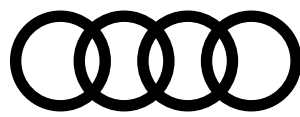


VOLKSWAGEN
GROUP SVERIGE AB



Transportbilar

DF

DELAR & FÖRDELAR

Nº
Mars
2022

» Produkt- och reservdelsinformation från Sveriges största bilorganisation. Vi har delarna för dig som jobbar med Volkswagen, Audi, SEAT och ŠKODA «



Reservdelslogistik är A & O

Besök Partille Bilservice

NÄR JAG OCH grossistsäljaren Daniel Ekström på Din Bil i Göteborg parkerar utanför Partille Bilservice i det lilla industriområdet reagerar jag på verkstadens rätt okonventionella utseende. Istället för den vanliga rektangulära verkstadsbyggnaden möts jag av ett par välvda hangarer i korrugerad plåt samt en inglasad kub placerad intill verkstadshangaren där kundmottagningen huserar. Vi kliver in genom entrédörren och möts av ägaren John Flomak som med ett stort leende och ett fast handslag hälsar hjärtligt välkommen samtidigt som han gör den obligatoriska västkustobservationen att jag är stockholmare. **FORTS. SID 2**

VOLKSWAGEN TAIGO

LÄS MER SID 4



CUPRA BORN

LÄS MER SID 4



Stay Original



Volkswagen
Originaldelar på väg.

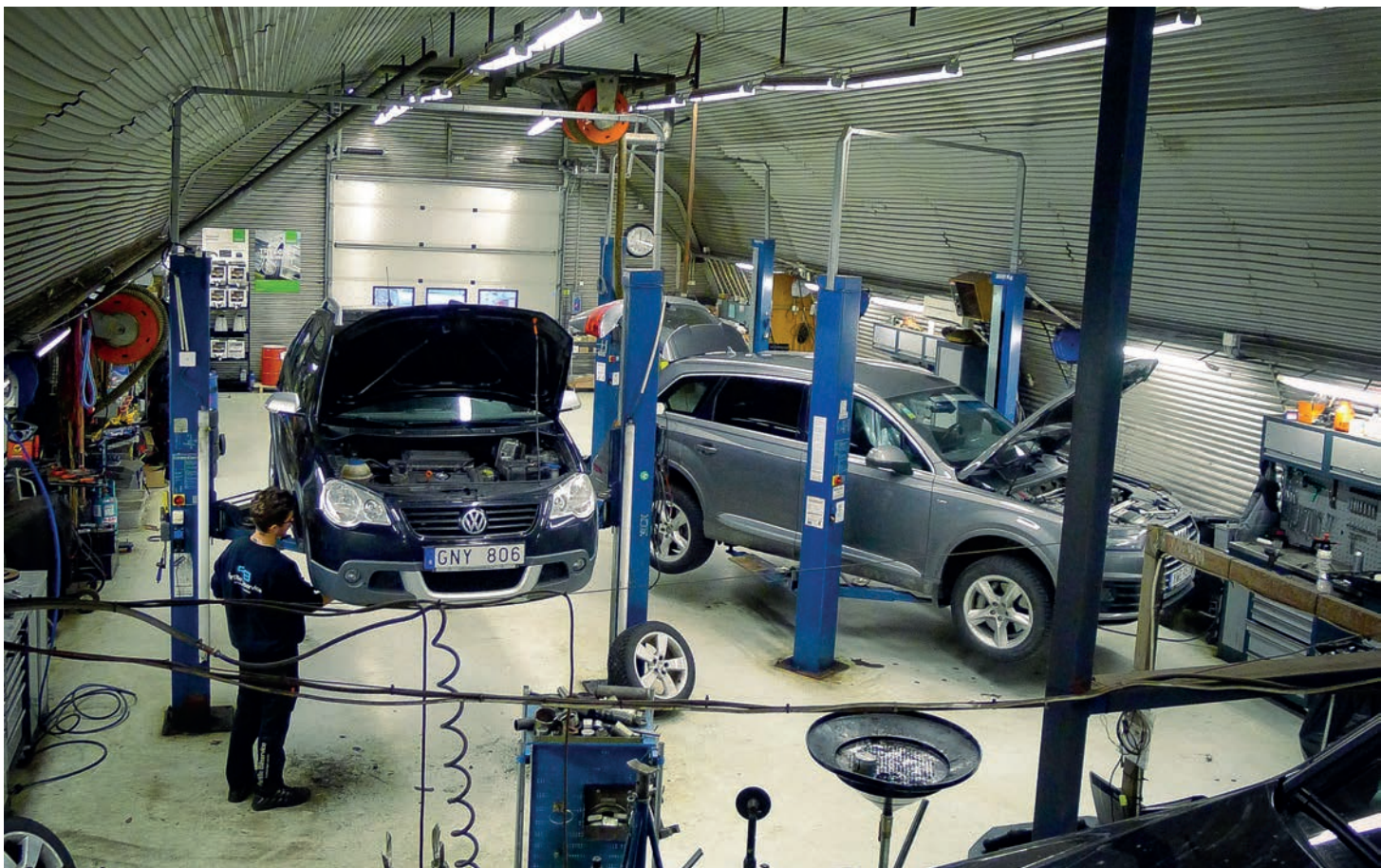


DF

Kontakta oss

Nu kan du få värdefull information och kampanjerbjudanden direkt i din mailbox. Kontakta oss med din företagsmail på: grossist@vwgroup.se





Besök hos Partille Bilservice

ÖVER EN KOPP kaffe får vi en kort historielektion om Partille Bilservice som idag är ortens näst äldsta bilverkstad. Verkstaden startades av hans far på 1970-talet och själv kom John in i verksamheten redan för 25 år sen, då som mekaniker.

– I alla år har vi alltid varit en rätt typisk bilverkstad på en mindre ort, med en lojal kundkrets där det personliga anslaget är en av verksamhetens hörnpelare.

FRISTÅENDE VERKSTAD MED VW SOM SPECIALITET

Än idag är man en fristående allbilverkstad men i takt med konkurrensen successivt hårdnade tog man för cirka 15 år sen beslutet att nisch sig mot specifika bilmärken. Valet föll på Volkswagen-koncernens märken något som resulterat i att över 80 procent av kundvagnparken idag består av äldre Volkswagen, Audi, ŠKODA och SEAT.

JOHN MENAR ATT beslutet att nisch sig var logiskt inte bara ur konkurrenssynpunkt, bilarnas komplexitet började vid det laget dessutom gör dem allt svårare att felsöka.

– Att valet föll på Volkswagenprodukter berodde helt enkelt på att de är bra bilar, välkonstruerade och därmed lättarbetade ur reparations- och servicesynpunkt.

EN KONSEKVEN AV att vara en fristående verkstad som valt att nisch sig mot specifika märken och som har en stolthet i att klara alla typer av jobb är enligt John att man behöver hålla sig ajour med den tekniska utvecklingen, något som krävt stora investeringar i utrustning.

– Vi vill ju vara breda och lösa alla problem som kunden har utan att vara beroende av andra verkstäder vilket kräver stora investeringar i uppdaterade specialverktyg, diagnossystem mm. Genom åren har vi dock fått bra hjälp och stöd av både Daniel och Din Bil när det gäller att införskaffa rätt verktyg. Men trots de stora investeringskostnaderna tror vi att vi vinner på det i slutändan.

– Ja, ni är ju unika i det avseendet, det finns inga jobb ni inte klarar, flikar Daniel in.



John Flomak, Partille Bilservice och Daniel Ekström, Din Bil i Göteborg.

KUNDFÖRTROENDE AVGÖRANDE

Medan John visar oss runt i verkstadslokalerna beskriver han den familjära relationen till kunderna och hur faktorer som kundförtroende är avgörande för en liten bilverkstad som Partille Bilservice.

– Kort sagt att vi är en verkstad som alltid ställer upp. Och med den kundkrets som vi har måste göra det. Det är lätt att tro att jobbet på en bilverkstad handlar om att jobba med bilar när det i stor utsträckning faktiskt även handlar om att jobba med människor.

JOHN FÖRKLARAR ATT många kunder känner sig rätt utelämnade eftersom de inte kan så mycket om bilar och att en bra kontakt med verkstaden därför kanske är viktigare än någonsin idag, inte minst eftersom det är så lite på en modern bil som man kan göra själv.

– Alla som jobbar här möter kunderna och har en relation till dem. Genom att ta oss an våra kunder på ett pedagogiskt sätt fyller vi enligt vår egen uppfattning en viktig funktion som ledsagare.

DIN BIL - EN TRYGG SAMARBETSPARTNER

John anser att den sociala och relationsbyggande aspekten även är nyckeln till bra affärsrelationer och minns tydligt första mötet med Daniel strax efter att han börjat på Din Bil 2014.

– Bara det faktum att Daniel kom ut på kundbesök var något nytt, det hade knappast hänt förut! Relationen till Daniel har varit toppen sedan dag ett, han är alltid engagerad, intresserad och ställer upp i alla väder. Vi kan ställa vilka frågor som helst och vi får alltid utförliga svar, antingen från Daniel eller någon av hans kollegor på Din Bil.

DANIEL DELAR JOHNS uppfattning om vikten av långsiktighet i affärsrelationer och menar att jobbet som grossistsäljare handlar om så mycket mer än att bara sälja och göra avslut.

– Jag kallar mig hellre grossistrepresentant än säljare. Att ge våra kunder bra service handlar om att vara engagerad, att hjälpa till och lösa problem. Går man in för att långsiktigt stärka sina affärsrelationer får man också ett större utbyte över tid, både försäljningsmässigt, kunskapsmässigt och socialt. Och alla tre delarna är viktiga i en affärsrelation. Exempelvis gör jag fysiska besök hos John och killarna på Partille Bilservice ungefär var tredje vecka. Det kan vara leveranser av delar eller oftast bara för att titta in en stund, ta en kopp kaffe och stämna av ifall det är något som behöver diskuteras.

INNE I VERKSTADEN berömmar John samarbetet med Din Bil och VGS, från funktionaliteten i VGS serviceinformations- och diagnosplattformar erWin och ODIS till det väloljade systemet för beställning och leverans av reservdelar.



– Både erWin och ODIS funkar otroligt bra och PartsLink är ett utmärkt beställningsverktyg när man lärt sig systemet. Vi beställer uppskattningsvis 80 procent eller mer av reservdelarna den vägen.

DAGLIGA LEVERANSER

Delarna levereras två gånger dagligen från Din Bil och John är imponerad av servicenivån på reservdelsförsäljningen som han beskriver som extremt hög.

– Jag måste säga att hela logistikkedjan, från VGS centrallager i Södertälje via Din Bil Göteborg och ut till oss, är suverän. Leveranserna från Din Bil går att ställa klockan efter och det är ytterst sällan det sker någon felleverans. Och de få gånger som det händer så är gänget på Din Bil alltid tillgängliga. Det är alltid någon som svarar.

DANIEL NICKAR INSTÄMMANDE medan vi går tillbaka in i kundmottagningen:

– Servicen ju är det enda verktyget man har att jobba med och det gäller att alltid kunna lösa kundens behov. Jag har jobbat med andra bilmärken innan jag började på Din Bil och jag måste säga att logistiken från VGS verkligen är förstklassig.

JOHN AVSLUTAR MED att konstatera att det märks tydligt att VGS har förstätt hur viktigt samarbetet med grossisterna är för fristående verkstäder som Partille Bilservice och hur viktig en fungerande reservdelslogistik är.

– Kokar man ner det hela så är våra kunder otroligt beroende av sina bilar och det gör att vi i vår tur är beroende av att få fram delar till kundernas bilar i tid. **DF**

Konsignationslager stärker affären

I UPPLÄNDSKA ALMUNGE STRAX öster om Uppsala ligger Micke Mek's Bilservice, en allbilverkstad som funnits på orten i 25 år. Idag är man en fristående bilverkstad och tack vare den stadigt växande andelen kundbilar från Volkswagenkoncernen har man sedan 2018 fördjupat samarbetet med VW-grossisten Möller Bil i Uppsala.

MINILAGER FRÅN MÖLLER BIL

För cirka två år sen tog man ytterligare ett steg då Möller Bils grossistsäljare Sandra Ström och Johan Klaar, kundmottagare och verkstadschef på Micke Mek's Bilservice, kom överens om att lägga upp ett konsignationslager hos Micke Mek's Bilservice, ett slags minilager som innehåller vanliga service- och slitdelar såsom olje-, kupé-, luft- och bränslefilter, bromsbelägg mm. men som ägs av grossisten.

– En uppsida för oss är att vi slipper binda upp kapital i ett eget lager, vi betalar när delen säljs. Men den stora fördelen med att ha delarna hemma är att vi kan hjälpa kunderna snabbare och därmed korta ställtiderna vilket är bra både för oss och för kunden, förklarar Johan.



LITEN VERKSTAD PÅ LANDET

Johan beskriver Micke Mek's Bilservice som en "liten verkstad på landet" med de flesta service- och reparationsarbeten på repertoaren, där kundförtroendet och ryktet är A och O och där bästa möjliga kundservice är honnörsord.

– Jag brukar säga att man kan slakta ett får en gång men man kan klippa det många gånger. Man måste alltid göra ett bra jobb helt enkelt. Kunden ska känna sig omhändertagen och trygg i förvisningen om att denne får ett kompetent utfört arbete och valuta för pengarna.

Grundbultar i företagets filosofi är hög yrkeskompetens och att man aldrig tummar på kvaliteten när det gäller komponenter och delar. Johan förklarar att man alltid har köpt VW Original- och Ekonomidelar av Möller Bil och att det den starka relation man har idag har sitt ursprung i Möller Bils satsning på grossistsidan 2018 då även Sandra Ström började som grossistsäljare.

– Det märks tydligt om verkstäderna är intresserade av samarbete. En dialog med eller besök hos verkstaden ger i regel resultat direkt. Redan när jag besökte Johan första gången var hans positiva inställning påtaglig, förklarar Sandra med en nick åt Johan.



Johan Klaar, kundmottagare och verkstadschef på Micke Mek's Bilservice och Sandra Ström, Möller Bil i Uppsala.

JOHAN LER INSTÄMMANDE och berättar att han såg initiativen med Möller Bils grossistsatsning och Sandras besök som viktiga samarbets signaler och att relationen över tid gett resultat för bägge parter.

– Den nära relationen till Sandra och Möller Bil gör att hela kedjan flyter, från beställning till leverans, och uppstår det problem så löser vi det snabbt.



ALLTID ORIGINALDELAR

Enkel och snabb tillgång till VW Original- och Ekonomidelar har inneburit ytterligare en fördel i takt med att vi har sett en stadigt ökande andel kundbilar från Volkswagenkoncernen samtidigt som det genererar merförsäljning för Möller Bil.

JOHAN MENAR ATT priset på komponenter och reservdelar är centralt i sammanhanget men betonar att kvaliteten och passformen hos en VW Original- eller Ekonomidel är ett minst lika viktigt argument.

– Kombinationen av passform, kvalitet och livslängd talar för en Original- eller Ekonomidel. En eftermarknadsdel är snarlik men inte identisk och kan kräva mer arbetstid för att monteras. Dessutom kan livslängden ofta vara kortare. En Original- eller Ekonomidel ofta vara rätt val för kunden och vi ser samtidigt möjligheten att kunna erbjuda denne en Original-/Ekonomidel som bra kundservice.

NÖJDA VERKSTÄDER

Sandra ser konsignationslager som en servicefunktion gentemot verkstäder som vill använda VW Original- och Ekonomidelar och som har ett geografiskt avskildt läge. Av reaktionerna att döma hos de tre verkstäder som Sandra erbjudit konsignationslager fungerar konceptet bra.

– De är nöjda så här långt! Vi för förvisso en ständig dialog om vilka artiklar som ska ingå och vilka volymer som ska gälla men det är en naturlig utvecklingsprocess för bägge parter. Ur vårt perspektiv är merförsäljningen givetvis en viktig del men jag skulle nog vilja påstå att konsignationslagrets viktigaste funktion är att stärka och förbättra samarbetet mellan oss och verkstaden.

RELATIONER BYGGER FÖRDELAR

Johan är inne på samma spår och menar att det fördjupade samarbetet är en av konsignationslagrets främsta fördelar.

– I slutet av dagen är vi ju oerhört beroende av en bra och stark relation med våra samarbetspartners för att vi i vår tur ska kunna serva våra kunder på det sätt vi vill. Det underlättar som sagt oerhört att ha delarna hemma. Förutom att vi kan hjälpa kunden direkt har vi även möjlighet att utföra fler arbeten när bilen ändå är inne på verkstaden. Och ju effektivare vi kan vara, desto nöjdare kund. Och nöjda kunder är ju kärnan i vår verksamhet. **DF**

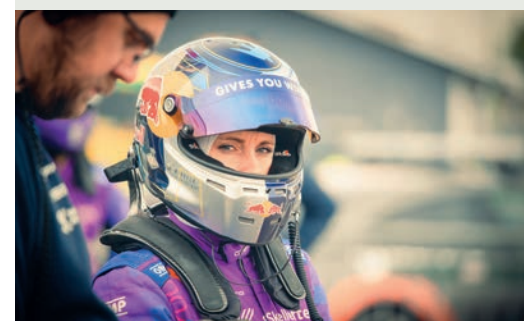
Group Sverige



CUPRA OCH TÄNNDALEN inleder ett samarbete som syftar till att främja elektrifieringen i linje med båda parterns långsiktiga hållbarhetsarbete. Nya CUPRA Born, märkets första helt eldrivna modell, finns med märkets övriga modellprogram att provköra i Tännaldalen under hela säsongen.



SEAT HAR STARTAR med försäljningen av sin första 100% eldrivna motorcykel. SEAT MÓ e-Scooter 125 har automatväxel med back, räckvidd på upp till 137 km och en topphastighet upp till 95 km/h. Sverige har idag 17 auktoriserad återförsäljare och servicepartners som både säljer och servar alla SEAT MÓs produkter.



MIKAELA ÅHLIN-KOTTULINSKY AVSLUTADE säsongen i STCC TCR Scandinavia som silvermedaljör och blir därmed den första kvinnan att ta en mästerskapsmedalj i STCC. "Jag är så himla stolt över allt vi gjort som Team (PWR Racing) under 2021", säger Mikaela, vi kommer tillbaka 2022.



HVO100, FÖRNYBAR DIESEL

Volkswagens personbilar med 4-cylindriga dieselmotorer från modellår 2022 är godkända för att tankas med HVO100. HVO100 är ett syntetiskt förnybart dieselbränsle med nedsatt energi- och koldioxidskatt och finns idag på mer än 200 tankställen.

Stay Original



Volkswagen
Originaldelar på väg.

DF

Kontakta oss

Nu kan du få värdefull information och kampanjbidanden direkt i din mailbox. Kontakta oss med din företagsmail på: grossist@vwgroup.se



Group Världen



ID. LIFE. VOLKSWAGEN har visat upp ett koncept i småbilssegmentet. En helt eldriven crossover-modell som representerar hållbarhet, digital teknik, tidlös design och innovativ interiör. De kraftfulla proportionerna och den avskalade stilen skvallrar direkt om att ID. LIFE är ett futuristiskt koncept om mobilitet och behoven hos unga målgrupper i våra städer.

Taigo - SUV Coupé från Volkswagen

MED TAIGO UTÖKAR Volkswagen sin familj av kompakta, framhjuldrivna modeller baserade på MQB-plattformen med en tredje karossversion som tidigare nästan var helt reserverad för exklusiva bilar med en betydligt högre prislapp. Taigo har fokus på design, individualitet och känsla.

Taigo ska väcka känslor och riktar sig framförallt till unga, trendmedvetna köpare som gillar design, liksom till de som har ett aktivt fritidsliv. Taigo är lägre och längre än T-Cross

men med samma markfrigång. Den är högre och rymligare än Polo och ger alla passagerare en bekväm, något upphöjd sittplats. Bilen har korta överhäng som ger den ett kraftfullt och sportigt utseende.

HÖG UTRUSTNINGSNIVÅ

Med en standardutrustning innehållande full-LED-strålkastare, helt digitala Digital Cockpit och den allra senaste generationen av infotainmentsystem (MIB3), blir Taigo till ett nytt teknologiskt riktmärke i sin klass.

EFFEKTIVA MOTORER

Volkswagen lanserar Taigo som en framhjuldriven bil med bränsleeffektiva bensinmotorer. De två turboladdade och direktinsprutade TSI-motorerna som kommer att erbjudas i Sverige har en effekt på 110 respektive 150 hk. Båda är utrustade med en 7-stegad DSG-växellåda med dubbla kopplingar och har utrustningsnivån R-Line. De effektiva TSI-motorerna har låga utsläpp vilket gör att de på ett betydelsefullt sätt är med och bidrar i övergången till mer miljövänliga bilar. **DE**



AUDI S1 E-TRON quattro Hoonitron har utvecklats speciellt för amerikanske driftingartisten Ken Block. Den helt eldrivna bilen är huvudrollsinnehavare i en ny video från Ken Block med release under de kommande månaderna. En genomgång av bilens design finns redan att se på Youtube.

CUPRA Born inleder en ny era

CUPRA BORN ÄR den okonventionella utmanaren som med avancerad drivlina, uttalad sportighet, CO2-neutralt koncept och vass elektrifierad prestanda. CUPRA Born är den perfekta kombinationen och erbjuds i flera effektutföranden. Med ett e-Boost-paketet höjs den maximala effekten till hela 231 hk (170 kW)

UTMANANDE DESIGN

CUPRA Born har stimulerande design i hållbara material, både utvändigt och på insidan. Exempelvis är de skålade stolarna standard och består av återvunnen plast. Med DCC i kombination med sportchassi och ESC Sport,



progressiv styrning, större bromsar och breda däck på 20 tum lättmetallfälgar levererar CUPRA Born sportighet i toppklass. Ny teknik som Augmented Reality head-up-display är bara ett exempel på CUPRA Borns höga nivå av assistanssystem och full uppkoppling.

EN GAME-CHANGER

CUPRA Born är en game-changer på elbilsmarknaden och impuls till företagets transformation. CUPRA Born levererar stimulerande design, omedelbar prestanda och med en räckvidd på mer än 500 km bidrar den till minskandet av de globala koldioxidutsläppen. CUPRA Born ska få nästa generation unga utmanare att vara delaktiga i denna

utveckling och därför kommer CUPRA att använda okonventionella vägar för att nå nya människor och ta varumärket CUPRA bortom det traditionella. CUPRA Borns fräscha design, vassa elbilsprestanda och okonventionella karaktär skiljer ut den från mängden.

NY ERA

CUPRA Born markerar en ny era och adderar till ett utbud där plug-in hybridversionerna av CUPRA Leon, CUPRA Leon Sportstourer och CUPRA Formentor redan använder elektricitet för att maxa prestanda. CUPRA Born skriver nu nästa kapitel och kombinerar avancerade drivlinor och den senaste batteritekniken som verkligen får den att sticka ut. **DE**



AUDI CHARGING HUB Kraven på laddinfrastruktur ökar och Audi har svarat med ett koncept helt unikt i sitt slag. Den moderna snabbbladdningsstationen med bokningsbara platser har ett loungeområde för en förstklassig laddningsupplevelse. Konceptet riktar sig bl.a. till de som inte har möjlighet att ladda hemma men också avlasta framtida efterfrågan i stadsmiljö.



FYRA ÅR EFTER lanseringen får ŠKODA KAROQ en uppdatering. Ny fräsch design med ny teknik och hållbara material. Den populära SUV:en planeras till Sverige i slutet av april. Nya KAROQ kommer att finnas tillgänglig för provkörning hos ŠKODAs återförsäljare i samband med lanseringen.