



Anders Nielsen håber, at kunderne i fremtiden med en frivillig certificeringsordning bedre kan gennemskue bilpleje-branchen.

” Jeg vil have en standard for, hvad man som kunde kan forvente, og det skal stå på fakturaen. Min ide er, at poleringsarbejdet inddeles i fire forskellige typer, og der skal tages billeder før, under og efter som dokumentation.

Anders Nielsen

Polérmand: Vores arbejde skal certificeres

Der mangler en ordning, der kan ensrette kvaliteten for polerarbejde, mener fagmand.

Af Kasper Jørgensen

GENNEMSKUELIGHED Det er ikke nemt for bilisterne at finde ud af, om de får, hvad de betaler for, når de tager forbi bilplejevirkksomheder for at få bilen poleret. Det mener i hvert fald Anders Nielsen, der ejer virksomheden Bilplejen.dk og selv polerer biler i Odense. Han så gerne, at der bliver lavet en certificeringsordning, så der kommer et overblik over markedet for de kunder, der gerne vil have bilens lak til at skinne igen.

- Jeg synes, tingene skal være i orden, og jeg håber, at en certificeringsordning kan være med til at rydde op i branchen, siger Anders Nielsen.

Derfor tog han for halvanden måned siden kontakt til Teknologisk Institut i håbet om, at de kunne hjælpe med at udarbejde en frivillig certificeringsordning. Det var de interesserede i, og sammen med fem leverandører af poleringsprodukter arbejder de nu på at finde ud af, hvordan ordningen skal strikkes sammen for at få

” Jeg håber, at en certificeringsordning kan være med til at rydde op i branchen.

Anders Nielsen

den bedste virkning. De fem involverede leverandører er 3M, Meguiar's, Bell Add/Metalinas, Tegee-Dan og Cartec, der sammen med Anders Nielsen hver især skal komme deres forslag til

certificeringens udformning. De skal fremlægges efter påske, og derefter skal der arbejdes videre med de bedste ideer.

Fire typer til kunderne

Anders Nielsen sidder derfor nu og arbejder på sit forslag, og han er ikke i tvivl om, hvordan han håber, det ender.

- Det handler ikke om produkterne, men om håndværket. Jeg er ikke interesseret i, om folk bruger det ene eller andet, bare grundarbejdet og resultatet er i orden, siger Anders Nielsen og uddyber.

- Jeg vil have en standard for, hvad man som kunde kan forvente, og det skal stå på fakturaen. Min ide er, at poleringsarbejdet inddeles i fire forskellige typer, og der skal tages billeder før, under og efter som dokumentation.

De fire typer skal inddeles i det, der kaldes en salgspolering, der er den hurtige silikonepolering, som oftest gives til biler, der skal sælges videre. Derudover skal der være en 25 procent polering, der fjerner 25 procent af ridserne såsom vaskehalsridser, men ikke dybdeligende ridser; en 95 procent polering, der efterlader enkelte dybe ridser og en 100 procent, der kun udføres på de helt specielle biler som timelønsarbejde.

- Jeg har min ide, men det kan vise sig, at det måske ikke er den bedste, når det kommer til stykket. Mit ønske

er at finde den bedst mulige løsning, og derfor vil vi gerne have alles input. Det handler ikke om, at jeg skal vise mig frem, men at vi kan skabe noget godt for branchen, forklarer Anders Nielsen

Egen oplevelse skabte levevej

Branchen har han selv været en del af siden 2007. Indtil da havde han været selvstændig vognmand og havde sideløbende nogle biler, han leasede ud. Da den ene af dem en dag skulle sælges og havde brug for den helt store klargøring - fik han et værksted til at udføre det. Men da Anders Nielsen så resultatet, var han langt fra tilfreds. Det fik ham til selv at begynde i branchen, da han mente, han både ville kunne gøre arbejdet bedre og billigere.

Her otte år senere har han opbygget en god kreds af

kunder, der kan finde vej til klargøringshallen, der ligger tilbagetrukket fra vejen i Odense S. Her arbejder han sammen med sin datter Natalia og giver kunderne det, de betaler for - omend virksomheden kan være sværere at finde, end man er vant til.

- Vi er et lille firma, hvor vi laver alt selv og går meget op i at levere en ordentlig service. Når folk henvender sig og beder om en vurdering af deres bil, så tager det hurtigt en halv time af min tid, fordi jeg gør en dyd ud af servicen. Derfor har jeg med vilje ikke mit skilt ude ved vejen, da det giver for mange henvendelser fra folk, der bare lige skal tjekke prisen. Vi spiller ikke folks tid, og ved ikke at reklamere ved vejen, får vi også flest seriøse henvendelser, begrundet Anders Nielsen.

Hjælper kunderne

Ejeren af Bilplejen.dk er me-

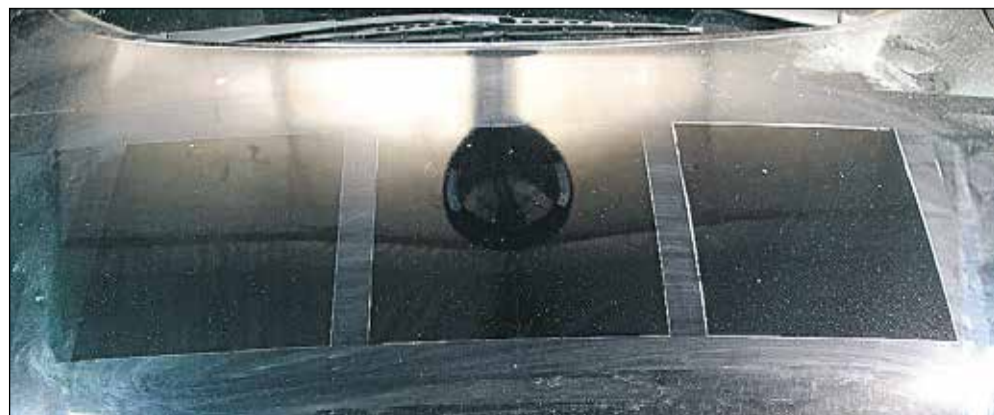
get seriøs omkring sit erhverv og sin passion. Han håber derfor også, at den igangværende proces omkring certificering af bilpoleringer kan give branchen noget mere troværdighed. Han var dog ikke sikker på, at det ville blive modtaget med den store opbakning fra leverandørerne. Men han blev positivt overrasket, for der er 100 procent opbakning fra de involverede. Selvom det er en lang proces, der ligger forude, er han sikker på, at en frivillig certificering kan gøre en forskel.

- Jeg får ofte henvendelser fra private, der har betalt mange penge for en polering og ikke fået det, de har betalt for. Det kan vi forhåbentlig ændre på, lyder Anders Nielsens håb.

Næste møde mellem Anders Nielsen, Teknologisk Institut og de fem leverandører finder sted 8. april.



Anders Nielsen og hans datter Natalia driver til dagligt Bilplejen.dk i Odense S, hvor de udfører alle opgaver indenfor bilpleje.



Anders Nielsen har lavet tre eksempler på poleringer: Fra venstre en silikonepolering, en 25 procent polering og til højre en 95 procent polering. Udenom ses bilen før poleringerne. Det kan dog være svært at anden forskel på billedet end lakkens glans. Men ved nærmere eftersyn er antallet af ridser markant færre i feltet yderst til højre.