af Sjællands største Autolakererier med sine 7 medarbejdere. Virksomheden kendetegnes ved, at være et fuldservice værksted, som udfører alle bilrelaterede opgaver. AutoCenter København blev grundlagt i 2007 af direktør og ejer Christian Buhelt. AutoCenter København har værksteder i Gentofte, Fredensborg, Hvidovre & Avedøre. Og har tilsammen 80 ansatte. Lakprodukter Der anvendes branchens hurtigst tørrende premium lakker, der både bidrager til øget effektivitet og lavere energiforbrug. Herunder Spies Hecker serie 480 samt Lechler klarlak. Arbejdsmiljø Hos AutoCenter København har man fokus på miljøet. Derfor er den nyeste teknologi vigtig for dem. Da AutoCenter



København i 2017 byggede et nyt Lakcenter i Avedøre investerede man i den nyeste teknologi inden for udsugning mm. AutoCenter København var også det første lakcenter som fik monteret en mobil fillerkabine. Certifikater Hos AutoCenter København er godt håndværk i højsædet. Her er kvaliteten blåtemplet med de officielle certifikater; Bosch Car Serviceværksted & Eurogarant Skadecenter. Digitalt mindset AutoCenter København prioriterer digitalisering højt. Der anvendes med succes både digitalt bookingsystem og diverse sociale medier. Det digitale bookingsystem, eflow, procesoptimerer og gør dagligdagen mere effektiv – også for kunderne. Denne digitalisering sparer tid i forhold til telefonopkald og general administration. Systemet skaber for eksempel online overblik over bookings-processen, medarbejdernes arbejdstid, syge- og feriedage samt afhentning og transport af biler. De sociale medier tæller både Facebook, LinkedIn, Instagram og hjemmesidens blog. Disse medier skaber bro mellem virksomheden, kunderne og samarbejdspartnere. Netværk AutoCenter København er medlem af LAK & KNOW-HOW netværket, som holder dem opdateret i branchen og i dialog med kollegaer. Fremtiden byder på fortsat digitalisering. Der forventes nyt digitalt lagersystem i nærmeste fremtid.

Mere info: www.autocenterkobenhavn.dk

Autocenter københavn mobil fillerkabine:



Autocenter København:



Bilhuset Elmer - Amager

Kundetilfredshed har højeste prioritet hos Bilhuset Elmer. Reklamationsniveauet holdes effektivt nede ved,

at karrosseriværksted og malerafdeling arbejder tæt sammen, og oven i købet befinder sig på samme lokation. Bilhuset Elmer på Amager har autolakering in-house.

Samarbejdet mellem malerafdelingen og karrosseriafdelingen er yderst vigtigt og bidrager til kortere arbejdsgange samt færre reklamationer.



Bilhuset Elmer består af tre bilhuse placeret henholdsvis på Amager, i Helsingør og på Bornholm. Bilhusene repræsenterer tilsammen fem førende bilmærker: Ford, Mazda, Kia, Suzuki og Citroën. På malerværkstedet på Amager anvendes de nyeste og mest effektive lakprodukter på markedet for procesoptimering og energibesparelse. At have autolakering in-house optimerer både processer og arbejdsgange, der kan fx hurtigt flyttes biler fra den ene afdeling til den anden, og en akut lakering kan også arrangeres lynhurtigt. Kundetilfredshed har højeste prioritet hos Bilhuset Elmer. Reklamationsniveauet holdes effektivt nede ved, at karrosseriværksted og malerafdeling arbejder tæt sammen, og oven i købet befinder sig på samme lokation. Eventuelle fejl og mangler opfanges og udbedres med det samme. Herved oplever kunden at få et perfekt resultat tilbage. De indleverede skader udbedres hurtigere, og kunden får dermed også sin bil hurtigere retur. Dette bidrager til høj kundetilfredshed. Malerværkstedet hos Bilhuset Elmer lakerer biler for egen karrosseriafdeling, men modtager også en del forsikringsskader udefra. Lakprodukter Her lakeres med de nyeste produkter fra Spies Hecker! Det er de mest effektive lakker, når det kommer til lakeringsprocesser samt tørretider. Værkstedet anvender blandt andet Hi-Tech serie 480 samt Permasolid HS Speed Klarlak 8800, og når det kommer til indfarvet klarlak anvender de den nyeste Permasolid HS Race Klarlak 8700. En digital virksomhed Hos Bilhuset Elmer kan kunderne nemt og enkelt booke tid til reparationer online via hjemmesiden. I det daglige anvendes, især internt, men også med eksterne samarbejdspartnere eflow|Booking & Workflow. eflow|Booking & Workflow anvendes bl.a. til at følge med i flowet på reparationerne. Alle på værkstedet er hele tiden ajour med, hvor i flowet en reparation befinder sig, og hvornår den kan endelig færdiggøres og meldes klar til aflevering. I eflow|Booking & Workflow har værkstedet desuden adgang til Forsirapporter ved forsikringsskader. Det hænger rigtig godt sammen med, at Bilhuset Elmer har høj fokus på korrekt taksering i forbindelse med forsikringsskader. Alle takseringsrapporter gennemgås nøje for at sikre den korrekte betaling for udbedring af skader. Udadtill kommunikerer Bilhuset Elmer også digitalt. Dette foregår bl.a. via et moderne website samt sociale medier som Facebook og Instagram. Arbejds miljø Der er stor opmærksomhed på et godt arbejdsmiljø på værkstedet. Medarbejderne trives rigtig godt. Der er god stemning og en høj arbejdsmoral. For et bedre arbejdsklima er der bl.a. investeret i nye slibemaskiner, som kører på el frem for luft. Dette giver både et mindre elforbrug, men bidrager også til et bedre arbejdsklima, hvor støjen er minimeret væsentligt. Medarbejderne på malerværkstedet deltager løbende i kurser indenfor autolakering, når lakleverandøren afholder disse. Herved er de ansatte bekendt med de nyeste og mest effektive lakprodukter samt anvendelsen af disse. Bilhuset Elmer har en personaleforening, som sørger for, at der løbende afholdes sociale arrangementer. Fremtiden Som det næste trin i den digitale retning skal Bilhuset Elmer have implementeret leverandørens Lagerstyringssystem. I systemet har man overblikket over hele sit lager, og produkterne genbestilles automatisk hos lakleverandøren. Ud over en masse andre effektive funktioner kan der også nemt downloades en oversigt over lagerbeholdning og -værdier, hvilket giver fuldt overblik over forretningen. For at sikre sig den rette viden om udvikling i branchen er Bilhuset Elmer medlem af LAK & KNOW-HOW netværket samt CUI-netværket – begge netværk koordineres af lakleverandøren. Ved at indgå i disse netværk er bilhuset sikret den nyeste viden indenfor autolakering – både mht. produkter og de nyeste lakeringsteknikker. CUI-netværket bidrager yderligere med undervisning indenfor driften af malerværksted samt med deling af viden og erfaringer med de øvrige medlemmer.

Mere info: www.bilhusetelmer.dk

Bilhuset Elmer lakering:

Klarup Autolakering ApS

Et moderne, nybygget værksted, som anvender digitale arbejdsredskaber for at effektivisere arbejdsflowet og mindske tiden til administrative opgaver. Høj fokus på miljø og energibesparelse



Hos Klarup Autolakering anvendes de nyeste og mest effektive lakprodukter på markedet for procesoptimering og energibesparelse. Klarup Autolakering ejes af Thomas Pallesen. Ud over Thomas er der ansat 4 mand på værkstedet. De ansatte på værkstedet har tilsammen 75 års erfaring indenfor autolakering. Denne sammensætning sikrer stor erfaring og viden. Kundetilfredshed har højeste prioritet hos Klarup Autolakering. Med en kombination af dygtige medarbejdere og bookingsystem er der et minimalt antal reklamationer, og alle lakeringer leveres til den aftalte tid. Her sættes en stor ære i at levere kvalitetsarbejde. Fortællinger, billeder og videoer fra værkstedet bliver flittigt delt med følgere på de sociale medier. Lakprodukter Her lakeres med de nyeste produkter fra Spies Hecker! Det er de mest effektive lakker, når det kommer til lakeringsprocesser samt tørretider. Værkstedet anvender blandt andet Hi-Tech serie 480 samt Permasolid HS Speed Klarlak 8800, og når det kommer til indfarvet klarlak anvender de den nyeste Permasolid HS Race Klarlak 8700. Med disse lakprodukter opererer værkstedet med tørretider på kun 8-10 minutter ved kun 35-40 grader. Effektiv logistik Indretningen af det nye værksted optimerer arbejdsprocesserne for medarbejderne ved korrekt tænkt placering af de mange arbejdsstationer/flows, der indgår i arbejdsgangene hos en autolakerer. Thomas har investeret i en miljørigtig Master sprøjtekabine fra Usi Italia. Det er præcis den samme kabine, som Bentley, Aston Martin og Formel1 lakerere anvender. Klarup Autolakering er pt. den eneste autolakerer i Danmark, der har denne kabine installeret. Det høje luftskifte i kabinen gør, at man kan lakere flere biler eller emner på én gang, også selvom de ikke skal lakeres i samme farve. Kabinen hæver produktiviteten og reducerer samtidig energiforbruget væsentligt. Også arbejdsflowet er meget mere enkelt. Kabinen overvåges af leverandøren i Italien, og hvis der er uregelmæssigheder eller hvis det er tid til fx service på kabinen, fremsendes der en rapport via e-mail. Digitalt mindset På værkstedet anvender man bl.a. eflow – bookingsystem. Det gør processen med booking af biler/emner til lakering meget mere enkelt, da det hele foregår digitalt. Efter booking af lakeringerne kører proces flowet helt automatisk. Karrosseriværkstederne kan let følge med i, hvor langt i processen bilen eller emnet er, og hvornår det kan afhentes eller forventes leveret tilbage – færdiglakeret. Samtidig er al dokumentation omkring lakeringerne samlet i bookingsystemet. Ligesom arbejdskort i eflow gør arbejdet med at redegøre for arbejdstimer mere enkelt. Senest har Klarup Autolakering implementeret lakleverandørens nyudviklede Lagerstyringssystem – og samtidig været pilotbruger på systemet. I systemet har man overblikket over hele sit lager, og produkterne genbestilles automatisk hos lakleverandøren. Ud over en masse andre effektive funktioner kan der også nemt downloades en oversigt over lagerbeholdning og -værdier, hvilket giver fuldt overblik over forretningen. Som pilotbruger har Thomas haft mulighed for at byde ind med idéer til den kommende udvikling af Lagerstyringssystemet. Arbejdsmiljø Der er også fokus på et godt arbejdsmiljø på værkstedet. Medarbejderne trives rigtig godt. Der er god stemning og en høj arbejdsmoral. Thomas har åbnet for muligheden for fleksible arbejdstider. Dette er med til at højne tilfredsheden blandt medarbejderne. Medarbejderne kommer løbende på kurser indenfor autolakering, når lakleverandøren afholder disse. Herved er de ansatte bekendt med de nyeste og mest effektive lakprodukter samt anvendelsen af disse. Et par gange om ugen giver ”mester” frokost til hele værkstedet. Fremtiden Thomas er fremtidsorienteret i forhold til digitale muligheder og optimeringsprocesser. Han er hele tiden på udkig efter den næste nye optimeringsmulighed. Klarup Autolakering er medlem af LAK & KNOW-HOW netværket. **Mere info:** www.klarup-autolakering.dk

TO-DO Overfladeteknik A/S

TODO Overfladeteknik A/S driver et professionelt autolakereri i topmoderne omgivelser. Anvendelse af digitale værktøjer er her en fast del af hverdagen. Her anvender man de sociale medier til at profilere virksomheden.



TODO Overfladeteknik A/S kendetegnes ved, at være ét af landets mest moderne centre for overfladelakering dvs. alle former for autolakering, industrilakering og glas-, stål- og sandblæsning, Afdelingen blev grundlagt i 2009 og ledes til daglig af René Cebula. Til afdelingen er der tilknyttet 21 mand og en ny lærling. I 2017 blev de nye bygninger i Kalundborg indviet – et 2.800 kvadratmeter stort erhvervsbyggeri på en 10.000 kvadratmeter stor grund. De nye og større omgivelser har givet mulighed for, at udvide indenfor autolakering med faste aftaler med flere bilværksteder. Lakprodukter Der lakeres med premiumprodukter fra Spies Hecker og Lechler. Herunder Spies Hecker serie 480 og 275, Lechler klarlak samt Lechsys. Alle produkter er blandt markedets hurtigst tørrende, hvilket øger effektiviteten på værkstedet samtidig med, at der spares på energien. Arbejdsmiljø Omgivelserne indenfor såvel som udenfor skaber optimalt grundlag for en motiverende arbejdsdag. Medarbejderne kan bl.a. nyde deres frokost i moderne kantinefaciliteter, som altid står rent og pænt. Bygningen har i øvrigt modtaget bygningspræmiering fra Kalundborg Kommune. Medarbejderne holdes løbende opdateret med diverse kurser, hvilket giver medarbejderne de bedste forudsætninger i hverdagen. Miljøansvar Hele bygningen og de store sprøjtekabiner opvarmes med naturgas, som reagerer hurtigt. Den store malerkabine kan opvarmes til 60 grader på kun fem minutter. Alle slibemaskiner er udskiftet til EL, og der er opsat solceller på taget. Når sidste mand forlader bygningen så tilkobles der en alarm med magnetventiler til kompressorum, så disse ikke starter aften/nat. Certifikater Todo Overfladeteknik A/S har følgende certifikater: • Achilles JQS Qualified • Sellihca • Frosio Inspektør • Chartek Inspektør (Brandmaling) • Nace Inspektør • QC/QA Inspektør • Belzona Know-How • Chesterton ARC Know-How Digitalt mindset Der arbejdes dedikeret med digitale værktøjer. Gennem Facebook og LinkedIn skabes der, med stor succes, forbindelser til både kunder og samarbejdspartnere. Som én af de få i branchen har TODO Overfladeteknik A/S valgt at ansætte en social media ansvarlig 2-4 timer om måneden. Der anvendes også eflow-bookingsystem – et digitalt bookingsystem, som procesoptimerer og gør dagligdagen mere effektiv – også for kunderne. Denne digitalisering sparer tid i forhold til telefonopkald og general administration. Systemet skaber for eksempel online overblik over bookings-processen, medarbejdernes arbejdstid, syge- og feriedage samt afhentning og transport af biler. Netværk At være førende inden for autolakering vægtes højt og prioriteres synligt ved deltagelse i både LAK & KNOW-HOW netværket samt CUI. Herigennem har Todo Overfladeteknik A/S ageret forbillede for andre ved at holde oplæg til inspiration og læring om sociale medier og aktiv brug af Facebook. Fremtiden Fremtiden byder på fortsat digitalisering. Der forventes nyt digitalt lagersystem i nærmeste fremtid. Målet er, at altid holde sig opdateret på de nyeste produkter og udstyr.

Mere info: www.todo.as

ToDo facade:



ToDo overfladeteknik:



Sæby Autoopretning & Lakering A/S

På enhver operationsstue skal der herske orden, hygiejnen skal være i top, og man skal kunne have tillid til kirurgen. Just sådan er det hos Sæby Autoopretning & Lakering A/S, hvis lakafdeling blandt andet er forsynet med tre lifte til optimale arbejdsstillinger for medarbejderne.

Crashpoint A/S

Professionel og kompetent stykke lakarbejde. Springer ikke over hvor gærdet er lavest., Eurogarant AIRC, låne bil. God kundeservice. Går op i kvalitet, sikkerhed og service. Ved man har svært ved at undvære sin bil, når uheldet er ude. Lakarbejdet er helt perfekt udført. Kvalitet og super service.

Qars

QARS er Danmarks største kæde af certificerede pladeværksteder og autolakerier. Med et strømlinet workflow tilbyder vi autoforhandlere, bilimportører og flådeejere at håndtere deres forsikringsskade

Vi vil give dig landets bedste skadeløsning Lige siden QARS blev grundlagt som kæde i 2003 (dengang under navnet LAKexperten), har vi haft en entydigt mål: Vi vil være branchens foretrukne samarbejdspartner ved at tilbyde landets bedste løsninger. Målet er nedfældet i en mission, en vision og et værdisæt, der hver dag fungerer som vores interne ledestjerne. Mission Som landsdækkende kæde giver vi vores samarbejdspartnere den bedste totaløkonomi gennem innovative værdiskabende serviceydelser, stordriftsfordele og fokus på effektivisering og optimering. Vi leverer ensartede kvalitetsydelser og yder en personlig og nærværende service – hver gang. Og frem for alt leverer vi et trygt, nemmere og mere effektivt samarbejde til vores samarbejdspartnere. Vision Vi vil være den mest attraktive lak-, karosseri- og klargøringskæde for vores medarbejdere og samarbejdspartnere. Vores samarbejdspartnere skal vælge os, fordi vi samlet set giver den bedste løsning og totaløkonomi. Værdier Vores fælles værdier i kæden er at være Passionerede, Innovative og Ambitiøse. Værdierne udtrykker det, vi står for og måden, ”vi gør tingene på”.

Kategori 15



Årets Værkstedskæde

AutoPartner

For sund og god forretningsdrift, med gode værktøjer for de tilknyttede værksteder. Kæden har i 2019 igangsat en lang række af spændende tiltag – introduktion af CAC Certificering, spændende markedsføringstiltag samt er en del af flere større udbud herunder PostNord og Politiet.

AutoPartner er en landsdækkende kæde med mere end 240 medlemmer. Kæden hører under grossistkæden au2parts, der til dagligt leverer varer til kædemedlemmerne. Kæden har i 2019 igangsat en række spændende tiltag, der er unikke i forhold til øvrige kæder i branchen. Introduktion af CAC Certificering Som forbruger er det ikke altid lige let at gennemskue, om bilen lander i de rigtige hænder, når den skal repareres. Anvender værkstedet de rette reservedele, og opfylder fakturaen de givne regler? Det kan være svært at vide på forhånd, men med mærkeordningen "CAC-certificeret" bliver AutoPartner værkstederne vurderet på en lang række parametre, der skal sikre, at arbejdet udføres korrekt. "Når jeg kommer på uanmeldt besøg, tager jeg kundens briller på og gennemgår værkstedet, omgivelserne og dokumentationen fra ende til anden. Det skal ikke bare sikre kunden en bil, der er repareret efter forskrifterne. Det er også en sikkerhed for, at fabriksgarantien ikke ryger, ligesom det er afgørende for kundens helhedsoplevelse af værkstedet", forklarer kvalitetskoordinator Allan Nørgaard. Hele kontrollen omfatter 62 punkter, som der gives karakterer for. I sidste ende giver det enten et guld-, sølv- eller bronzediplom. "Typisk tager vi snakken om, hvad der skal til for at rykke sig, og 80% er faktisk meget motiverede til at gøre det bedre," siger Allan Nørgaard. De tre kategorier skal ses som motivationsinstrumenter. Bronze er ikke et dårligt resultat, men skal ses som en motivation for at stræbe efter et højere resultat ved næste tjek, mens guld kræver at man er med i top på alle 62 punkter. I AutoPartner kæden har kontrol været en del af hverdagen siden 2010, hvor FDM kvalitetskontrollerede AutoPartnerne frem til samarbejdet ophørte i 2018. Niveauet er derfor højt hos værkstederne, da de er vant til en kontrol med mange krav. Der er derfor heller ingen værksteder, der indtil videre har fået bronze blandt AutoPartner medlemmerne. Hustandsomdelt magasin med vigtig viden AutoPartner har i 2019 husstandsomdelt to AutoPartner Magasiner i samarbejde med Berlingske og BT. Indholdet i magasinet har primært fokus på sikkerhed. Indholdet er redaktionelle artikler, der omhandler en stor del af det, en bilejer har brug for at vide, men som det færreste ved. Det er artikler om støddæmpere, hvilke dæk man bør vælge i forhold til årstiden, regler for klip i kørekortet og meget mere. Dette krydret med øvrige artikler omhandlende gode tips og tricks, skøre regler i udlandet, de mærkeligste ting fundet i biler til reparation og meget mere. Magasinet er desuden fordelt til kædens medlemmer, der lægger det i bilen efter endt service/reparation. Det mest sete program AutoPartner har præsenteret en række programmer på TV2 i 2019 via "Programmet er sponsoreret af". Seerne har derfor kunne se AutoPartner logoet vist, før og efter programmer som "Livet på Herlufsholm", "Kurs mod Nord", "Korpset III", og "DNA". I uge 20 var "Kurs mod Nord" det mest sete program, på kanaler, hvor annoncering er muligt. Det var det 3. mest sete program på tværs af alle kanaler – kun overgået af Eurovision Song Contest 2019, hvor 2. semifinale og finaleaftenen var set af flere. 20-års jubilæum AutoPartner kunne 1. marts fejre 20-års jubilæum. Det blev fejret med en landsdækkende kampagne i marts måned, hvor profilering af kæden pyntede landets busbagender ligesom en online kampagne blev sat i værk med til formålet produceret reklamespot. Landets værksteder bærer desuden en specialdesignet "guld" polo og T-shirt, der markerer 20-års jubilæet, ligesom de værksteder, der har været med i alle 20 år blev fejret. Fleet aftaler AutoPartner er inde over flere store udbudsftaler herunder bl.a. reparation og service af PostNords flåde samt reparation og service af Politiets biler i flere af landets områder. Det viser, at AutoPartner er en seriøs kæde, der kan leve op til de mange krav, der stilles i forbindelse med et udbud.ændende markedsføringstiltag samt er en del af flere større udbud herunder

PostNord og Politiet. **Mere info:**

<https://ipaper.ipapercms.dk/au2parts/autopartner/autopartner-magasin-efteraar-2019/#/> og https://youtu.be/Twkne0_eJyg



AutoPartner, flasker til dem der har været partner i 20 år:



AutoPartner, Årets værkstedskæde 2018:



Din Bilpartner

Danmarks første frie kæde er større og stærkere end nogensinde. Med en eksplosiv medlemsvækst på mere end 12 % i år er der nu flere medlemmer end nogensinde i Din Bilpartners 34-årige historie.

Ja, vi er en gammel kæde. Men det kan man ikke se på os. Sammen med medlemmerne børstede vi i 2018 støvet af for at gøre plads til et nyt tidssvarende look og nye services, der imødekommer forbrugernes forventninger til en værkstedskæde. I 2018 var vi således igennem en revitalisering af kæden og udarbejdede en ny strategi med fokus på branding af kæden og værdiskabelse for kunderne såvel som medlemmerne. I år er alle i kæden trukket i arbejdstøjet for at implementere de flotte ord. Ville det lykkes at give den nye strategi liv? Og hvordan ville det gå med vores målsætninger: • Vi vil se ens ud i markedet •



Vi vil forstærke kædens synlighed og kendskab • Vi vil tættere på kunden og deres behov • Vi vil løfte i flok gennem vores kvalitetsprogram “den høje standard” • Vi vil øge fokus på vores online platforme Vi kan kun sige, at Din Bilpartners revitalisering i dén grad er bestået. Kæden har flyttet sig ekstremt meget det seneste år. Hver eneste dag sørger kædens medlemmer sammen med kædekontoret for, at strategien lever. I virkeligheden. På værkstederne. Resultatet er ikke til at tage fejl af: Øget enstartethed i markedet Mange nye facader er sat op på værksteder i hele landet. Det skaber genkendelighed hos kunderne, at kædens medlemmer ser ens ud i markedet. Og samtidig signalerer facadekonceptet en høj standard med dens rene designlinje. Kendskab og synlighed I 2019 er Din Bilpartner mere på tv end nogensinde før bl.a. som programsponsor af Le Mans og cykelløb, hvor vores pay off ‘Hurtigt videre’ bliver bragt i spil. Sammen med vores nye stærke kædeidentitet medvirker det til, at vi har opnået en højere markedsandel (kilde: AB Analyse 2019). Kundernes dagsorden Klima og miljø var højest på dagsordenen i 2019. For at imødekomme forbrugernes forventninger lancerede vi et gratis Kør grønt-tjek hos alle kædens medlemmer. Kør grønt-tjekket får kunderne til at køre mere miljøvenligt og trækker nye kunder til værkstedet. Styrket eget uddannelsesprogram Et af de fem punkter i Din Bilpartners kvalitetsprogram lyder: ‘Bedste uddannelse og højeste kvalitetskrav i branchen’. Vi har udbygget uddannelsesprogrammet for medlemmerne, der bl.a. skal gennemføre vores obligatoriske indehaveruddannelse. Derudover tilbyder vi interne Din Bilpartner-kurser som fx el-hybrid, som halvdelen af kædens medlemmer har gennemført. Online booking steget med næsten 100 % Din Bilpartner skiller sig ud fra andre værkstedskæder ved, at alle medlemmer tilbyder online booking. I forhold til første halvår 2018 er der en stigning i antal bookinger på hele 94 % i første halvår 2019. Det er et udtryk for, at vi har ramt et behov hos kunderne. Summa summarum: Medlemsvæksten på mere end 12 % slår hovedet på sømmet Det bliver også bemærket i branchen, at Din Bilpartner har fornyet sig og er synlig, og det tiltrækker flere medlemmer til kæden. De nye tiltag gør os til en kæde, man som værksted gerne vil være en del af. Netop medlemstilvæksten ser vi som et af de vigtigste parametre for, at Din Bilpartner er Årets Værkstedskæde 2019. Det er et vægtigt bevis for, at revitaliseringen har båret frugt, efter den for alvor fik liv i 2019. Visionen beskrevet i den nye strategi lyder: “Vi vil være den stærkeste værkstedskæde, der skaber en stærkere forretning for vores medlemmer.” Og det lever vi op til i 2019 jf. ovenstående – endda med den bonus, at det i perioden også er lykkedes medlemmerne at hæve deres gennemsnits-timepris. Ps. Naturligvis gælder sidste års 5 hurtige grunde til, at Din Bilpartner fortjener titlen som Årets Værkstedskæde stadig: #1 DBP leverer et stærkt kædesamarbejde med fokus på innovation og forretningsudvikling #2 DBP forenkler daglig drift, så værkstedet kan koncentrere sig om, det de er gode til #3 DBP bygger på et stærkt økonomiske setup med lukrative leverandøraftaler #4 DBP leverer effektiv og professionel national og lokal kommunikation #5 DBP walk’er the talk via kvalitetsprogrammet Den Høje Standard.

Mere info: <https://youtu.be/zYyOhs55jWs>

QuickPot A/S — service, effektivitet og tilfredse kunder.

QuickPot laver ikke kun biler; vi laver også branchens dygtigste automekanikere og mest tilfredse kunder. Vores mission er klar, for det skal fand’me være i orden!

QuickPot er en værkstedskæde, som igen i de forgangne år oplevede vækst og øget kundetilfredshed. Det skyldes først og fremmest vores satsning på flere fokusområder: - At levere “value-for-money” til vores kunder. Det betyder at vi leverer en vare og en service, som harmonerer med vores priser. Vi er med andre ord ikke discount, men tilbyder et stærkt produkt til en fair pris. - Medarbejdere, som skal være branchens bedste. Personalet følger en efteruddannelsesplan, for hele tiden at være beredt på den nye teknologi der findes i bilerne, og derfor investeres der også hele tiden i nyt værkstedsudstyr i form af diagnosetestere, senest R1234YF AC-servicemaskiner og 3D 4-hjulsudmålere. For at sikre at den høje kvalitet, kontrolleres alle værkstederne af FDM, som kontrollerer kvaliteten af udført arbejde, kundeservice niveau og forretningernes fysiske forfatning. - Vi har ligeledes et stærkt fokus på at tiltrække unge mennesker til



mekanikeruddannelse, så vi løbende kan mandsopdække vores kunder med medarbejdere, som er 100% "QuickPot'ere". På dette område har vi f.eks. etableret et talenthold, der består af unge mænd og kvinder, som vi ser et særligt talent hos, og som deltager i et særligt tilrettelagt uddannelsesforløb. I 2016 startede vi to talenthold, med et samlet antal på 24 mekanikerelever. Det ene hold er tilknyttet TEC i Hvidovre og det andet hold Mercantec i Viborg. Begge hold følger talentsporet. Det betyder, at der på skolen stilles højere krav til eleverne — både bogligt og teknisk. At vi har valgt TEC og Mercantec er ikke tilfældigt. Disse skoler er nøje udvalgt, da de er blandt landets bedste. Dermed påtager vi os ansvaret for at uddanne nye mekanikere, så der i branchen kan blive ved med at være nye og dygtige mekanikere. Vi slipper dem ikke. Når vores lærlinge har bestået svendeprøven, tilbyder vi dem ofte en fast stilling på vores værksteder, og høster på den måde vores egen frugt. - Udover den tekniske uddannelse og videreuddannelse af personalet, skal vores værksteder også yde branchens bedste kundeservice. På vores website har vi arbejdet intensivt på at gøre den digitale kunderejse optimal, så det er nemt at finde priser, modtage tilbud og bestille tid. Men det er mindst ligeså vigtigt, at alle vores kunder skal mødes med åbenhed, venlighed, effektivitet og transparens i den fysiske verden. Det betyder f.eks. at ingen kunde modtager en faktura, uden at prisen er aftalt på forhånd. Det stiller yderligere høje krav til vores lokale værkstedschefer, som alle skal udgøre forreste linje overfor kunderne og samtidig sikrer, at værkstedets øvrige personale også imødekommer kunderne på det ønskede niveau. - Vi har udvidet åbningstid, da alle vores værksteder har åbent 45 timer om ugen. Det betyder at vores kunder oftere møder en åben dør, og på den anden side har vores personale mulighed for at "flexe" med arbejdstiden, så vi altid har den optimale bemanning og ikke skuffer vores kunder. Summen af vores mange tiltag er den ønskede. Vi har i dag opnået en Trustpilot-score på 5 stjerner, hvilket vidner om en imponerende høj kundetilfredshedsgrad, som vi er utroligt stolte af. I perioden kan vi også bruge FDM's kvalitetskontrol som et billede på vores udvikling. Se vedlagte oversigt på score fra FDM (uploaded). For det skal fand'ne være i orden.

Mere info: www.quickpot.dk

QuickPot score fra FDM:

QuickPot		FDM Kvalitetskontrol				
AFD	2013	2014	2015	2016	2017	2018
2000		3,9		4,3	4,6	4,6
2600	3,9	3,2		4,3	4,3	5
2605	3,8		4,4	4,8	4,9	4,9
2610		3,7		4,7	4,8	4,8
2700	3,6		3,8	4,5	4,5	4,9
2770	3,8	3,7		4,5	4,3	4,4
3000	3,9		4,5	4,6	4,7	4,7
3200	4,3		4,6	4,8	4,9	4,9
3400	3,5	4		4,3	4,5	4,6
3460	3,2		3,9	4,3	4,1	4,4
3600		4,1	4,3	4,6	4,8	4,8
4700					4,4	4,3
5260	3,7		4,4	4,6	4,8	4,8
5700	4,1		3,9	4,8	4,9	4,9
6000	4,1		4,1	4,8	4,8	4,8
6705	4,1		4,4	4,4	4,4	4,7
7000	3,8		3,8	4	3,6	4,3
7400	3,6	4,4		4,3	4,5	4,8
7500	4,2		4,1	4,6	4,8	4,8
7800	4,1	4,1		4,3	4,6	4,5
8000	3,8	3,5		4,1	4,3	4,3
8381	3,8	4,1		4,1	4,4	4,3
8700	4		4,1	3,9	4,3	4,6
8800	4	4,4		4,4	4,8	4,9
8900	3,7	4,1		4,4	4,5	4,8
9000	4		4,6	4,4	4,5	4,6
9400	4,3	4,4		4,9	4,9	4,8
9800	3,8	4,1		3,9	4,4	4,5
9900	3,8	3,9		4	4,2	4,5
Gns.	3,9	4,0	4,2	4,4	4,5	4,7



AutoMester

Med lanceringen af det nye AutoMester E+ samt den frie autobranches højeste kendskabs- og tilfredshedsgrad, har AutoMester positioneret sig som det stærkeste værkstedsbrand i Danmark.

AutoMester er en af Danmarks ældste værkstedskæder og er samtidig også Danmarks største med over 420 værksteder. Det er dog ikke størrelsen, der sikrer kvaliteten og styrken i kæden. Det er derimod alle de tiltag, loyalitetsprodukter, lokal og national markedsføring, efteruddannelse m.v. der sikrer AutoMesters styrke – både overfor kunderne – men også internt blandt værkstederne. Med udnyttelsen af digitaliseringen har AutoMester formået at se muligheder i stedet for begrænsninger, hvilket bl.a. ses i forhold til kædens udnyttelse af online booking på værkstederne, hvor kunden kan booke tid online 24/7/365 direkte på de udvalgte værksteder. Det gør det enkelt for kunderne – og nemt for værkstederne, der den vej igennem sparer tid og ressourcer. Yderligere har AutoMester, som den eneste kæde, en FordelsKlub for kunderne med tilhørende app, hvori kunden kan se sine værkstedsfakturaer og andre uploadede billeder eksempelvis af reservedele, serviceskemaer m.v. – og kunderne kan "rate" værkstedet efter hvert besøg. Det har givet os den højeste tilfredshedsgrad blandt alle værkstedskæderne med en TrustScore på 9,8 af 10 på Trustpilot, som vidner om høj service og kundeloyalitet i hele kæden. Derudover har den massive landsdækkende markedsføring krydret med værkstedernes lokale tiltag højnet kendskabsgraden af AutoMester blandt forbrugerne til i dag at være den højeste i den frie del af branchen. Det er bl.a. opnået via stor tilstedeværelse på både TV og radio – samt øget fokus online og på sociale medier, som er en fast del af AutoMesters markedsføringsplan. Endvidere har AutoMester en "blog" på automester.dk med tips og gode råd til forbrugerne. I den sammenhæng er der ligeledes blevet produceret en lang række "gør det selv"-film, som hjælper bilister med selv at kunne tjekke oliestand, dæktryk, dækmønsterdybde mv. I år er der lanceret et helt nyt markedsføringsunivers, hvor den karakteristiske orange AutoMester farve er dominerende og skaber en hurtig genkendelighed for forbrugerne. Vores online markedsføring er intensiveret og har givet en betydelig tilgang af nye kunder. Og ligeledes har vi i år introduceret det nye koncept AutoMester E+ med ekstraordinær fokus på bæredygtighed, klima og miljø, el-/hybridbiler og generel convenience for forbrugerne. AutoMester har et komplet storkunde-setup kaldet AutoMester Erhverv, hvor kæden tilbyder service og reparation for erhvervskunder. Kæden servicerer en lang række store danske virksomheder samt mange offentlige instanser og kommuner. Alt dette styres centralt fra kædekontoret og tilfører værkstederne nye kunder og øget omsætning. Alle værkstederne har gratis bilteknisk support og derudover supporteres medlemmerne med gratis hjælp til lokal markedsføring samt support på Autotaks/Forsi og kædens mange loyalitetsprodukter som: - FordelsKlub - NedbrudsForsikring - KontoKort - AutoHjælp - 3 års garanti på reservedele - 3 års udvidet garanti på dæk Alle værksteder tilbydes AutoMester Kundestyring, som har integration til de forskellige loyalitetsydelser. Så om værkstedet skal tilmelde en kunde til FordelsKlubben, NedbrudsForsikring eller AutoHjælp, så kan det hele gøres ét sted fra. AutoMester har skrappe krav til efteruddannelse af værkstederne og tilbyder derfor en lang række uddannelsesmuligheder – både fagtekniske kurser såvel som den populære indehaveruddannelse, hvor der bl.a. læres om driftsoptimering, ledelse og markedsføring. Kædekonsulenterne hjælper endvidere værkstederne lokalt med driftsoptimering og handlingsplaner for hele tiden at styrke det enkelte værksted og dermed i sidste ende kæden som helhed. AutoMester har gennem en lang årrække positioneret sig som Danmarks største kæde og har været first-mover på en lang række områder – og med det nye tiltag AutoMester E+ går vi igen forrest som Danmarks grønne værkstedskæde. Med baggrund i alt dette, ønsker vi at indstille AutoMester til AutoAwards 2019 i kategorien "Årets værkstedskæde".

Mere info: www.automester.dk

Automester E+ plakat:



HELLA SERVICE PARTNER

Optimering, uddannelse, fremtidsindsigt, vedholdenhed og fællesskabfølelse er nøgleordene hos årets værkstedskæde. Man behøver ikke være størst for at være bedst.

Hvordan defineres årets værkstedskæde? Vi mener at vi som danmarks næststørste værkstedskæde, er en værdig kandidat til titlen, men hvorfor? Fordi vi vægter optimering, uddannelse og sikring af fremtidsparathed af samtlige af vores 330 nationale autoværksteder højere end tilgangen af nye. Vi har fokus på udviklingen i branchen, på miljø, på uddannelse og ikke mindst at gribe de unge mekanikere ildsjæle der starter eget værksted. El-hybrid: I værkstedskæden har vi i det seneste år, haft stort fokus på den øgede tilgang af el samt el-hybrid biler på det danske marked. Vi er i gang med at optimere vores værksteder til at være fremtidsparate, via uddannelse af vores mekanikere på en el-hybrid uddannelse, derefter endt gennemførsel resulterer i retten til at skifte med at man er et "el-hybrid" servicecenter. Således kan vi servicere den stigende mængde af denne type biler på vores værksteder landet over. Vi har ligeledes skabt en marketing kampagne, der kan bakke op om dette nye tiltag, så bilejerne bliver opmærksomme på vores nye færdigheder. De unge ildsjæle - erfarings udvekslings grupper: Vi har ligeledes i år startet et nyt succesfuldt tiltag med erfagrupper for unge mekanikere der starter selvstændigt værksted og tiltræder vores kæde. Da vi hos Hella Service Partner har oplevet en stigende tendens til, at de unge mekanikere der vælger at "stå på egne ben" og starte som selvstændige, starter op med en stor iver og



ihærdighed, men efter korte perioder syntes at arbejds byrden bliver for stor og får lyst til at "kaste håndklædet i ringen". Vi vil meget gerne bakke op om de nye unge mekanikere, da de er ildsjæle der brænder for deres fag, har ny og tidsrelevant viden, og gerne kæmper for at få succes. Med udviklingen i autobranschen har vi alle brug for ildsjælene, der starter flere værksteder op, som er forandringsparate og klar til at tage kampen op med stigende krav til mekanikere og en rivende udvikling indenfor el-drevne biler. Derfor har vi gjort dette tiltag, der skal styrke, gribe og hjælpe de unge iværksættere, så vi holder dem og deres værksteder oppe og styrker dem i en god og rentabel drift og udvikling af deres nystartede autoværksteder. Vi bakker op om miljøet: Vi har for dem der ikke har el- eller el-hybrid biler, lanceret en "kør grønt kampagne" med gode råd til hvordan man som bilejer kører mere "grønt" og skåner miljøet, samt et tilbud om et gratis "kør grønt tjek" på samtlige af vores værksteder. Dette under sloganet: Giv miljøet en hjælpende hånd – kør grønt! Optimering: Vi har i over et år fokuseret kraftigt på optimering af samtlige af vores værksteder, via et tjekskema, der tjekkes ved konsulent besøg, for at sikre, at bilejeren altid mødes af kompetente medarbejdere, i pæne omgivelser, informeres og føler sig trygge og godt behandlet. Dette med stor succes, kan vi læse af det stigende antal af meget pæne anmeldelser af vores værksteder på bl.a. Trustpilot samt meldinger fra værkstederne, om både øget kundetilgang samt ikke mindst stor stigning i antallet af tilbagevendende kunder. Med 3 erfarne kædekonsulenter, har vores værksteder altid direkte adgang til støtte, sparring og hjælp til markedsføring og værkstedsdrift. På trods af alle disse fordele er konceptet Hella Service Partner økonomisk meget attraktivt for værkstederne. Uddannelse: Alle Hella Service Partner værksteder følger konceptets eget efteruddannelsesprogram i FTZ Akademi, så bilejerne er sikre på altid at møde mekanikere, der følger med udviklingen og er opdateret på det sidste nye i branchen. Derfor er vores slogan også klart og enkelt: "bare bedre bilværksted" Dette er bare et lille udpluk af de mange aspekter, der gør Hella Service Partner til årets værkstedskæde. **Mere info:**
www.hellaservicepartner.dk

Skorstensgaard A/S

Skorstensgaard når i 2019 op på mindst 24 topmoderne værksteder og kan med rette kalde sig landsdækkende med et kædekoncept, der er helt unikt i autobranschen. Omsætningen vækster i 2019 med 60 procent.

Skorstensgaard-kæden har 350 medarbejdere og forventer at runde 400 i 2019. Staben bliver kontinuerligt udvidet med dygtige mekanikere, teknikere, pladesmede og værkførere fra øverste hylde. Skorstensgaard vækster årligt med mellem 100 og 120 nye medarbejdere - og det er en klar målsætning og forventning, at denne udvikling vil fortsætte ind i fremtiden. I første halvdel af 2019 er seks nye lokationer kommet til, og kæden er blevet landsdækkende med sammenlagt 23 topmoderne værksteder - og vil i løbet af 2019 nå op på 25 topmoderne værksteder. Koncernen forventer i 2019 en vækst i omsætningen på cirka 60 procent - fra 170 MK (2018) til 280-290 MK i 2019. Samtlige nye afdelinger har vist positive resultater efter få måneders drift. Kæden har et skarpt koncept, hvor det ikke kun handler om et logo og nogle facadeskilte - men derimod et gennemprøvet og meget detaljeret franchise-lignende koncept, som betyder at vi over for kunderne fremstår som meget professionelle, tillidsvækkende og tryghedsskabende. Vores klare målsætning er at være lige så gode som mærkeværkstederne, når det handler om kvalitet og troværdighed. Desuden vil være - hvad vores service og produkter angår - være endnu mere skarpe og bedre end mærkeværkstederne. Samtlige værksteder har en høj og professionel standard, og uanset om du vælger værkstedet i Skive, Kolding eller Køge, så får den enkelte kunde en ensartet og strømlinet modtagelse og oplevelse hos os. Vi har de samme kompetencer, den samme professionalisme og løsningsparathed samt de samme fordele i hele kæden. Vores koncept betyder i bund og grund, at uanset hvilket værksted i kæden, du vælger at besøge, så bliver du mødt af de samme genkendelige og lækre faciliteter. Vores velindrettede og hyggelige venterum er 100 procent ens, indskrivninger er indrette i ensartede lyse lokaler. Vores medarbejdere går i sort og mørkeblåt Skorstensgaard-tøj, ligesom alt interiør både i



indskrivningerne, personalerummene og værkstederne er det samme fra afdeling til afdeling. Tilbuddene, ordrebekræftelserne og fakturaerne er ens. Lånebilerne er ens. Kort og godt er alt i koncernen ens - og det er noget af det, der gør Skorstensgaard unikke i branchen. Vi er ligesom McDonalds - bare inden for autobranchen. Vi har stor succes med vores Skorstensgaard App, hvor kunderne nemt kan bestille tid på det nærmeste værksted, se ordrehistorik samt en række andre ting. Medio 2019 implementerede vi det helt nye Skorstensgaard Academy, der er et omfattende medarbejderudviklingsprogram, som dels sikrer effektiv onboarding af de mange nye medarbejdere, dels verificerer og opkvalificerer samtlige jobområder i vores værksteder både på service og skade-reparationer. Vi har stor fokus på at udvide antallet af skade-centre, og i løbet af det seneste år er der sket en tredobling til sammenlagt 17 styk. I 2019 kommer kæden til at fordoble omsætningen i skade-centrene - fra 24,5 MK (2018) til forventeligt godt 50 MK (2019). Skorstensgaard-kædens skade-centre i Kolding og Fredericia er desuden blevet Eurogarant-certificeret med nul fejl - og flere er på vej i 2019. Kæden har for alvor taget fat på væksten i erhvervsmarkedet i 2019 og en række store kundaftaler er etableret og fuldt kørende. Senest har Skorstensgaard vundet PostNord-udbuddet samt et par øvrige mindre udbud - og disse aftaler har været med til at give kæden et boost i omsætningen. Skorstensgaard vokster markant, men der bliver ikke slækket på vores kundeservice. Skorstensgaard holder en score på Trustpilot på 9 ud af 10, svarende til 5 stjerner, målt på cirka 2500 besvarelser, og det stemmer godt overens med vores egne undersøgelser. Undersøgelserne viser i øvrigt, at mere end 70 procent af kunderne kommer fra et mærkeværksted og at de skifter til Skorstensgaard på grund af gode priser og professionel service. Målinger er lavet i første halvår 2019 ud fra cirka 6000 kundeansvarer. Skorstensgaard kæmper for tyske værkstedspriser og dermed lavere værkstedsregninger. **Mere info:** <https://skorstensgaard.dk>

Skorstensgaard Aalborg facade:



Kategori 16



Årets Erhvervsleasingselskab

Santander Consumer Bank

En aktør som altid leverer højt serviceniveau og gennemtænkte løsninger til gavn for alle parter. Ser deres kunder som samarbejdspartner hvor de i fællesskab arbejder mod målet. Gør meget for at kende deres kunde/samarbejdspartner.

Nordania Leasing

Let tilgængelig og effektiv hjemmeside, Nødvendige digitale beregnere/apps for kunder i dagligdagen, Professionel tilgang på en forståelig måde og Effektive systemer.

LeasePlan

Verdens førende leasingvirksomhed med over 1,8 mio. biler i over 30 lande.

Vi arbejder mod en grønnere, sundere fremtid. Tilbyder fornuftige og rationelle løsninger uanset om det gælder hvid- eller gulpladebiler. Samtidig på alle måder et seriøst leasingselskab. LeasePlan-koncernen er verdens førende virksomhed inden for drift og finansiering af bilflåder.

Afholder LeasePlan Bildag: <https://www.leaseplan.com/da-dk/bildag/>

Mere info: <https://www.leaseplan.com/da-dk/>

Interdan Leasing A/S

Interdan Leasing er en del af Interdan, der repræsenterer nogle af de største bilmærker. Har konkurrencedygtige priser, da man ikke har behov for eksterne finansieringspartnere.

Mere info: www.interdanleasing.dk

Alm. Brand

Tilbyder erhvervsleasing, bredt udvalg af firmabiler og varebiler - kan læse mere her:

<https://www.almbrand.dk/erhverv/produkter/erhvervsleasing/>