

Godt nytt for kravstore bileiere

De fleste bileiere liker å ha en skinnende blank bil, og når det dreier seg om entusiastbiler og samlerbiler er et perfekt ytre høyeste prioritet. Sort er en elegant farge – men krever ekstra pleie for å fremstå med perfekt overflate og glans.

Små merker etter steinsprut, fine riss i lakken fra en dårlig vaskemaskin med børster, eller rotasjonsmerker fra tidligere polering, er spesielt synlig på biler med mørke farger. Allerede på '80-tallet lanserte den amerikanske bilpleieprodusenten Turtle Wax en serie "color restorer" vokser der fargepigmenter ble tilsatt den flytende voksen, og man brukte rød voks til rød bil, grønn til en grønn, osv. Denne våren er Turtle Wax tilbake med et nytt spesialprodukt med "fargekode" men nå dreier det seg kun om en løsning for sorte biler. Tidligere var det selve "vokskomponentet" – helst renest mulig carnauba – som skapte et mest mulig skinnende resultat og best beskyttelse av lakken. Men akkurat som når det



Vi har prøvd settet på en sort Porsche 911 med glimrende resultat, og nøler ikke med å anbefale dette produktet

gjelder bildekk har naturgummien måttet vike for kompliserte spesialkonstruerte polymerer som gir utviklingsingeniørene (og senere bileierne) akkurat de spesielle egenskapene de er ute etter. Denne kunnskapen har Turtle Wax videreført og samlet i et produktsett som heter "Black Box". Settet, som består av tre ulike produkter og en ganske omfattende arbeidsinstruksjon,

inneholder det som skal til for å rense, behandle og forsegle lakken på en sort bil. I tillegg ligger det en påføringssvamp og tre ulike mikrofiberkluter i pakken, slik at kunden har alt som er nødvendig for å kunne gjennomføre hele behandlingen av lakken. På den salgsfremmende emballasjen er det også trykket en fullstendig og lettforståelig bruksanvisning på norsk.

ikke kan norsk, både på grunn av kommunikasjon med kolleger og foresatte, og ikke minst fordi all dokumentasjon i bilbransjen er på norsk.

– Hvordan er prosessen med å få arbeidstillatelse?

– Vi ordner bolig, søknader, skattekort, bank og så videre. Vikarene kommer gjerne på mandager, og allerede tirsdag morgen er de i jobb. Så tar det 14 dager før skattekortet kommer, men de har lov til å jobbe, for søknaden er levert.

– Det er ingen grunn til å bekymre seg for om kompetansen er god nok. Det er nemlig en kjensgjerning at kravene bilfabrikkene stiller til verkstedene i Polen er like strenge som den er i Tyskland – og

i Norge. I mange tilfeller ønsker kunden å hente arbeidskraften fra utlandet med den kompetansen på bilmerket de er ute etter. Arbeidskraften kommer ferdig utlært og går rett inn i jobben.

– Hva med stillinger på et litt høyere nivå, så som kundemottagere?

– Der kjører vi nordmenn tvers gjennom. De som slutter i en slik jobb har stort sett tre måneders oppsigelse, slik at det blir en mer normal situasjon. Generelt kan vi si at ca 80% av alle vikarer vi formidler er etniske nordmenn.

– Hva gjøres med hensyn til avlønning?

– Vi overlater til arbeidsgiver å avtale lønnen, men jeg må tilføye at vi er medlem av NHO Service, slik

at vi er ikke med og bryter noen regler om sosial dumping. Hvis vi er med og setter lønnen, kan det skjære seg i to retninger; hvis lønnen er for lav, kan vedkommende bli skuffet over det. Hvis vi lønner for bra, kan det på den annen side bli vanskelig for arbeidsgiveren å ansette vedkommende i fast stilling etterpå. Det ønsker vi ikke å gjøre verken for kunden eller vikaren. Ergo ønsker vi vedkommende inn i kundens lønnsystem med en gang.

– Hva hvis kunden gir en for lav lønn?

– Det lar vi ikke skje. Vi har kontroll med hva vikaren får, og det er vi som lager arbeidskontrakten. Aldri noe sosial dumping. Aldri.

For å være ærlig, så har jeg faktisk aldri støtt på problemstillingen hvor kunden har ønsket lønn under tariff.

– Vikarene er i utgangspunktet bare her i landet midlertidig, men som oftest får de fast ansettelse fordi jobben de gjør er bra.

– Jeg går ut fra at CBA Fagformidling skal ha en formidlingsprovisjon?

– Noen har en faktorpris, mens andre ønsker en fastpris på oppdraget. Her finnes det flere mulige løsninger. I 90% av tilfellene i norsk bilbransje ønskes det en vikar i 6 måneder, hvor vi tar oss av alle sosiale kostnader og all risiko.