

Nyhedsbrev nr. 8 – August 2014

Orientering fra DM-Uddannelse

Emner:

- Informationsmøde om CE-mærkning
- Generationsskifte – er du klar?
- Generationsskifte, hvorfor og hvordan?
- Jurakursus
- Kursusoversigt – Merkantil 2014-2015
 - Salg og konflikthåndtering
- Husk, at søge kompetencemidler
- Lovpligtigt syn af mark- og tågesprøjter

Kolding den 28. august 2014
HHH

Kom til informationsmøde omkring CE-mærkning på mobile maskiner

Vi har i samarbejde med Arbejdstilsynets afdeling for markedsovervågning, planlagt 3 firetimers informationsmøder fordelt rundt i Danmark. På disse informationsmøder vil I kunne blive informeret om reglerne omkring CE-mærkning, hvilke overvejelser man skal gøre i forbindelse med produktion/import og/eller ombygning af disse mobile maskiner.

Se mere omkring disse møder her under eller [hent brevet her](#).

Arbejdstilsynet har tilbudt Maskinleverandørerne og Dansk Maskinhandlerforening, at infomere om maskindirektivets regler og lytte til vore medlemmers ønsker og udfordringer med eksporten til EU-landene. Derfor arrangeres 3 firetimers regionale informationsmøder i efteråret 2014.

Baggrunden er, at danske maskinleverandører og maskinhandlere, fabrikerer, importører og omsætter for mia. kr. af mobile maskiner.

Alle drager fordel af EU's indre marked. Vi undgår nationale tekniske handelshindringer, og varerne har fri bevægelighed. For maskiner gælder samtidig at disse ikke må indebære ulykkesfare eller sundhedsfare ved betjening.

Fremstilling af maskiner er som bekendt underlagt Maskindirektivet. Det gælder alle maskiner, uanset om de fremstilles i EU eller om de er importerede. Importerede maskiner skal dermed leve op til samme niveau som dansk fremstillede maskiner, så alle konkurrerer på lige vilkår, og maskinerne bør være lige sikre uanset oprindelseslandet.

Maskiner skal som bekendt altid CE-mærkes. De skal altid ledsages af en brugsanvisning på modtagerlandets sprog, samt en overensstemmelseserklæring om at maskinens indretning er i overensstemmelse med maskindirektivet. Virksomheden kan tillige vælge at erklære sig i overensstemmelse med den harmoniserede standard, der gælder for den pågældende maskine, hvorved virksomheden får formodningsret.

Et vigtigt led i dokumentationen er, at virksomheden udfører en risikovurdering. En veludført risikovurdering sikrer, at maskinen kan forhandles over hele EU uden at give anledning til

klager. Arbejdstilsynet vil på temamødet belyse, hvordan virksomheden kan drage nytte af en veludført risikovurdering.

Maskinleverandørerne og Dansk Maskinhandlerforening ser det som en kærkommen lejlighed til at samle de af vore medlemsvirksomheder, som er maskinproducenter og eller importører. Vi får også belyst placeringen af ansvaret, hvis kunden måske ønsker maskinen modificeret, for derved at kunne leve op til kundens specielle opgavekrav?

Temamødets program er bygget op, så der veksles mellem indlæg, gruppearbejde, et eksempel på veludført risikovurdering og debat.

Møderne finder sted:

Torsdag den **23. oktober** kl. 8.30 – 12.30, Innovationsfabrikken, Birkemosevej 1, 6000 Kolding (tidl. GORI)

Fredag den **31. oktober** kl. 10 – 14, Helms TMT-Centeret, Kærup Parkvej 17 4100 Ringsted

Tirsdag den **4. november** kl. 12 – 16, Rold Gl. Kro, Hobrovej 11, 9510 Arden.

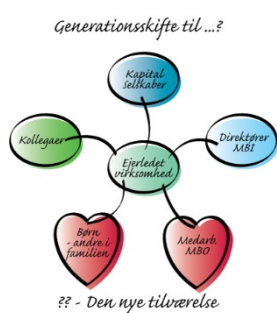
Tilmelding

Tilmelding til sekretariatet senest den en måned før mødet. Du sender en mail til helle@danskmaskinhandel.dk hvor du oplyser hvor mange der deltager fra din virksomhed og hvor I landet du/I ønsker at deltage.

Pris

Deltagelse og forplejningen i løbet af dagen er gratis.

Informationsmøde – Generationsskifte er du klar



Inden for de næste 10 år forventes halvdelen af alle maskinhandlere i Danmark at skulle generationsskifte, iht. DM's rapport "Maskinhandleren i år 2020". Det er temmelig mange, og langt fra alle har allerede en køber til virksomheden.

Selv hvis du overdrager til et familiemedlem, er der nødvendige overvejelser at gøre sig:

Hvad med gæld, reklamationer og skat?

Og fastsættelse af salgsprisen? Evt. trinvis overgang?

Hvis du skal ud at finde en køber, er det nemmere at finde én, hvis virksomheden er gjort klar til salg. Jo bedre, du er forberedt på generationsskifte, jo bedre pris kan du sandsynligvis få for din virksomhed.

Men hvad er det, du skal forberede?

DM indbyder til et info-arrangement tirsdag den 30. september 2014 kl. 16.30-19.00 i DM's lokaler i Kolding, hvor statsautoriseret revisor Konrad Jensen-Dahm og advokat Eva Kaya giver stof til eftertanke til dit generationsskifte.

Pris: Det er gratis at deltage i dette informationsmøde.

Dato: 30. september 2014

Tid: 16.30 – 19.00

Sted: Kokholm 3A, lokale K1, 6000 Kolding

Tilmelding hurtigst muligt dog senest mandag den **1. september 2014** til Helle Helth Hansen på mail: helle@danskmaskinhandel.dk – oplys deltagernavn, firma, telefonnummer og mailadresse.

Opfølgningsmøde – Generationsskifte, hvorfor og hvordan

Sekretariatet afholdt i marts og afholder i september et oplæg til generationsskifte-overvejelser.

§ Generationsskifte Mange ejer-medlemmer hos DM er over 55 år. Der bliver derfor mange, der ønsker - eller bliver nødt til - at generationsskifte i løbet af de næste ti år, og det bliver formentlig købers marked.



Ti år er lang tid, men alligevel bliver mange generationsskifter startet for sent, da de fleste sælgere undervurderer, hvor lang tid, processen tager. Dels tager overvejelser og forberedelser tid, dels kan det tage lang tid at finde en køber, og dels kan det være nødvendigt, at sælger efter salget er med.

Samlet set er der ikke tvivl om, at tiden for mange er moden til at overveje generationsskifte.

DM vil derfor afholde endnu et informationsmøde om generationsskifte; denne gang med en maskinhandel som eksempel og fokus på værdiansættelse.

Dato: 30. oktober 2014

Tid: 16.00 – 18.30

Sted: Kokholm 3A, lokale K1, 6000 Kolding

Tilmelding hurtigst muligt dog senest mandag den **1. oktober 2014** til Helle Helth Hansen på mail: helle@danskmaskinhandel.dk – oplys deltagernavn, firma, telefonnummer og mailadresse.

Jurakursus



Trænger sælgere i salgsafdelingen og butikken til at få et skub og viden om jura omkring salg af maskiner – så var det måske en god ide at deltage i DM-akademikursus.

Erhvervsret og Jura – Rollen som professionel rådgiver

Kurset er et endagskursus og afholdes den 31. oktober 2014 – **tilmelding** til sekretariatet senest mandag den **3. oktober 2014**.

Kursusleder: Advokat Eva Kaya

Formål

At give deltageren et overordnet indblik og viden omkring relevant lovgivning, som er gældende, når man er beskæftiget med salg, markedsføring og rådgivning af maskiner til landbrug, maskinstationer, institutioner m.m.

Mål:

At deltageren er bevist omkring, hvilke juridiske forhold man skal være opmærksom på i salgsprocessen før, under og efter salget/handlen er gennemført.

Markedsføringsloven

- God markedsføringsetik
- Vildledende og utilbørlig markedsføring

Aftaleloven

- Ugyldige aftaler

Købeloven

- Købeaftalens indgåelse
- Opfyldelse af aftalen
- Misligholdelse, herunder forsinkelser
- Fejl og mangler
- Ophævelse af aftalen
- Garanti og reklamationsret

Produktansvar

- Melleghandleransvar

Anden relevant lovgivning

- Insolvens / betalingsstandsning / konkurs
- Inkasso, herunder ”den forenkede inkassoprocedure”

Målgrupper for kurset

- Nye sælgere/salgskonsulenter
- Juniorsælgere
- Eksisterende sælgere, som ønsker et ”fresh-up”
- Salgschefer
- Butiksansatte (med ansvar for f. eks. salg af serviceløsninger have/park maskiner m.m.)

Kurset udbydes til medlemsvirksomheder inden for sekretariatet, som er Dansk Maskinhandlerforening, Maskinleverandørerne og GAFSAM.

Kursussted: ved sekretariatet, Kokholm 3 A, Lokale K1, 6000 Kolding

Pris:

Kursus og forplejning

kr. 995,- plus moms

Der kan **ikke** søges VEU godtgørelse.

Tilmelding til Helle Helth Hansen på mail: helle@danskmaskinhandel.dk – oplys deltager navn, firma, telefonnummer og mailadresse samt kursusdato senest mandag den **3. oktober 2014**.

Kursusoversigt 2013-2014



Dansk Maskinhandlerforening udbyder i samarbejde med Erhvervsskolen i Aars nedenstående kurser for de merkantile medarbejdere.

Vær opmærksom på at medarbejdere, elever og ledere under DM/HK-overenskomsten har mulighed for at søge tilskud til disse kurser via DM/HK Kompetencefond.

Som følge af den nye folkeskolelov og lærernes nye overenskomst krævers tidligere tilmelding til uddannelser og kurser på bl.a. erhvervsskolerne. Så derfor tilmeld dig i god tid.

Læs mere om kurserne i vedhæftet folder - [klik her](#)

Kursusoversigt – Hvor og hvornår

Kursusnavn	Kviknr 861403 +	AMU mål	Modul	Datoer	Uge	Tidsrum	Sted	Under- viser
Lederuddannelsen:								
Ledelse og samarbejde		47753	1	20.10.14 - 22.10.14	43	0800-1525	Aars	LKP / MK
Kommunikation...		47751	2	03.11.14 04.11.14	45	0800-1525	Aars	LKP / MK
Konflikthåndtering		47752	3	17.11.14 - 18.11.14	47	0800-1525	Aars	LKP / MK
Mødeledelse mv.		47754 47755	4	08.12.14 - 10.12.14	50	0800-1525	Aars	LKP / MK
Medarb. involvering		47750	5	12.01.15 - 14.01.15	3	0800-1525	Aars	LKP / MK
Andre Lederkurser:								
Forretningsforståelse		41373 40406	6	02.02.15 - 04.02.15	5	0800-1525	Aars	LKP / MK
Andre Kurser:								
Salg og Konflikt		40003		30.09.14 - 01.10.14		0800-1525	Aars	LKP / MK

Har du spørgsmål til kurserne er du velkommen til at kontakte

Ved Erhvervsskolerne Aars:

Kursuskoordinator Malene Terp, mbt@erhvervsskolerne.dk, tlf. 9698 1071

Ved Dansk Maskinhandlerforening:

Konsulent Per Hedetoft, per@danskmaskinhandel.dk, tlf. 3917 8951

Direktionssekretær Helle Helth Hansen, helle@danskmaskinhandel.dk, tlf. 3917 8953

Salgsteknik og konflikthåndtering for salgs- og servicemedarbejdere

Kurset er et todages kursus, der finder sted i Aars i

- Uge 40 – **den 30. september – 1. oktober 2014**
Bemærk sidste tilmeldingsfrist 1. september 2014

Flere af jer har helt sikkert haft en hektisk tid, hvor det nogen gange kan være svært at håndtere en kunde, der er presset i arbejdssituationen – kurset skulle gerne kunne forberede dig på at håndtere disse kunder.

Kurset er målrettet medarbejdere med kundekontakt, både på kontor, lager og værksted.



Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

2 dage, (AMU-nr. 40003)

Indhold

- Varetagelse af kundekontakt i forbindelse med salg
- Salgsteknikker
- Afslutning af kontakter
- Konflikttyper
- Konflikthåndtering

Mål

Deltageren kan varetage kundekontakten i forbindelse med salg af virksomhedens produkter og services. Deltageren kan varetage den indledende kontakt til kunden på en positiv måde, lytte til kundens behov og forventninger, og gennemføre salg, herunder bruge teknikker til at afslutte salg. Deltageren kan desuden afslutte kontakten på en positiv måde.

I jobfunktionen indgår

- Arbejde med grundlæggende salgsteknikker
- Varetagelse af den indledende kontakt til kunder
- Konfliktløsning
- Reklamationsbehandling

Der er åben for tilmelding på hjemmesiden www.erhvervskolerne.dk og www.efteruddannelse.dk

Lovpligtigt syn af mark- og tågesprøjter

I henhold til aftale med Helle Vestergaard Nielsen og Malene Terp, Erhvervsskolerne Aars finder du hermed en oversigt over ledige pladser på kurser Lovpligtigt syn af mark- og tågesprøjter:

Uge 37: 8. – 11. september 2014	(kviknummer 47536p1114)	1 ledig pladser
Uge 38: 15. – 18. september 2014	(kviknummer 47536p1214)	3 ledige pladser

Tilmelding til Erhvervsskolerne i Aars.

Husk, at tilmelde dig i god tid, er der ikke deltager nok til to kurser, vil de to ovenævnte kurser blive slået sammen til et kursus.

HUSK



gt uddannelse

Din virksomhed kan få tilskud til efteruddannelse

- Dansk Maskinhandlerforening og HK/Privat yder tilskud via deres fælles-uddannelsesfond til medarbejdere og ledere under DM/HK overenskomsten.

For medarbejdere der er ansat under overenskomstenområdet **DM-HK/privat** kan der via Kompetencefonden søges kompetencemidler til selvvalgte kurser. Siden marts 2014 gælder dette også for elever.

Ansøgningsskemaerne ligger på hjemmesiden www.danskmaskinhandel.dk under medlemsområdet – Nyhedsbreve – [Uddannelsesorientering](#) eller DM-Arbejdsgivermappen – Blanketter

For yderligere information kan Helle Helth Hansen kontaktes på tlf. 3917 8953.