

Bygge kunnskap



Erfaringen til én selger som kjører over 30.000 kilometer i yrket i året er spennende å høre om for oss som er opptatt av bil og bilhold.

Men det er først når vi samler og systematiserer erfaringen fra flere hundre selgere at det blir interessant, og enda mer interessant blir det når vi får informasjonen år etter år. For oss i Autolease er dette viktig fordi vi på denne måten bygger kunnskap over tid. For kundene våre er det interessant fordi kunnskapen resulterer i bedre og mer kostnads-effektive billøsninger.

Det går bra for Autolease, og vi er en tydelig utfordrer i markedet. Årsaken til det er at vi møysommelig har samlet kunnskap og erfaring om firmabil, og deretter har vi omsatt denne kompetansen i gode løsninger for våre kunder. Vi håper det merkes.

Med vennlig hilsen

Morten Guldhaug
Leder Autolease

Du må trives i bilen og med deg selv

Svein Blokkhus jobber for Jordan og legger bak seg rundt 30.000 yrkeskilometer i året. – *Det er en forutsetning at man trives i bilen og med seg selv*, sier Svein Blokkhus.

- *Jeg koser meg med jobben. Men det er en forutsetning at man liker å kjøre bil, at man trives med bilen og at man trives med å være alene. Man er mye alene i bilen*, sier Blokkhus. Som mange andre selgere kjører han Ford Mondeo, den største i sin klasse. Blokkhus har dessuten en stasjonsvogn fordi han trenger ekstra plass.

- *Jeg har valgt firmabil fremfor kjøregodtgjørelse. Sikkerheten er den viktigste årsaken til det, dels fordi servicer blir fulgt regelmessig og dels fordi bilen skiftes ut hvert tredje år.*

Selgernes favoritter

De fleste selgere på veien kjører mellom 25.000 og 50.000 kilometer i jobben hvert år. De vet hvilke biler som innfrir kravene til komfort, sikkerhet, drift og god økonomi.

Som de fleste av oss må selgere velge bil i folkeklassen. Når de skifter bil, velges ofte de nyeste modellene, som gir best restverdi. Selgere har normalt betydelig erfaring bak rattet, og vet derfor hvilke biler som innfrir og hvilke som ikke gjør det. Her er deres favoritter:

- Opel Vectra (ny modell 2004)
- Toyota Avensis (ny modell 2003)
- Ford Mondeo (ny modell 2001)
- Volkswagen Passat (ny modell 2001)

Dette er typiske business biler tilpasset de tidligere skattegrensene. Fra inneværende år er de kunstige grensene borte og det gir nye betingelser i markedet for firmabiler.

- *Jeg er ganske sikker på at disse bilene vil være selgernes favoritter også i fremtiden. Nå ser vi at det blir mer fokus på leieprisen i stede for listepreisen*, sier markedssjef Haakon J. Marthinsen i Autolease.

For totaløkonomien er nye modeller viktig, ved utskiftning er restverdien høyere på modeller som ikke står foran et modellskifte.

Ved høye kjørelengder er det spesielt viktig at også kostnadene til drift og vedlikehold er lave. Årsaken er at kjørelengden ofte overstiger garantivilkårene fra fabrikken.

Når servicekostnader inkluderes og garanteres i leasingavtalen fra Autolease, reduseres risikoen for uforutsette kostnader ytterligere – også utenfor garantiperioden.

Med lave utgifter til drift og vedlikehold samt gode restverdier, er disse bilene også økonomisjefenes favoritter.



Foto: Johnny Syversen

Vet best: Selgere på veien kjører mye og vet mye om de ulike bilmodellene. Markedssjef Haakon J. Marthinsen i Autolease forteller at det er gode grunner til at bilene havner på favorittlisten.

En selger på veien vil fort merke at kollegene er langt unna. Den kollegiale praten i hverdagen blir over telefonen. Årets faglige og sosiale høydepunkter for selgerne i Jordan blir derfor de seks årlige salgsmøtene. Blokkhus har hjemmekontor, men ikke kontor hos arbeidsgiver, det er bilen som er kontoret.

- *Telefon er et avgjørende hjelpemiddel og det må være en ordentlig håndfri løsning. Det er viktig fordi det er påbudt, men like viktig er det også fordi det gjør hverdagen betydelig lettere*, sier Blokkhus, som er på veien hver dag med nistepakke og kaffekanne.