



DZINTARS TIPSAR: SÅ ÖKAR DU LÖNSAMHETEN

- Många lyftar – gärna 1,5 per anställda, så att du slipper stillastående i verkstaden!
- Se till att medarbetarna har hög kunskapsnivå, det minskar tiden för felsökning och ökar flödet!
- Det är en fördel om medarbetarna är genuint intresserade av bilar, även utanför jobbet.
- Intressera dig för dina kunder – det stillar nyfikenhet men visar också engagemang!
- Ta inte betalt förrän jobbet är klart!
- Erbjud gratis lånebil vid service över dagen och längre om det är verkstaden som orsakat längre verkstadstid!
- Skaffa en bra kundmottagare som skapar god stämning!



Xxxxx xxxx xxx

kan det mesta om motors mekanik, Erik som gillar problem med AC, service och hur man organiserar jobben. Snabbhet och att de kompletterar varandra bidrar till ett snabbt flöde. Verkstaden har nio lyftar, vilket gör att en mekaniker kan jobba på flera bilar samtidigt.

För två år sedan tog Dzintars över grannföretagets lokaler, vilket gjorde att ytan, men även hyreskostnaden ökade. Det bekymrade honom i början, men inget som har visat sig på vinstmarginalen.

Vad är du själv bäst på?

– Jag har levt under devisen att alltid anställa personer som är bättre än jag själv. Det innebär att jag blivit utkonkurrerad på alla platser. Min specialitet är kanske just att anställa och vara spindeln i nätet. I verkstaden är jag numera förpassad till däckverkstaden, säger Dzintars och skrattar.

Dzintars har försökt införa kortare arbetsdagar på fredagar för att alla ska kunna åka hem tidigare och vara lediga, men det är inget som de anställda har tyckt varit nödvändigt. Även om veckans bilar är färdiga nosar medarbetarna ofta upp måndagens jobb som står på parkeringen.

För bara några månader sedan utökades personalstyrkan med Tom Kristensson som skapade en bättre kundmottagning. Även det har medfört snabbare hantering och nöjdare kunder.

I TVÅ ÅR har Bilteknik i Lund varit med på listan över stjärnföretag som publiceras av Motorbranschen. Listan tas fram av analysföretaget Bisnode och inkluderar företag med

minst fyra anställda, goda resultat fyra år i rad, stabilitet, långsiktighet, ordning och reda på ekonomin. Företagen måste kunna visa tillväxt, vinst, avkastning, kapitalstruktur och finansiering.

2018 kom Bilteknik i Lund på 10:e plats över Sveriges bästa verkstäder, 2019 kom de på 3:e plats och hoppas på en topplacering i år.

– Det är förstås otroligt roligt. Vi har lagt mycket tid på att få verksamheten att fungera. Samtidigt som antalet kunder har ökat har förtroendet för oss växt, säger Martin.

Dzintars lägger till:
– Våra kunder är vana vid att vi har en hög kunskapsnivå. Vi löser de problem där andra verkstäder går bet eftersom vi älskar problemlösning. Vi går inte hem förrän vi fixat det, säger Dzintars.

”
Mixen av kompetens
bland medarbetarna
skapar framgång
”

Dzintars Kadikis är född i Nyköping av föräldrar från Lettland. När Lettland blev fritt 1990 startade Dzintars en verkstad i Riga, men har nu sålt sin del eftersom det är svårt att driva företag i två länder samtidigt.

Han började sin karriär 1982 med företaget Viking Trade som importerade bilar från USA. I företaget ingick även import av

förgasaren Predator som var vanlig till V8:or. Förgasarna sålde så bra att de amerikanska ägarna valde att lägga en del av produktionen i Sverige. Kombinationen med högskoleteknologi och spetskompetens skapade sysselsättning både i Karlskrona och Hultsfred.

Dzintars har ett genuint rallyintresse som fick honom själv ut på rallyvägarna. Hans kontaktnät inkluderade även självaste Carrol Shelby, legendarisk sportvagnsförare som jobbad med AC Cars och tillverkade racerbilen Shelby Cobra.

En sådan bil hade kung Carl XVI Gustaf. Vid ett av Carrol Shelys besök i Sverige på 80-talet bjöds han och Dzintars till Stockholm för att hjälpa kungen med sin Shelby Cobra, som kungen provkörde med huvudet inklämt i en integralhjälm.

– Vi fick uppdraget att bygga om hela elsyste-
met. Därefter följde flera besök i kungens garage i Hovstallarna och Drottningholm. Kungen var själv intresserad av verkstadsarbetet och hjälpte gärna till, berättar Dzintars.

RIKTIGT HUR långtgående kungens medverkan var vid arbetet vill Dzintars ödmjukt inte kommentera, men bilen blev i alla fall lagad. När Dzintars inte ville ha betalt för den kungliga reparationen frågade kungen vad Dzintars önskade sig.

– Ett besök på nattklubben Alexandra, blev svaret.

Sagt som gjort hoppade kungen, drottningen och Dzintars in i limousinen och åkte till nattklubben en sen kväll 1986.

– Du kan tänka dig, bara att gå före i kön till ett stambord med kungen och drottningen, säger Dzintars men generas av Motorbranschens utnämning till ”hovmekaniker” även om Dzintars mekade med både Cobran och den välfotograferade Porschen (som kungen och den då blivande drottningen satt i första gången de fångades på bild). Det blev i alla fall många resor till Stockholm mellan 1985 och 1989.

BILTEKNIKS TIPS FÖR ATT KUNDERNA SKA LÄMNA VERKSTADEN LEENDE!

- Gör en snabb bedömning på tio sekunder – skapa en bild av kundens behov och vad som är viktigt!
- Möt kunden med energi och ett leende!
- Kom ihåg namnet på kunden!
- Låt kunden känna sig viktig!
- Var ödmjuk!



Han har vunnit
Nordic West Euro
cup och Opel
Rallye cup och
är också en av
Sveriges främsta
inom virtuell
motorsport”

Stjärnföretaget knöt rallystjärna till sig

DET ÄR Tom Kristensson som ligger bakom den nya kunddisken i verkstaden. Numera tar han hand om kunderna genom att ställa frågor i telefon och förbereda jobben genom att beställa rätt delar.

– Tidigare sprang Martin, Erik och Carin fram och tillbaka mellan verkstaden och telefonen. Telefonen går i ett. Nu vet jag inte hur vi någonsin klarade oss utan kundsupport, säger Dzintars.

Bland områdena som förbättrats finns däckverkstaden, där mönsterdjupen på alla däck mäts. Därefter ringer Tom runt till kunderna och diskuterar däckbyten innan deras verkstadstid.

– Med sin rallybakgrund fick Tom gehör för vilken betydelse mönsterdjupen har, säger Dzintars.

Trots att Tom började med arbetet först i mars blev våren den bästa däcksäsongen någonsin, men Tom bedyrar att han inte sålt däck till någon som inte verkligen behövt.

Toms rallyintresse började redan i skolan, men han körde bara på förakartävlingar eftersom han inte hade råd att betala startavgiften. Nu omsätter han flera miljoner, kör internationella tävlingar, leder junior-VM och är stjärna i ett tv-spel.

Meriterna är många. 2013 vann han distriktsmästerskapet, två år senare startade han i 23 tävlingar och vann 18 med sin Volvo original 940. Han har vunnit Nordic West Euro cup och Opel Rallye cup. För att bli ännu bättre gick han ner 50 kilo i vikt.

I fjol omsatte han 2,5 miljoner kronor på sitt tävlande. Och som han är också en av Sveriges främsta inom virtuell motorsport – alltså köra rally digitalt i spel som World Rally championship.

Dzintars och Erik träffade Tom på ett rally i Värmland, blev sponsorer och anställde honom. Tom har tidigare jobbat som personlig servicetekniker på andra verkstäder.

Tom är också ambassadör för Hörbys kommun och föreläser om ”My way – att leva ett liv utan problem”. Han lever utan måsten och gör bara saker han mår bra av. Det inspirerar och det är kunskaper som han tar med sig i jobbet.