

# Dramatisk forlængelse af garantitid



**AF WILLY GOLDBY**  
Direktør FABA  
wg@faba.dk

## Resumé

Krav til en mangedobling af garantitiderne og en flytning af det traditionelle el-installatøransvar over på producenten. Dette har forskellige kræfter nu gennem flere år arbejdet på at få pålagt producenter af vejbelysningsarmaturer. Men gavner det nu kunden, el-installatøren og leverandøren/producenten?

I denne artikel vil jeg prøve at besvare nogle af de mange spørgsmål, en sådan proces vil medføre. Jeg vil ligeledes komme med et bud på, hvordan man måske kunne gribe det an.

Det kan undre lidt, at denne indsats kun har været rettet mod vejbelysningsarmaturer, hvorimod alle andre belysningsprodukter, og i øvrigt alle andre elprodukter installatørerne installerer, ikke er berørt.

## Hvordan startede det?

Ny teknologi giver nye muligheder, og LED-teknologien har da også givet nye muligheder inden for vejbelysning. Med i glæden over ny teknologi var blandt andet levetider på LED-delen i armaturerne, hvor en del fabrikanter/leverandører ukritisk opgav

lang levetid på LED-boardet. Men ingen lys uden en driver. Drivernes levetid har lige fra begyndelsen været mindre end LED-boardet.

FABA gik ind i denne debat og pegede på, at det, der betød noget for kunden, var, hvor lang tid der kom lys ud af armaturet - altså systemlevetiden, og i vores rekommandationer til branchen lagde vi meget vægt på, at det var disse levetider, man angav.

Med disse teoretiske lange levetider for LED begyndte flere gode kræfter så en proces, hvor man systematisk pressede fabrikkerne/leverandørerne til at give længere garantier. Ikke nok med det, man begynder nu også at fordele ansvaret i værdikæden på en sådan måde, at man nu får ansvaret for noget, man reelt ikke har kompetencer til.

## Husk AB18

ABxx senest AB18 har i mange år været gode regler at bruge i en entreprise. Lad så gå, at man har tendens til at læse fem års afhjælpningsperiode som fem års garanti. Men når man strammer kravene og bytter rundt på ansvaret, så producenter pludselig står med et ansvar for installation af armaturet - et område hvor han må forventes kun at have ringe kompetencer - så skal man passe på.

## Lad os se på tendenserne

Men lad os prøve at se på de tendenser, der nu er dukket op i udbudsbeskrivelserne på markedet for vejbelysning - og lad os se på fordele og ulemper.

## Eksempel I

1. Producenten skal have egen repræsentation i Danmark. »

” Hvis jeg var kunde, ville jeg gerne vide, hvad prisen er på produktet med den normale garanti, og hvad jeg skal betale for at få en ekstra garanti op til de 10 år eller 15 år, eller hvad kunden nu måtte ønske.

- Garantien skal følge armaturet. Det vil sige, at det er en sag direkte mellem producent og kunden - uden indblanding af den installatør, som har udført installationen.
- Garantien er fem år.
- Hvis der opstår en garantisag i byggeperioden, skal producenten anvende den installatør, som har entreprisen.

### Eksempel II - ekstra krav vedrørende garantiperioden

- Garantiperioden er ti år.

### Gennemgang af eksempel I:

- Forudsætningen for at kunne give tilbud er, at producenten har en lokal repræsentation i Danmark, som kan skrive under på kravene i tilbuddet. Dette vil allerede udelukke de producenter, som ikke har en lokal repræsentation, men hvor en eller flere grossister har agenturet på produktet. Næppe en fordel for kunden.
- Ved at kræve at garantien er en sag mellem producent og kunde, siger man vel, at producenten er økonomisk stærkere end installatøren, og at det vil tjene kunden bedst. Men hvem afgør, at det er en garantisag? Ved en fejl - fx ingen lys i armaturet - skal producenten først finde en lokal installatør, som kan sættes på sagen og starte med et se, om det er en fejl i installationen. Hvis ja, så må man jo sende en faktura til kunden på fejltesten. Hvis ingen fejl i installationen, skal armaturet demonteres og sendes til producenten. Ikke producentens lokale repræsentation, da de næppe har den nødvendige ekspertise, men til fabrikken hvor man kan afgøre, om det er en komponentfejl eller anden produktfejl. Hvis det er fejl fra transienter eller lignende, kan producenten sende armaturet retur og sige 'sorry', men det er ikke en produktfejl, og her er fakturaen for demontering med mere. Det kan blive en både lang og dyr proces. Det er svært at se, hvem det er til glæde for.

- Lad os starte med garantiperioden på fem år, da kravet om ti års garanti skal behandles separat. Lad os slå fast, at alle de armaturer, der produceres og sælges i Danmark og EU, indeholder de samme komponenter. Der opstår fejl i elektroniske komponenter, og levetiden afhænger også af, hvilket miljø de er installeret i. Et armatur, der er monteret på molen i Thyborøn, har ikke samme levetid som et armatur, der er monteret på en stille villavej. Men det ved vi jo alle sammen, eller gør vi? Det startede med et til to års garanti. Hjulpet på vej af ABxx og nu AB18 med fem års afhjælpning, tror jeg, bliver misforstået af mange som fem års garanti.
- Garantisager i byggeperioden kan jo ske, men her ser man gerne, at man anvender den installatør, som har entreprisen. Det er vel som sådant ok, men problematikken er den samme som nævnt under punkt (2).

Ovennævnte er selvfølgelig kun et forenklet beskrevet eksempel for at pege på nogle af de mange muligheder for uklarheder og fælder, der ligger i konceptet.

Konklusionen på ovennævnte er, at man som producent føler, at man udsteder en blanco check, hvilket er forståeligt, samt at det ser ud til, at kunden ikke vinder noget ved denne model, hvilket jo var tanken bag.

Personligt tror jeg ikke, ovennævnte er gjort i nogen ond mening, og det er derfor glædeligt, at FABA har fået initieret en møderække med repræsentanter fra kunder, rådgivere, installatører samt producenter, hvor vi - baseret på ovennævnte - får drøftet, hvad der vil være den optimale løsning med udgangspunkt i, at kunden skal stilles bedst muligt.

### Ti års garanti - kan det virkelig give problemer?

Lad os så se på eksempel II med en krævet garantiperiode på ti år. Her er vi ude på overdrevet. Og jeg tør godt sige, at in-

gen seriøs fabrikant vil acceptere dette baseret på den normale pris, man tager for et armatur. Men på den anden side er der altid nogle i den mindre seriøse ende af skalaen, der lukker øjnene og håber, det går. Og går det ikke, kan man jo altid lukke firmaet. I FABAs rekommandationer for hvad kunden skal passe på ved tilbud, skriver vi, at det er lige så vigtigt at se på leverandørens egenkapital som at se på de mange års garanti (her ti år), der gives.

Der skal ikke meget kendskab til produktion for at gennemskue, at ved ti års garanti er vi ovre i en form for forsikring. Og det er jo også helt ok, når man bare er opmærksom på det.

Hvis jeg var kunde, ville jeg gerne vide, hvad prisen er på produktet med den normale garanti, og hvad jeg skal betale for at få en ekstra garanti op til de 10 år eller 15 år, eller hvad kunden nu måtte ønske. Så var der gennemskuelighed i processen. Og hvis armaturprisen var den samme også ved 10 års garanti, så burde alle røde lamper blinke. Om alle producenter vil gå med til en sådan løsning, ved jeg ikke. Nogle vil nok sige, 'at vi er producent og ikke forsikringselskab'. Leveres armaturerne via installatøren, hvad de jo gør i næsten alle sager, får han et ekstra arbejde med at sikre sig, at han ikke pludselig står med en leverandør, der lukker. Og hvis en sag med ti års garanti skulle ende i kaos, hvem står så som den ansvarlige?

I FABA er vi tilhængere af ordentlighed og redelighed, samt at lovgivningen overholdes.

Det er derfor ærgerligt, at branchen nu gennem længere tid, og kun på vejbelysningsarmaturer, er blevet presset helt ud på overdrevet med garantier. Lad os nu få det løst på en ordentlig måde og anbefale, at vi derefter sammen begynder at bekæmpe ulovligheder som 'falske datablade' og manglende WEEE-registrering, som både er ulovligt og konkurrenceforvridende. Men her syntes en stor del af branchen desværre at vende det blinde øje til. ●