

"Nå, det var så 34 år med Folkevogn!"

12

Fredag 9. oktober 2020

Motor-magasinet

Inland

"Nå, det var så 34 år med Folkevogn!"

Det var Niels Georg Ejlersen selv, der kravlede op i liften for at tage det store VW-logo foran forretningen ned. En nærmest symbolsk handling, der beskriver en af tidens tendenser: Mærkeforhandlere og -værksteder skifter til de frie koncepter.

Af Flemming Haslund

KÆDESAMARBEJDE I nogle tilfælde er det en behård opringning – "desværre, vi ser os nødsaget til at opsigte dig som forhandler og værksted" – eller det sker i en mail. Andre gange kan det være et positivt valg: "Som det hele har udviklet sig, ser jeg bedre muligheder i ikke at være mærkeforhandler og -værksted."

Tvunget eller frivilligt – i sidste ende er resultatet det samme: At en mærkeforhandler og -værksted holder

op som sådan og gearer om til nye muligheder – ofte i et kædesamarbejde.

At dette er en klar tendens i

”Avancerne på nye biler falder samtidig med, at investeringskravene fra importørerne stiger.

Thomas Møller Sørensen, Branchedirektør, Bilbranchen DI

den danske autobranche er almindeligt kendt og anerkendt. Præcist hvor mange forhandlere, der er holdt op det sene-

ste stykke tid, er uklart. Vi har spurgt tre organisationer, der til sammen repræsenterer både mærkeforhandlere/-værk-

steder og frie forhandlere og værksteder. Hverken Bilbranchen DI, AutoBranchen Danmark eller Dansk Bilbrancheråd har imidlertid de konkrete tal; men der er enighed hele vejen rundt: Fra mærke til frit er en klar tendens lige nu.

steder og frie forhandlere og værksteder.

Hverken Bilbranchen DI, AutoBranchen Danmark eller Dansk Bilbrancheråd har imidlertid de konkrete tal; men der er enighed hele vejen rundt: Fra mærke til frit er en klar tendens lige nu.

Forklaringerne på skiftet kan være mange. Thomas Møller Sørensen, branchedirektør i Bilbranchen under DI, er ikke i tvivl:

- Hvorfor nogle forhandlere vælger at holde op som mærkeforhandlere kan have mange forklaringer. Men blandt dem er, at avancerne på nye biler falder samtidig med, at investeringskravene fra importørerne stiger. Det gælder mange forhold lige

meget er på plads: Fx hvilke biler, man skal sælge og dermed reparere, samarbejdet indebærer også, at forhandleren et med i et samarbejde om markedsføring, uddannelse etc., en lang række af dagligdagens opgaver, der mere eller mindre kører af sig selv netop i kraft af være forhandler/værksted for et bestemt mærke.

Men hvad så når samarbejdet holder op. Hvilke biler skal vi sælge? Hvem sørger for næste annonce og Facebook-opdatering? Og nu kommer elbilene – kan vi reparere dem? Tør vi reparere dem? Og hvad med lade-



standere? Det kan ruske i mange beslutninger. Men to firmaer er klar til at invitere tidligere mærkeforhandlere og -værksteder ind i et nyt samarbejde, nemlig grossistfirmaerne FTZ og au2parts. Begge har det, vi i denne sammenhæng kan kalde konventionelle værkstedskæder – FTZ fx Automester og Din Bilpartner, mens au2parts blandt andre kæder har AutoPartner og Teknikar.

Begge firmaer står imidlertid også bag kæder uden navn, så at sige. Først lance-

meget er på plads: Fx hvilke biler, man skal sælge og dermed reparere, samarbejdet indebærer også, at forhandleren et med i et samarbejde om markedsføring, uddannelse etc., en lang række af dagligdagens opgaver, der mere eller mindre kører af sig selv netop i kraft af være forhandler/værksted for et bestemt mærke.

Men hvad så når samarbejdet holder op. Hvilke biler skal vi sælge? Hvem sørger for næste annonce og Facebook-opdatering? Og nu kommer elbilene – kan vi reparere dem? Tør vi reparere dem? Og hvad med lade-

”Og nu får jeg lov til at tjene nogle penge – dem skal importørerne ikke stjæle.

René Andersen, indehaver, Andersen Automobiles



Thomas Møller Sørensen: - Jeg vil formulere udviklingen blandt mærkeforhandlere og -værksteder det sådan her: Vi oplever den gradvis konsolidering. (Foto: PR)

Nye muligheder

At være mærkeforhandler og -værksteder indebærer, at

Stoppet som mærkeforhandler – tre andre muligheder

Stort set alt er lagt til rette for mærkeforhandleren – fra hvilke biler der skal sælges til næste Facebook-opslag. Og når man så pludseligt står alene? CarPeople og No-Name er to andre muligheder.

KÆDESAMARBEJDE En lang række af landet værksteder er tilknyttet de to førende grossister, FTZ og au2parts. Begge står bag egentlige værkstedskæder, men tilbyder endvidere anderledes samarbejder, hvor især det ene, nemlig CarPeople, især henvender sig til virksomheder, der både sætter på salg af biler og på at drive værksted.

På den måde er netop denne kæde som skræddersyet til at tage over, når en indehaver forlader samarbejdet med en bilimportør.

Michael Gadegaard er vice-direktør i FTZ, der altså står bag kæden CarPeople med både biler og værksted. Gadegaard forklarer:



Michael Gadegaard: - CarPeople kan hjælpe med at skaffe biler. (Foto: PR)

- Ja, det er jo en interessant udvikling i bilbranchen, at mærkeforhandlere og -værksteder søger over i den frie del af branchen. Ikke

mindst den grønne omstilling gør det jo yderligere vigtigt, at en indehaver så kan søge et andet samarbejde. Det er til dem, vi har skabt CarPeople.

- Husk på, at når man er mærkeforhandler, er der meget, det er givet. Man får biler fra en bilfabrik og man får teknisk support til bilerne. Og når det kommer til alt det digitale, der jo fylder mere og mere, får man forklaret, hvad man skal. Det samme gælder salg og så videre.

- Men når man så træder ud af mærkesamarbejdet – hvad så? CarPeople er svarene på de mange spørgsmål; ligesom – og det er vigtigt – vi hjælper med at skaffe biler



René Lang: - Det er en omvæltning pludseligt at stå alene – her kan No-Name hjælpe

til butikkerne, forklarer vice-direktør Gadegaard. En anden vej at gå er samarbejdet som de to kæder, FTZ's Nosign og au2parts No-Name tilbyder. Her er ideen, at man som indehaver kan drage fordele af at være med i et kædesamarbejde, men i øvrigt fortsætte – eller starte for den slags skyld – under eget navn.

Som direktør i dansk Bilbrancheråd, Erik S. Rasmussen, så eftertænsksom har formuleret det:

- Der findes jo en grund til, at en selvstændig er startet som netop – selvstændig.

René Lang er conceptchef hos au2parts; han forklarer om at være med i No-Name-konceptet, der for fem år siden som den første lancerede kæden uden navn og nu i øvrigt er oppe på 122 værksteder i samarbejdet.

Også Lang ser, at stadig flere søger fra mærke til frit. Han siger:

- Vi ser stigende interesse for No-Name-koncepter fra flere forhandlere, der enten opsiges eller selv vælger at udtrede som nyforhandlere at et bilmærke.

Hjælp til markedsføring

- Det er klart, at det er en stor omvæltning for et forhandler-værksted pludseligt at skulle stå alene, når fællesskab og fastlagte retningslinjer hidtil har været en fast bestanddel. Derfor bliver vi taget godt i mod, når vi præsenterer "No-Name konceptet", forklarer René Lang videre.

- Ét af de områder, No-Name



Niels Georg Ejlersen – tidligere VW og Seat - CarPeople er jo den eneste kæde, der hjælper medlemmerne med at skaffe biler. (Foto: PR)

Niels Georg Ejlersen er selv kravlet op i liften for at tage det store VW-logo foran forretningen ned. Nu er der et nyt skilt med CarPeople. (Foto: PR)

rede au2parts kæden No-Name og senere kom FTZ med Nosisn – begge konstrueret til at en forhandler/værksted kan træde ind i et kædesamarbejde, men fortsætte under sit hidtidige navn.

Dernæst udgør kæden CarPeople under FTZ et kapitel for sig, idet den er som skabt til at tage over hvor en mærkeforhandler/-værksted står, når samarbejdet med en importør holder op: CarPeople profilerer sig både til at tilbyde at skaffe biler til udstillingsvinduet og det samarbejde, der skal til at drive et værksted.

me er stærkt på, er markedsføring – og det uanset om det er hjælp til synlighed på online-medier, udarbejdelse af nyt logo eller opsætning af annoncer. Konceptets marketingafdeling består af et team af fagfolk med grafikere og eksperter i strategi og online-markedsføring.

- Teamet arbejder med værkstederne hver dag, så det er med back-up fra en afdeling, der rent faktisk kan se forskel på fx sommerdæk og vinterdæk og i øvrigt har en stor indsigt i branchen generelt.

- Et andet område No-Name leverer en fuld pakke på, er inden for kundestyringsprogrammer og tilbud om serviceaftaler via au2sab.

- Og helt overordnet, pointerer René Lang: Det kræver ofte en revurdering af virksomhedens videre strategi, når et samarbejde om forhandling opsiges. Også her tilbyder vi sparring til håndtering af processen.

Som fri forhandler er mulighederne større

Da Georg Ejlersen i 1942 åbnede sit værksted i Sorø, var bilerne på værkstedet fx Morris og DKW. De seneste 34 år har værkstedet været autoriseret VW- og Seatforhandler. Nu har der siden 1. september stået CarPeople på skiltene.

CARPEOPLE Nu skriver bilhuset Geord Ejlersen & Søn igen historie og bliver en del den hurtigt voksende værkstedskæde, CarPeople. Beslutningen er truffet med indehaver Niels Georg Ejlersen – han glæder sig til at være en del af det nye fællesskab. Han fortæller:

- Som mærkeforhandler var det jo nemt: En Autotogik kom med otte biler ad gangen – og så var det jo bare at sælge dem. Det var en dejlig tryk tilværelse. Og da jeg så sagde mig forhandlerskab op, stod jeg pludseligt der: Hvor fileen skal jeg få

biler fra. Og hvilke biler, skal det være – der er jo så mange biler at vælge i mellem. Men dér fik jeg hjælp af CarPeople.

- Noget andet var så udgifterne. Udgifterne som mærkeværksted bliver bare ved med at stige, uden at omsætningen følger med. Så jeg har længe kunnet fornemme, at vi skulle ændre kurs. Da CarPeople henvendte sig, var det som et kald fra himlen. Jeg oplever CarPeople som en enorm stærk organisation.

- Det er tydeligt at mærke, at CarPeople lægger mange kræfter i, at vi

skal sælge biler solidarisk. De er den eneste kæde, der hjælper medlemmerne med at skaffe biler, og så er der en klar forståelse for, at vi er stærkere i fællesskab. Så hvis en kunde køber en bil hos CarPeople i Nordjylland, gælder serviceaftalen også hos os her i Sorø.

Som andre mærkeværksteder oplevede Georg Ejlersen & Søn, at kravene om investeringer i bilhuset fra de autoriserede importører bliver konstant skrappere, mens mulighederne for indtjening daler.

Niels Georg Ejlersen glæder sig til

at kunne udvide kundegruppen, når virksomheden går fra at være mærkeværksted til full-serviceværksted. Han siger:

- Der er rigtig mange kunder, der har fravalgt os på grund af VW- og Seat-skiltene på facaden. Der er et enormt stort marked for service af almindelige biler. Det har været vigtigt for mig, at alle vores trofaste kunder igennem generationer fortsat er meget velkomne, og de vil ikke kunne mærke nogen forskel i personalet eller servicen, forsikrer Niels Georg Ejlersen.

Nu får jeg lov at tjene nogle penge

René Andersen, Andersen Automobiler i Vojens, har tidligere forhandlet Opel. Han er nu nyt medlem af No-Name-familien fortsat med salg af nye biler og reparationer på værkstedet.

NO-NAME René Andersen fra Andersen Automobiler på Ribevej i Vojens er ét af de forhandlere/værksteder, der har fundet fordel i at blive medlem i au2parts No-Name-kæde. Da han stoppede som Opel-forhandler og -værksted stod han på egne ben

- Der var pludselig mange beslutninger, der skulle tages på samme tid. Vi stod fra den ene dag til den anden uden den pakke, der omgiver et mærkeværksted. Det eneste vi havde var rammerne, kompetente medarbejdere og ønsket om at blive uafhængige.

Sådan fortæller indehaver, René Andersen. Og videre:

- Med hjælp fra kundeansvarlig, konsulent Jan Sørensen fra au2parts fik vi imidlertid effektive og kompetente værktøjer, der sikrede, at vi var hurtigt var kørende igen – og vigtigst af alt, vores kunder kom-

” Så alt i alt: Jeg er rigtig tilfreds med nu at være en fri forhandler og et frit værksted. Det er så meget lettere.

René Andersen, indehaver, Andersen Automobiler

mer fortsat og er tilfredse.

- På den måde har vi sikret, at et afgørende mål blev opfyldt. Nemlig at vi gerne fortsat ville være Andersen Automobiler i Vojens og fremtræde sådan – og blive ved sådan. Og det er lykkedes.

Du sælger fortsat nye biler fra din forretning - hvor får du biler fra.

- Ja, vi sælger fortsat nye biler.



René Andersen: - Et mål var jo at blive ved med at fremtræde som Andersen Automobiler og blive ved sådan. Det er jo sikret med samarbejdet med koncept No-Name. (Foto: PR)

Det sker i et samarbejde med kolleger her fra området.

- Så alt i alt: Jeg er rigtig tilfreds med nu at være en fri forhandler og

et frit værksted. Det er så meget lettere. Og nu får jeg lov til at tjene nogle penge – dem skal importørerne ikke stjæle.