

Karrosserispecialist vil nytænke skadesbranchen

RKS Pladeteknik har på under et år igangsat otte mobile varevogns-værksteder og tre faste værksteder med intention om at hæve niveauet for skadesreparation i branchen.

Af Kim Lesanner

DISRUPTION I foråret 2020 startede karrosseritekniker Rune Pedersen sit mobile værksted RKS Pladeteknik med blot en enkelt veludstyret kassevogn med alt i pladeteknik. Nu, under et år efter, har han og den nye kompagnon, Martin Thomsen, 10 mand ansat fordelt på otte mobile værkstedsvogne og er i færd med at åbne to faste værksteder mere i Odense og sjællandske Haslev, foruden værkstedet fra efteråret 2020 i sønderjyske Haderslev.

Så der er rigtig fart over feltet i den nystartede virksomhed.

Delmålet, inden en potentiel nordisk udbredelse, er 10 faste danske afdelinger over hele landet og flere biler i løbet af de næste par år. Der bliver især kigget på udvikling i det vestjyske samt omkring Aarhus pt. med søgning efter ansættelse af gode karrosseriteknikere.

- Vi vil gerne nytænke hele skadesbranchen og hæve niveauet for skadesreparation.



Martin Thomsen (tv) og Rune Pedersen er i gang med at skabe en karrosseri-kæde af både værksteder og mobile værkstedsvogne, der hjælper andre værksteder med skadesarbejde (Arkivfoto)

Det bliver udført arbejde af meget svingende karakter på skadede biler på værkstederne, og branchen bør helt klart gå efter autorisation på skadesarbejde. For trafikikkerhedens og branchemoralens skyld skal det være slut

med inkompetente værksteder, der binder an med skadesarbejde uden at kunne løfte opgaven, siger Martin Thomsen.

Han og Rune Pedersen har allerede fået henvendelser fra investorer, der gerne vil

deltage i virksomheden og modtager desuden ansøgninger fra gode karrosserifolk, der vil være med på holdet i RKS Pladeteknik. I Odense har RKS Pladeteknik overtaget det hidtidige CN Autoopret, som nu er blevet nyrenoveret. I Haslev mellem Køge og Næstved på Sjælland er det i lejede lokaler hos en tidligere Toyotaforhandler, der er blevet indrettet. Odense åbnede sidste uge med tre mand, Haslev åbner midt i februar.

- Vi er allerede blevet taget godt imod lokalt af udlejere og områdernes værksteder, der er interesseret i at hjælpe os i gang. Vores to værksteder har naturligvis fået det nødvendige karrosseriudstyr og skal se ordentligt ud - for ingen vil komme på snavst værksted. Sådanne instruktioner også til vores mobile folk; der skal være pænere, når vi kører fra vores værkstedskunde, end da

teknik blev lagt, var planen fire afdelinger i Syd-, Midt og Nordjylland samt en på Sjælland - med højst fem kvarter mellem hvert værksted. Den holder ikke længere.

- En del værksteder vil gerne lade os arbejde med projektbiler eller kundeskader, der kræver en rettbænk - og dermed et fast værksted. Vi arbejder derfor pt. på at optimere vores spildtid, så den koster os mindst muligt. Jo flere egne værksteder, vi har, desto lettere får vi projektbiler ind, siger Martin Thomsen. Projektbiler er typisk at bygge en Porsche om eller lave brede skærme på en Jaguar. Der indkommer cirka to projektopgaver om ugen, der tager lige fra 40 til 200 timer at udføre.

I forhold til den udkørende forretning erfarer RKS Pladeteknik, at en del flere værkstedsbaser er nødvendige, når reparationerne går til maleren - skader udbedres typisk mandag til onsdag.

I Odense har RKS Pladeteknik overtaget det hidtidige CN Autoopret, som nu er blevet nyrenoveret. I Haslev mellem Køge og Næstved på Sjælland er det i lejede lokaler hos en tidligere Toyotaforhandler, der er blevet indrettet. Odense åbnede sidste uge med tre mand, Haslev åbner midt i februar.

- Vi er allerede blevet taget godt imod lokalt af udlejere og områdernes værksteder, der er interesseret i at hjælpe os i gang. Vores to værksteder har naturligvis fået det nødvendige karrosseriudstyr og skal se ordentligt ud - for ingen vil komme på snavst værksted. Sådanne instruktioner også til vores mobile folk; der skal være pænere, når vi kører fra vores værkstedskunde, end da

tation for korrekt arbejde i forhold til bilproducentens krav. Desuden har vi lavet vores egen håndbog omkring processer som en standard til vores folk, så arbejder altid er helt ensartet. For eksempel sealer vi altid, uanset om vi laver en skade i Jylland eller på Sjælland, hvor det ikke altid er kutyme at seale, fortæller Martin Thomsen. Han tilføjer, at det på Sjælland i øvrigt er normalt at



Senest er et nyt fast værksted indrettet i Odense. Det foreløbige mål er 10 værksteder i løbet af to år og senere nordisk udbredelse af karrosseri-konceptet. (Foto: RKS Pladeteknik)

vi kom - det er de letteste point at hente, siger Martin Thomsen.

System bag kvalitet

Netop kvaliteten er et hovedfokus for RKS Pladeteknik - der i øvrigt med tilfredshed har noteret sig brancheforeningen SKADs nylige udspil om en branchestandard for karrosseri-arbejde.

- Vi er formentlig det eneste karrosseriværksted herhjemme, der fotodokumenterer før, under og efter opretning af en skade. Vi har lavet et system, der blandt andet udlæser en rapport fra vores svejsere som dokumen-

Der bør være en autorisation til at lave skadesarbejde, ligesom for elektrikere, for forkert reparerede biler kan koste mange menneskeliv

Martin Thomsen, medindehaver, RKS Pladeteknik



Otte fuldt udstyrede værkstedsvogne pt. kører landet rundt med værkstedsassistance til krævende reparationsopgaver. (Arkivfoto)

>> lade karrosserimedede spartle det udførte karrosseri-arbejde, hvilket han finder forkert, når malerne er uddannet til den del af arbejdet og får penge for det af forsikringsselskabet.

Ok at tilkalde forstærkning

I forhold til kvalitet i skadesarbejdet finder RKS Pladeteknik det også forkert, at der ikke er uvidlig kontrol med udstyr og processer som en autorisation af medarbejdere og værktøj.

- Der bør være en autorisation til at lave skadesarbejde, ligesom for elektrikere, for forkert reparerede biler kan koste mange menneskeliv. Små værksteder kan have svært ved at holde sig ajour med væpmentse udgifter til fx dyre punktsvejsere og karrosseriuddannelse. Så vi skal frem til, at det er helt ok at tilkalde specialisten RKS Pladeteknik - ligesom det i mange år har været ok at tilkalde en bulemænd med dette speciale.

- Forsikringsselskaberne går benhårdt efter laveste pris men burde stå på mål for, at der bliver repareret korrekt med krav om dokumentation - ligesom inden for byggeindustrien, hvor det er en selvfølge at aflevere dokumentation. Karrosseribranchen har helt klart brug for et løft, mener Martin Thomsen.

Forstår forsikringsbranchen

Han tilføjer, at RKS Pladeteknik ikke har intention om at være billigst i klassen i kraft af at ville levere det rigtige håndværk.

- Det handler om at regne fortjenesten på også reservedele og lak rigtig ud. Vi

har budt ind på et stort udbud fra et førende forsikringsselskab og får ganske sikkert arbejdet i en landsdækkende aftale, selvom der er stort udsving i markedsprisen. Omvendt kan jeg godt forstå, at forsikringsselskaberne gerne vil have priserne ned, når de kender autobranschens kikkback på reservedele og lak og oplever, at et værksted kan lave en reparation på den halve tid i forhold til tæriffen. Men det skal ikke være som ren diktering og fjernelse af elementer i taksatorrapporten - man har aldrig hørt om en bestilt tømrer til en pris, der efterfølgende blev halveret på regningen af forsikringsselskabet - der tilmed ville have en kobbertagrende på uden ekstra betaling. Forsi er relet bygget op til at snyde autobranschen, mener Martin Thomsen.

Som tankevækkende eksempel nævner han en bil-ejer, der af sit forsikringsselskab får at vide, at der er dobbelt selvrisko, hvis han benytter et værksted uden for selskabets fordele saftale med udvalgte henvisningsværksteder.

- Forsikringsselskaber er jo kun et 'kundebetalt mellemled' mellem bilejer og værksted. Vi har oplevet at måtte sende skader til konkurrenter på den konto - og forsøger naturligvis selv at blive fordelsværksted, siger Martin Thomsen.

Han ser desuden det nye skadesopgørelses-system SilverDat3 som en kærkommen ny mulighed for autobranschen i forhold til, hvad han oplever som et forældet Autotaks/Forsi med mange fejl og mangler.

Udgør mobile værksteder unfair konkurrence?

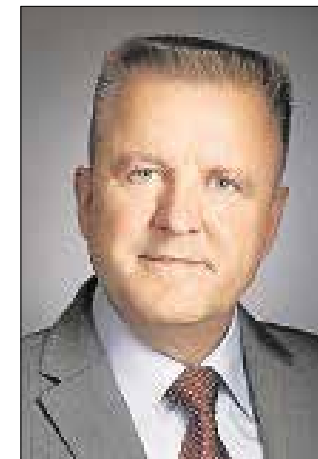
Fremkomsten af mobile værksteds-operatører har fået Dansk Bilbrancheråd til at bede Miljøstyrelsen klarlægge, om de nye aktører overholder gældende regler for værksteder.

Af Kim Lesanner

REGLER "Hvorfor sende bilen til service, når service kan komme til bilen". Sådan lyder sloganet hos en af de virksomheder, der tilbyder mobilt værkstedsarbejde til bilejere. Tesla har i nogle år kørt mobil service, og der findes andre større og mindre operatører med lignende tilbud til bilejerne.

Men overholder disse aktører gældende regler for værkstedsdrift, eller er der tale om konkurrenceforvridning på unfair vilkår? Sådanne overvejelser har fået brancheforeningen for cirka 2000 frie værksteder, Dansk Bilbrancheråd, til at afholde et møde med Miljøstyrelsen. Her blev det bekræftet, at rullende eller mobile værksteder er omfattet af præcis samme miljøregler i Autoværkstedsbekendtgørelsen som alle andre.

Mødet var initieret af Dansk Bilbrancheråd på baggrund af etableringen af nye aktører indenfor rullende værkstedsdrift, hvor alt fra service og koblingsskift til udskiftning af hjul kan klares ved kantstenen på villavejen. Direktør i Dansk Bilbrancheråd, Erik S. Rasmussen, finder det magtpåliggende for brancheforeningen at sikre en fri og lige konkurrence mellem værkstederne - såvel matrikelfaste som på hjul, og derfor er brancheforeningen tilfreds



Direktør i Dansk Bilbrancheråd, Erik S. Rasmussen, vil klarlægge vilkår for mobile værksteder i samarbejde med Miljøstyrelsen. (Arkivfoto)

med, at Miljøstyrelsen nu vil arbejde mere målrettet mod at gøre kommunerne opmærksomme på deres tilsynsforpligtelser i Autoværkstedsbekendtgørelsen. På længere sigt skal bekendtgørelsen ændres, så den rummer sådanne nye tiltag og er mere fremtids-sikret.

Ønsker fair konkurrence

Dansk Bilbrancheråd vil nu bistå Miljøstyrelsen med at udpege de steder i lovgivningen, der i særlig grad påkalder sig opmærksomhed i forhold til at værne om den frie konkurrence værkstederne imellem.

- Vi har ikke noget imod konkurrence og trives i et konkurrencepræget marked. Men vi er i Dansk Bil-

brancheråd sat i verden for at sikre lige vilkår, og vi aner pt. ikke, om det er tilfældet omkring de rullende værksteder. Så vi vil gerne have undersøgt, om alt er i skønneste orden, eller om de mobile koncepter ikke lever op til myndighedskrav, og dermed udgør en unfair konkurrence i forhold til blandt andet arbejdsmiljøregler, som de faste værksteder er underlagt og må betale for at leve op til, siger Erik S. Rasmussen.

rosseriteknik for andre værksteder, falder udenfor kategorien, ifølge direktøren. - Vi vil gerne skabe debat om, hvorvidt man kan lave forsvarlige service og komplicerede reparationer udendørs, da det vist er kendt for alle, at Danmark ikke har det bedste klima til denne type aktiviteter.

Overblik til april

Det er kommuner, der har miljøtilsynet, og Arbejdstilsynet der fører tilsyn med arbejdsmiljøet, og hvordan foregår det nu lige med disse mobile aktører? Der er disse forhold, og tilhørende grænser, vi gerne vil have belyst i et land, hvor alle gerne vil sælge alt til alle som udgangspunkt, siger Erik S. Rasmussen.

Han forventer, at Miljøstyrelsen og Dansk Bilbrancheråd har fået et overblik til marts eller april i år.

Vi vil gerne skabe debat om, hvorvidt man kan lave forsvarlige service og komplicerede reparationer udendørs

Erik S. Rasmussen, direktør, Dansk Bilbrancheråd



Virksomheder tilbyder mobilt værkstedsarbejde - nu bliver det undersøgt, om arbejdet overholder gældende regler. (Foto: PR)

Motor-magasinet

Annonceringstjeneste

Kommende temaer
- redaktionelt materiale
senest en uge før angivne
annoncedeadline

TEMA

- Digitalisering
- Reservedele

Udgivelsesdato: 12. februar 2021
Annonce deadline: 2. februar 2020

TEMA

- DÆK-PROFIL

Udgivelsesdato: 19. februar 2021
Annonce deadline: 9. februar 2021

TEMA

- Vedligeholdelse
- Reservedele

Udgivelsesdato: 26. februar 2021
Annonce deadline: 16. februar 2021

Kontakt - Motor-magasinet

Telefonnummer: +45 72 28 69 70
Email, redaktion: red@motormagasinet.dk
Email, salg: salg@motormagasinet.dk
Email, abonnement: abonnement@motormagasinet.dk
Hjemmeside: www.motormagasinet.dk