

Garvede reservedelsfolk vil sælge hengemte originaldele

Målet for Idunparts er at skabe kontakt mellem sælgere og købere af nye OE-reservedele, som ellers ville blive afskrevet og smidt ud hos de autoriserede bilforhandlere.

Af Kim Lesanner

kile@nordiskemedier.dk

Idun er i nordisk mytologi gudinden for evig ungdom. Hun vogter de magiske æbler, der giver guderne deres styrke og vitalitet. Gudinden har lagt navn til nystartede Idunparts.com ApS i Odense, hvor to garvede reservedelsfolk i 2023 tog de første skridt med et website og nethandel for at hjælpe autoriserede bilhuse med salg af hengemte OE-reservedele til værksteder, der kan have ligget i kort eller længere tid på mærkeforhandlerens lagerhylder.

Bag virksomheden står to navnebrødre, Kenneth Grønbech Larsen og Kennet Larsen, der begge har mange år bag sig med reservedele. Førstnævnte som bl.a. reservedelschef og servicechef hos Audi Fredericia gennem 14 år, SMC Biler Odense og Høyer Autodele. Kennet uden 'h' har været hos Autohuset Vestergaard, FTZ, Bilcenter Fyn samt også SMC Biler.

- Hos Idunparts.com er vi inspireret af myten om Idun. Vores mission er at sikre, at ingen del går til spilde, og at overskydende reservedele får en ny chance for at bringe liv tilbage til biler i stedet for at blive afskrevet og smidt ud. Vi ønsker at skabe et fællesskab af bilejere, værksteder og autoriserede bilforhandlere, der gør autobranche mere bæredygtig og virksomhedernes bundlinje bedre, siger Kenneth Grønbech Larsen til Motor-magasinet.

Flere årsager bag dele

Ifølge Idunparts findes der ikke overblik over bilhuses afskrivning af hengemte reservedele. Det står ofte sløret i virksomhedernes regnskaber. Men Idunparts har kendskab til bilhuse, der årligt afskriver og smider ud for flere hundrede tusinde kroner.

- Bilhusene ligger især inde med mange hengemte skadesdele, der ofte ikke kan returneres, hvis der er bestilt forkert eller for meget. Selv om der ikke længere er så meget 'tvungent indkøb' via bilfabrikkerne nu som for få år siden, køber mærkeforhandlerne ofte for meget på grund af bonusser, og der er hele tiden nye varer, som må afskrives. Det er vidt forskelligt, hvor meget bilhuse ligger inde med og kasserer – men vi ser en tendens til, at jo større bilhus desto hyppigere kasserer de, selv om bilhusene har en politik for antal varer på hylderne og afskrivning. Det er her, vi gerne vil hjælpe, siger Kennet Larsen.

De hengemte dele kan også skyldes, at tidligere kunder skifter værksted. For eksempel har Idunparts Tesla-dele til



Gudinden Idun for liv, ungdom, styrke og kvalitet har lagt navn til Idunparts.com. Foto: PR



Kenneth Grønbech Larsen og Kennet Larsen har mangeårig erfaring med reservedele i autobranche med sig til det fælles firma Idunparts. Foto: PR

salg fra et bilhus, der forhandler franske bilmærker, af samme årsag.

Delene alder svinger mellem næsten nyt, med kun et år på bagen, mens andet har ligget på hylden i årevis.

Med på abonnement

Forretningsmodellen bag Idunparts er abonnemeter og et fee pr. salg gennem digital adgang – uden selv at skulle være lagerførende med dele. Betalingen varierer alt efter kundens engagement med Idunparts.

Kenneth og Kennet er nu begge fuldtids i virksomheden siden en aftale med Forsikring & Pension om at komme med på reservedels-sitet Autoflex under skadesystemet Autotaks. Siden nytår har de 'været på landevejen' for at finde kunder.

Lige nu er 22 autoriserede bilforhandlere oprettet, og flere er på vej. Idunparts oplyser, at der også er kommet henvendelser fra større skadescentre. I alt cirka 8.400 reservedele er pt. at finde på portalen. Idunparts oplyser, at der nu bliver lavet 45-50 reservationer



Vores mission er at sikre, at ingen del går til spilde, og at overskydende reservedele får en ny chance for at bringe liv tilbage til biler i stedet for at blive afskrevet og smidt ud

Kenneth Grønbech Larsen, medstifter, Idunparts.com ApS

fra skadesværksteder hver uge via platformen.

Idunparts har ikke tal for prisforskellen på sine viste nye versus brugte originaldele via augogenbrugere på Autoflex. Men Idunparts anslår, at de anførte priser generelt ligger cirka 25 procent under prisen for tilsvarende nye priser via bilimportør og bilfabrik.

- Noget giver ikke mening at købe og montere brugt, men generelt finder vi konkurrencen med autogenbrugere spændende, idet også vores koncept er tilsvarende bæredygtigt og kan indgå i virksomhedernes miljøregnskaber, siger Kenneth Grønbech Larsen.

Vil bryde siloer ned

Idunparts tilbyder således en platform for forhandlere, hvor firmaet blandt andet hjælper med fotos og onboarding. Desuden ønsker Idunparts at lave integrationer med forskellige partnere, så platformen får fat i alle ender så smart som muligt.

- Vi vil gerne bryde siloer ned og lave et samlet netværk på vores platform og har ikke kunnet få øje på andre som os i markedet, siger Kenneth Grønbech Larsen.

Idunparts har for nylig indgået samarbejde med den ligeledes nystartede pris-søgerobot FindPris, som Idunparts forventer vil gavne med øget gennemsækelighed omkring pris og levering for reservedele.

Hjælp til udlandsdrømme

Kundeunderlaget for Idunparts er i Danmark cirka 600 autoriserede bilhuse nu, mod omkring 750 bilhuse sidste år på grund af konsolideringsbølgen. Af samme årsag forventer Idunparts at bevæge sig ud over Danmarks grænser for at forøge kundemassen. Her får Idunparts-stifterne hjælp fra tre investorer og partnere uden for autobranche til rådgivning og salg.

- Vi er startet op på Fyn og i Sønderjylland, men forventer at skalere op i Danmark og derefter i vores nabolande, hvor vi ikke har set andre med et tilsvarende koncept. Lige nu skal vi have koblet AI på vores platform som 'next level'. Vi er åbne for nye partnere og investorer, når vi skal til udlandet og har generelt et stort netværk og taler med mange spændende mulige samarbejdspartnere, herunder grossister, siger Kennet Larsen.