



De 35 ansatte i det store Lindholm Biler i Viborg klargør og sælger 1800 brugtbiler årligt.



Vores størrelse må ikke betyde, at vi bliver upersonlige i betjeningen af kunderne. Det vil gå ud over vores gode ånd, der jo er en diffus størrelse

holder vi en uformel tone, hvor vi siger tingene lige ud. Og så er vi et hus, hvor der sker meget, siger Henrik Bollerslev.

Nyt er også overskudsdeling årligt til alle, med fuld del til alle ansat på over 30 timer – lærlinge på halv del. En halv million – 12 procent af overskuddet – blev uddelt i 2013.

Måler på alt

Virksomheden måler alle dele af huset meget nøje hver måned og får dermed et totalbillede på omkostninger per solgt bil, der altid sælges med et helt års garanti – hvilket er en parameter for de ofte tilbagevendende kunder.

- Det er svært at være prisleder, når man også har et års fuld garanti og måske landets måske bedste brugtbilklargøring. Men så kan vi glæde os over, at vi har den højeste rating på Trustpilot og 1500 føl-

gere på Facebook, som vi er stolte af – men som ikke må blive en sovepude, siger Henrik Bollerslev.

Han mener, at brugtbilmarkedet er blevet polariseret – enten er man lille og specialiseret uden de store omkostninger til blandt andet annoncering. Eller også er man stor og bredt favnende med stort udvalg.

- Vores styrke er, at vi kan rådgive kunderne uvildigt efter mærke ud fra vores udvalg af brugtbiler, og ofte kører kunder herfra i en anden bil, end de havde tænkt sig - og er glade for rådgivningen. Men vi er meget bevidste om, at vores størrelse ikke må betyde, at vi bliver upersonlige i betjeningen af kunderne. Det vil gå ud over vores gode ånd, der jo er en diffus størrelse – det ligger nok i vores DNA, smiler direktøren – undskyld: Henrik Bollerslev.

VÆRDIER OG MÅLSÆTNING HOS LINDHOLM BILER

Nytænkende:

Vi er åbne og nysgerrige overfor nye forretningsområder og måder at gøre tingene på
Vi tør udfordre eksisterende arbejdsgange

Team Lindholm

Godt sammenhold skaber glade kunder
Det skal være sjovt at gå på job
Vi har gensidig respekt for hinanden
Vi har en uformel tone og siger tingene lige ud
Vi er stolte af at være end del af Team Lindholm

Ansvarlighed

Vi gør det rigtig
Alle tager ansvar for deres job/opgaver
Vi er flittige og udsætter ikke til i morgen, hvad vi kan gøre i dag
Vi er her, når kunderne har tid
Vi lever af langsigtede kunderelationer

Købmandskab

Vi skal tjene penge i alle led for at kunne udvikle forretningen
Kunderne skal altid kunne gøre en god handel
Kunderne kommer aldrig til ulejlighed.

Fra børnelæge til mekaniker

Som 18-årig var Nikita Tanya Olsen sikker på, at hun skulle være børnelæge. Som 26-årig er hun i stedet i havnet på en helt anden hylde, nemlig i lære som personvognsmekaniker hos Bojsen Biler i Viborg.

DRØMMEJOB

- Jeg har altid syntes, at det var fedt at skille ting ad og samle dem igen. Da jeg var lille, kiggede jeg ofte min far over skulderen, når han splittede en computer ad på stuegulvet. Så kunne jeg lige vise drengene i skolen næste dag, hvordan de skulle reparere deres grej, siger Nikita Tanya Olsen.

Barndomsmindet er med til at forklare, at hun i dag er i lære som personvognsmekaniker hos Bojsen Biler i Viborg – og ikke er børnelæge på et hospital. Karrieredrømmen tog en drejning, da studentereksamen på Thisted Gymnasium akkurat ikke rakte til medicinstudiet. Efter et kort forløb på sygeplejerskolen søgte Nikita i stedet ind som personvognsmekaniker på AutoTeknisk Center på Mercantec i Viborg. I stedet for at tage sig af børn reparerer hun i dag biler:

- Havde jeg som 18-årig vidst, at jeg en dag ville stå på et autoværksted, havde jeg nok ikke troet på det. Dengang ville jeg være student og senere læge. Men drømme udvikler sig hele tiden, og det vil de altid gøre – og det er da vigtigere at lave noget, der gør én glad, siger Nikita, som altid har fået gode karakterer - i folkeskolen, på gymnasiet og senest på uddannelsen som personvognsmekaniker.

Det skal de ikke bestemme..

Der er ikke mange piger i Danmark, der læser til personvognsmekaniker. Og de der gør, har ofte svært ved at få en læreplads.

Ifølge Thomas Lund Mayo, som er Værkfører hos Bojsen Biler, er det vigtigere, at en lærling besidder de rigtige faglige kvalifikationer, og ikke om ansøgeren er dreng eller pige. Og når Nikita i dag har lærekontrakt med Bojsen Biler, skyldes det ifølge ham blandt andet Nikitas personlighed og sans for kundeservice:

- Hvorvidt vi tager en elev i lære, afhænger helt og aldeles af, om personen tilføjer os værdi som virksomhed. Besidder ansøgeren de faglige kompetencer, vi efterlyser? Har man har en god forståelse



Nikita Olsen er en af tretten elever, der går på en særligt oprettet talentlinje på AutoTeknisk Center. "Talentvejen", som linjen hedder, har til formål at udvikle talentfulde unge til fremtidens erhvervsliv.

for kundeservice? Er man en god kollega? Nikita har det hele – og har derudover topkarakterer med fra skolebænken, siger Thomas Lund Mayo.

- Når jeg har søgt læreplads andre steder, er jeg ofte blevet afvist, før jeg har vist, hvad jeg kan – udelukkende fordi jeg er kvinde. I min omgangskreds har jeg efterfølgende fået at vide, at "det er nok fordi de ikke tror, du kan holde til jobbet, fordi du er pige". Men der er jeg nok for stædig til at give op, fordi... det skal andre da ikke bestemme, siger Nikita med et smil.

Forskelle mellem drenge og piger

Nikita er den første pige, Bojsen Biler har haft i lære, men hun er ikke nødvendigvis den sidste. De fysiologiske forskelle mellem kønnene, som traditionelt har givet drenge en fordel i autobranschen, er nemlig på vej til at blive udvisket. For eksempel når det gælder tunge løft, hvor drenge fra naturens hånd er udstyret med flere kræfter end piger. Men tiderne har ændret sig på de danske bilværksteder, hvor elektroniske hejsesystemer i dag bruges ved stort set alle opgaver.

En anden – og måske endnu vigtigere forskel – er, at de fleste biler, der i dag ruller ud fra bilfabrikkerne, er elektroniske og i mindre grad mekaniske. En udvikling i branchen som tilgodeser de personvognsmekanikere, der besidder stærke analytiske og tekniske kompetencer:



Nikita Tanya Olsen og værkfører hos Bojsen Biler, Thomas Lund Mayo.

- En af Nikitas forcer er, at hun evner at finde løsninger på tekniske arbejdsopgaver, som hun objektivt set ikke burde have forudsætninger for at løse. Hun er for eksempel ikke bange for at bruge computer til at undersøge ting, der er teknisk komplicerede. Og kan man det, så er man altså kommet langt på et mo-

derne bilværksted, for det kommer der kun mere af i fremtiden, siger Thomas Lund Mayo.

Nikita Tania Olsen har lærekontrakt med Bojsen Biler frem til november 2017, hvorefter hun kan kalde sig udlært personvognsmekaniker.

bauer

OM NIKITA OLSEN

Nikita Tanya Olsen blev student fra Thisted Gymnasium i 2008 og læser til personvognsmekaniker på AutoTeknisk Center, Mercantec i Viborg. Hun er i lære hos Bojsen Biler, hvor hun bliver udlært i november 2017. Bojsen Biler er autoriseret Citroën forhandler og blev grundlagt i Holstebro i 1970. I juni 2011 åbnede virksomheden forhandler og værksted i Viborg med 12 ansatte.