

ID.7 och Passat Sportscombi

VOLKSWAGEN GROUP SVERIGE är ett helägt dotterbolag till Europas största bilproducent Volkswagen AG. Volkswagen Group Sverige är den största bilimportören på den svenska marknaden och har sitt huvudkontor i Södertälje. Gruppen marknadsför bilar av märkena Volkswagen, Škoda, Audi, SEAT, CUPRA, Volkswagen Transportbilar och Porsche.



VOLKSWAGEN GROUP



SKODA
Service



DF DELAR & FÖRDELAR

Produkt- och serviceinformation från Sveriges största bilorganisation. Vi har kunskapen och delarna för dig som jobbar med Volkswagen, Škoda, SEAT, CUPRA och Audi.

Okt 2023

VERKSTADSBESÖK / ÅSELE, VÄSTERBOTTEN

Fika och bilprat längs Ångermanälven

Vi tittar in hos Åsele Bilservice

Det är en strålande höstdag i slutet av september när jag kliver ut i solljuset och möts av Fredrik Ohlsson, grossistsäljare på Motorcentralen i Umeå. Trots att löven på träden har börjat skifta i gult känns det nästan som sommar när vi rullar ut ur Björkarnas stad i "Grossistbilen", Fredriks benämning på de eldrivna bilar som Motorcentralens grossistsäljare använder vid kundbesök.

TEXT / BILD PETER RENHULDT



Jonas Dannborg, Åsele Bilservice

SIKTET ÄR INSTÄLLT på Åsele, ca två timmars bilfärd inåt landet. Vi är på väg till en av Fredriks äldsta kunder, Jonas Dannborg som driver Åsele Bilservice. Medan vi tyst glider genom ett höstlandskap som är som taget ur BBC-serien Planet Earth berättar Fredrik om sina 25 år som grossistsäljare på Motorcentralen, om nyckeln till bra kundrelationer och om utmaningarna med att driva bilverkstad i den västernorrländska glesbygden.

– Den överlägset största utmaningen är avstånden, det gör det svårt både att hitta och behålla kompetent personal, men rent generellt är förutsättningarna speciella här. Jonas verkstad är ett bra exempel på detta och det var därför jag ville att vi skulle besöka just honom. Det plus den särskilda atmosfär som råder där, säger Fredrik med ett leende.

När vi så småningom rullar in i Åsele slår Fredrik en signal till Jonas, förklarar att vi är i "byn" samt att vi handlar fikabröd på det lokala bageriet innan vi kommer. "Bra, det är ordning på dig", hörs en munter röst i högtalarna varpå Fredrik vänder sig till mig och flinar, "Du hör ju hur det är här".

FORTS. SID 2 →

Stay Original



Volkswagen
Originaldelar på väg.



Delar direkt
från oss.



www.partslink24.com

partslink 24



En nöjd Jonas, Fredrik är på väg in och låter meddela att den obligatoriska bullpåsen är säkerställd.

Verkstadshjältar djupt i Norrlands inland

FORTS. FRÅN SID 1

VÄL FRAMME STÅR det direkt klart vad Fredrik avsåg med atmosfären. Garageporten står öppen och genom den förnimmer man febril verksamhet inne i verkstan medan bilar och kunder i en strid ström kommer och går. Jonas materialiserar sig, dirigerar Fredrik till rätt uttag på fasaden att ladda "Grossistbilen" från medan han leende hälsar mig välkommen samtidigt som han säger något skämtsamt och halvt ohörbart om elbilar och laddning.



Fredrik Ohlsson, grossistsäljare på Motorcentralen i Umeå

Fika och rundvandring

En kort presentation följs av snabb handuppräkning gällande omgående fikastund. Medan fikabrödet halas fram och Jonas brygger kaffe bekantar jag mig med verkstaden och hälsar på de bägge mekanikerna, Glenn och Michel. Jonas förklarar att personalstyrkan uppgår till totalt sex personer; han själv, Jonas fru Maria som sköter ekonomin, Glenn, Michel samt Oskar och Svavek som jobbade ute på fältet denna dag.

– Verksamheten har mer eller mindre sett ungefär likadan ut sedan jag startade 1989. Majoriteten av våra kunder idag är stora företag inom skogs- och kraftnäringen så vi jobbar mestadels med transportbilar, en hel del taxibilar plus en del "vanliga" personbilar.

Det faktum att Jonas har stora kunder med nytobilar resulterar överraskande nog i ett mycket lokalt upptagningsområde, själv uppskattar han att flertalet av hans kunder är "från trakten".

– Servicejobb på taxibilar är vanligt men annars gör vi alla möjliga jobb på transportbilarna, från kopplings- till motorbyten.

JONAS BESKRIVER EFTERFRÅGAN som ständigt hög och att trycket är stort. Nästan jämt har man mer för händerna än man är dimensionerade för och det är inte ovanligt att det blir en del jobb "in på natten".

– Till skillnad mot i storstan där kunden accepterar att få vänta på verkstadstid i flera dagar blir särskilt mina företagskunder lite sura om de inte får hjälp på timmen. Man kan säga att de är lite bortskämda på så vis, skrattar han.

Bra samarbete

Över kaffe och bulle avhandlar vi herrarnas syn på relationen mellan verkstad och grossist.

Jonas och Fredriks långa affärsrelation och vänskap gör att bägge är rörande överens om vad som krävs för att uppnå exakt rätt nivå av friktionsfrihet i alla moment. Ord som "förståelse", "ställa upp", "göra rätt" och "lösningorienterad" återkommer ofta medan de pratar växelvis.

– Vi jobbar under högt tryck och måste jobba snabbt. Då majoriteten är nyttofordon ställer kunden höga krav på såväl sin produkt som på reservdelar och jobb. Vidare är en tredjedel av fordonen vi jobbar med VGS-produkter och Originaldelar sett till passform, livslängd, garantier mm. är en självklarhet för både mig och kunden. Dessbättre vet Fredrik vad han gör. Han förstår behoven och reagerar snabbt med minimal fördröjning, förklarar Jonas.

Fredrik nickar instämmande och förklarar att en pålitlig samarbetspartner måste se till att logistiken fungerar och att onödigt friktion i alla led minimeras.

– Jag ser till att det blir rätt, att leveranserna funkar och inte minst snabbt rätta till det som blir fel. I de fall då reservdelskomponenter kräver kringdelar såsom packningar mm. ser jag till att komplettera beställningen med dessa utan att kunden själv måste be om det eller specificera det i ordern. Att slippa kompletteringar och efterbeställningar spar kunden mycket tid.

Kompetens och svar direkt

Telefonen är utan konkurrens det mest populära kommunikations- och beställningsverktyget. Enligt Jonas beror det på att han själv är för "analog" samt att ett kort telefonsamtal med Fredrik är det ojämförligt mest tidseffektiva sättet att avhandla en fråga eller en beställning.

– Fredriks kompetens och erfarenhet gör att han har svar direkt och han svarar alltid. Vi löser allt med ett telefonsamtal. Jag får hjälp med allt och de dagliga leveranserna funkar klockrent. Förmodligen skulle jag ha nytta av att jobba mer i Partslin24 men du har väl installerat pro-

grammet i min dator åtminstone två gånger utan att jag fått tummen ur, skrattar Jonas med en blinkning åt Fredrik.

Jag avslutar med att fråga Jonas hur han ser på framtiden för verkstaden.

– Utmaningen ligger inte i den tekniska utvecklingen utan svårigheten i att få tag på personal. Just nu är jag för liten och marknaden är för stor och vi skulle lätt kunna vara en till. Det långsiktigt bästa vore att ta in en ung person men det blir allt svårare att hitta här på landsbygden, förklarar han.

SOLEN STÅR FORTFARANDE högt på himlen när vi säger adjö till Jonas och äntrar "Grossistbilen". Under färden tillbaka till Umeå sammanfattar Fredrik besöket och dynamiken i hans jobb som grossistsäljare på ett bra sätt.

– Det här är ju ett jobb men i och med att förutsättningarna är som de är här i kring så blir ju affärsrelationerna också personliga. Därför gör jag regelbundna kundbesök även om jag inte råkar ha affärer att diskutera. Beträffande Jonas och hans fru så känner jag dem väl sedan många år tillbaka. Jag och familjen stannar ofta till och fikar hos dem när vi passerar förbi Åsele på väg till eller från Åre. I stor utsträckning bidrar det sociala kittet till att hålla ihop affärerna på den här breddgraden. ■



Glada killar på verkstaden, Glenn och Michel



PÅ GRUND AV banarbete under sommaren ställde SJ in tåg mellan Göteborg och Malmö. Ett beslut som upprörde såväl resenärer som andra tågoperatörer. Inför den mest intensiva semesterperioden hjälpte därför Audi till med att trafikera sträckan med skytteltrafik med Q8 e-tron. ■



SEAT HAR SVERIGES nöjdaste bilägare. Detta enligt Sifos senaste undersökning som gjorts på uppdrag av bilförmedlaren Kvdbil där SEAT hamnar på första plats. 95% av ägarna ger sina bilar ett betyg mellan 8-10. En nöjdhetsgrad som tar märket högst upp på listan, följt av Mercedes och BMW. ■



GRANDE FINALE PÅ Mantorp Park och premiärvinsning av tävlingsversionen CUPRA Born. Team CUPRA Sweden/PWR kommer att tävla med bilen i den 100% elektrifierade STCC-säsongen 2024. – Ett stort och viktigt steg framåt, vi ser fram emot en intensiv tid av förberedelser inför STCC 2024, säger teamchef Marcus Ekström. ■



VOLKSWAGEN GROUP SVERIGE firar 75 år. Nästan 2,45 miljoner Volkswagen person- och transportbilar har rullat ut på de svenska vägarna. Ett brett, attraktivt modellprogram och ett starkt återförsäljarnät är några av framgångsfaktorerna som gjort Volkswagen till en riktig folkbil. ■

SYSTEM & HJÄLPMEDEL

Positiv feedback vid utbildning i PartsLink24

TEXT / BILD PETTER RENHULT & VW GROUP SVERIGE

I våras inledde Volkswagen Group Sverige i samarbete med sina återförsäljare en serie utbildningstillfällen för reservdelskatalogen PartsLink24 riktad mot de fria verkstäderna. Syftet med utbildningen är att öka verkstadskundernas kunskap om PL24:s överlägsna funktionalitet, dels som reservdelskatalog men framför allt som beställningsverktyg.

– De fria verkstäderna är bra på att använda PartsLink24 som reservdelskatalog men många tänker inte på att systemet även är en alldeles utmärkt beställningsportal som effektiviserar hela beställningsprocessen. Att öka kunskapsnivån om PL24 genom utbildning var något som vi kände skulle stärka samarbetet mellan oss, våra

återförsäljare och de fria verkstäderna, förklarar Marie Ödlund, produktchef grossistsförsäljning på Volkswagen Group Sverige.

MARIE FÖRKLARAR ATT beställningsfunktionen i PL24 i sin tur öppnar upp andra funktionsmässiga fördelar, bland annat gör den det mycket enklare att kommunicera med sin återförsäljare när man beställer delar samtidigt som risken för missförstånd och därmed felleveranser minskar.

– Bland annat finns en bildsida för varje artikel man vill beställa vilket gör det enklare för både verkstaden och återförsäljaren att få en överblick vid beställning. Dessutom ger systemet också förslag på artiklar eller delar som ska eller brukar beställas tillsammans med den aktuella delen.

Ökad förståelse

Upphovet till utbildningarna var enligt Marie Ödlund en enkät från VGS som syftade till att förstå varför de fria verkstäderna inte använde PL24 som ett beställningsverktyg i samma utsträckning som de nyttjade systemets reservdelskatalog. Det visade sig att många verkstäder kände en viss osäkerhet ifall beställningarna som gjordes i PL24 de facto gick fram till återförsäljarna. Ett annat upplevt problem för verkstäderna var att funktionen med aktuellt lagersaldo från vissa återförsäljare saknades.

– Detta gav oss incitament att förbättra systemets funktionalitet genom att få våra återförsäljare att öka implementeringen av lagersaldo i systemet och samtidigt öka kunskapen hos kunderna om systemets potential som beställningsportal i ett utbildningssamarbete mellan VGS och våra återförsäljare, berättar Marie Ödlund.



– Många är som sagt bekanta med PL24 men vi ser detta som ett tillfälle att påminna våra kunder om hur bra systemet och dess funktioner faktiskt är samtidigt som vi lär oss mycket om hur och vad vi ska förbättra funktionaliteten.

Bra feedback

Marie betonar vikten av hur viktiga diskussionerna som förs under utbildningens workshops är, dels för verkstadskunderna som får diskutera, ventiler och framföra åsikter, dels för både henne själv och återförsäljarna som får ett ypperligt tillfälle att i realtid tillgodogöra sig den feedback som kunderna ger.

– De här diskussionerna vi har i våra workshops är jättebra. Dialogen vi har leder till en ökad förståelse från bägge sidor. Våra kunder känner sig lyssnade till och vi får en bättre uppfattning om vad våra kunder behöver och var vi behöver förbättra oss. De fria verkstäderna är en oerhört viktig del av VGS verksamhet och jag hoppas att det blir tydligt för våra kunder under dessa utbildningar hur viktigt det är för oss att stärka samarbetet och relationen.



Utbildning hos VGS återförsäljare

Utbildningstillfällena arrangeras av återförsäljarna som bjuder in sina verkstadskunder, där representanterna från återförsäljaren såsom telex grossistsäljarna, reservdelschefen och platschefen närvarar tillsammans med Marie Ödlund som presenterar och håller i utbildningen som anpassas efter den aktuella målgruppen för dagen. Under cirka tre timmar undervisar Marie om ursprunget till PartsLink24, går igenom systemets uppbyggnad, tittar på detaljerna i proceduren och håller workshops för att diskutera frågeställningar.

DET FÖRSTA UTBILDNINGSTILLFÄLLET hölls i maj i år hos Engströms Bil i Linköping tillsammans med cirka 15 verkstadskunder och i skrivande stund är ytterligare två utbildningstillfällen inplanerade hos Atteviks i oktober. Under 2024 är det tänkt att utbildningar ska ha genomförts över hela landet varav de första två kommer att hållas hos Möller Bil i början av nästa år. ■



Stay Original

Volkswagen
Originaldelar på väg.

www.partslink24.com

Delar direkt
från oss.

partslink 24



GREKISKA ÖN ASTYPALEA är ett laboratorium för hållbar mobilitet. Volkswagen-koncernen och Grekland samarbetar för att gradvis byta till e-mobilitet, digitala mobilitetslösningar och grön energi på ön. Positiva resultat finns redan, som att 25% av invånarna använder samåknings-tjänsten ASTYBUS och nästan alla nya bilar som registreras är helt eldrivna. ■



CUPRA TAVASCAN BLIR verklighet. CUPRA presenterar märkets första helt eldrivna SUV-Coupé, märkets andra elbil efter CUPRA Born. Den nya modellen matchar elektrifiering och prestanda på ett perfekt sätt, den kraftfullaste versionen är försedd med fyrhjulsdraft, dubbla elmotorer och en effekt på 340 hk (250 kW). ■



VOLKSWAGEN HAR PRESENTERAT sin vision om en sportig modell i övre mellanklassen. ID.X Performance (version av ID.7) har design med frontspoiler, bakdiffusor och ving i kolfiber. Spårvidden har ökat 80 mm och sportchassit med 20-tums lättmetallfälgar ger ett utmärkt grepp på vägen. Fyrhjulsdraft, 558 hk, skålade kolfibersäten och tonade baklykter säger allt. ■



I MÜNCHEN FICK vi uppleva världspremiären av den eleganta utställningsbilen DarkRebel, som utmanar gränserna för design och prestanda. Över 270 000 CUPRA Tribe-medlemmar har varit involverade i designprocessen. Informationen användes för att skapa DarkRebel med avtäckningen av en fysisk version på IAA i München (Internationale Automobil-Ausstellung). ■

BILNYHETER

Volkswagen ID.7 Prissatt och beställningsbar

TEXT / BILD VW GROUP SVERIGE

Volkswagen lanserar nu sin nya toppmodell i ID-familjen vilket blir den femte modellen som erbjuds på den svenska marknaden efter ID.3, ID.4, ID.5 och ID. Buzz. Sedan lanseringen av ID.3 hösten 2020 har över 36 000 ID. bilar nyregistrerats i Sverige, vilket visar på ett stort intresse för Volkswagens elbilar.

VOLKSWAGEN ID.7 PRO är den första versionen av modellen som släpps för beställning i Sverige. Rekommenderat cirkapris för ID.7 Pro är från 664 900 kronor och går att bygga i konfiguratorn på Volkswagens hemsida. Lanseringen sker i slutet av 2023 och de första kundsålda bilarna beräknas komma till Sverige runt årsskiftet. ID.7 är Volkswagens toppmodell i ID-familjen och är utrustad med extra komfort och högklassig teknik.

Höjdpunkter som head up-display med förstärkt verklighet (AR) och navigationssystemet "Discover Pro Max" ingår i standardutrustningen. Volkswagen har också utvecklat en helt ny generation av förar- och passagerarsäten för ID.7 som erbjuder upp till 14 elektriska inställningsmöjligheter och en ny massagefunktion för extra hög komfort.

Tack vare kort överhäng och långt axelavstånd erbjuder ID.7 en rymlig kupé med gott om benutrymme för baksätesspassagerarna. I det stora ba-



gagetrymmet ryms bagage med en total volym på upp till 532 liter. Trots sin storlek och längd på nästan fem meter är ID.7 smidig att manövrera med en vändradie på bara 10,9 meter.

MED SVENSK STANDARDUTRUSTNING har ID.7 Pro en genomsnittlig energiförbrukning på från 14,2 kWh per 100 kilometer och en räckvidd på upp till 618 km (WLTP), vilket gör den lämplig för längre körsträckor. ID.7 är också utrustad med en hög laddningskapacitet på upp till 170 kW för snabbladdning från 10 till 80 procent på cirka 25 minuter.

ID.7 är en efterlängtd modell som vi tror kommer passa den svenska marknaden väldigt bra. Den har alla förutsättningar att bli en ny

svensk tjänstebilsfavorit. Sedan världspremiären i april där Stockholm var en av städerna har vi sett ett mycket stort intresse, så det känns förstås fantastiskt roligt och spännande att nu kunna erbjuda den första versionen, säger Sten Forsberg, chef Volkswagen Sverige.

ID.7 är en imponerande modell som visar på fördelarna med en elektrifierad framtid och den efterlängtda toppmodellen i ID-familjen erbjuder både hög prestanda och komfort, god räckvidd och möjlighet till snabbladdning. Med lanseringen av ID.7 förväntas Volkswagens ställning på den svenska marknaden stärkas ytterligare när allt fler väljer att gå över till eldrivna bilar. ■

Världspremiär. Nya Passat Sportscombi

TEXT / BILD VW GROUP SVERIGE

För exakt 50 år sedan lanserade Volkswagen Passat. Nu lanserar modellens nionde generation som visades på mobilitetsmässan IAA Mobility i München (5-9 september 2023). Passat har blivit en av Volkswagens mest sålda bilar med över 34 miljoner sålda världen över. Den näst mest sålda Volkswagen-modellen efter Golf. Passat är också den tredje mest sålda mellanklassmodellen genom tiderna, efter Toyota Camry och Honda Accord.

DEN NYA PASSAT-MODELLEN kommer att finnas med två nya laddhybrider och en mildhybrid, samt fem turbodiesel- och turbobensinmotorer.

Laddhybriderna levererar en systemeffekt på 204 hk (150 kW) och 272 hk (200 kW), och i kombination med ett nytt batteri (med ett energiinnehåll på 19,7 kWh) möjliggör de en räckvidd på cirka 100 km på enbart eldrift. MQB evo-plattformen ligger till grund för den nionde generationen av Passat-modellen. Den adaptiva chassiregleringen DCC Pro representerar en ny nivå av chassiteknik och erbjuder en perfekt balans mellan maximal dynamik och högsta komfort.

Interiören i den nya Passat-modellen har fått ny design, bland annat med ett stort displaylandskap som möjliggör intuitiv manövrering. Bagagetrymmet har en volym på upp till 1 920 liter, och bilen erbjuder också mer benutrymme än den tidigare modellen.

VOLKSWAGENS NYA LADDHYBRID-BATTERI kan nu laddas via en laddbox hemma och andra AC-laddningsstationer med 11 kW istället för den tidigare kapaciteten på 3,6 kW. Batteriet kan även laddas på snabbladdningsstationer med en laddeffekt på upp till 50 kW.



Bilen har också progressiva assistanssystem för parkeringshjälp, såsom Park Assist Plus, Park Assist Pro och Park Assist Pro med minnesfunktion. Dessa system gör det möjligt för föraren att köra in i och ut från parkeringsfickor med hjälp av en smartphone från bilen.

ERGOACTIVE STOLAR SOM har elektrisk inställning och tillgång till massage- och klimatanläggningsfunktioner finns också som tillval. Med högre kvalitet och mer plats erbjuder den nya



Passat-modellen en kombination av komfort och effektivitet. Nya Passat Sportscombi erbjuds i de fyra designversionerna Passat, Business, Elegance och R-Line. ■