



**Norges
Bilbransjeforbund**

Trondheim 26. mars 2025





Velkommen!

|| på 
veien

Retningslinjer for overholdelse av konkurransereglene



Norges Bilbransjeforbund (NBF) er en landsdekkende interesseorganisasjon for foretak som i egen regi driver bilvirksomhet eller bilrelatert virksomhet. NBF er tilsluttet NHO som bransje- og arbeidsgiverorganisasjon.

Administrasjonen i NBF har et løpende samarbeid med medlemsbedriftene for å sikre riktige prioriteringer av saker og felles satsingsområder for de ulike grupperinger i bransjen. Dette arbeidet gjøres i stor grad gjennom møter i faggrupper, konferanser eller annen møtevirksomhet. Slike møteplasser fyller en viktig funksjon for å innhente og drøfte informasjon av betydning for medlemsbedriftenes rammevilkår.

Ved møter i slike grupper, og på andre møteplasser der medlemsbedrifter deltar, oppfordres deltakerne til aktiv deltakelse og bredt engasjement.

NBFs medlemsbedrifter vil imidlertid ofte være **konkurrenter**. Det er derfor viktig at alle deltakere har en høy bevissthet rundt de konkurranserettslige rammene for møtene og utviser varsomhet og retter seg etter følgende retningslinjer:

- 1** Konkurrenter skal unngå å diskutere alle typer **konkurransesensitiv informasjon**, som eksempelvis følgende typer informasjon:
 - Priser, prisendringer og rabatter.
 - Marginer, priskalkyler og restverdier
 - Markedsføringskampanjer.
 - Volumutvikling for konkrete merker eller modeller.
 - Planlagte lanseringer av nye modeller eller av nye tjenester.
 - Planlagte endringer i forhandler- og verksted-nettverk for ulike merker.
 - Felles boikott eller svartelisting av konkurrenter, kunder eller leverandører.
- 2** Medlemsbedrifter i NBF har likevel adgang til å drøfte hvilken posisjon NBF skal ta til mulige endringer av regler og rammevilkår av betydning for bransjen.

NB; Disse begrensninger gjelder ikke dersom informasjonen allerede finnes skriftlig og offentlig tilgjengelig.

- 3** Det skal foreligge en klar agenda før møter der konkurrenter deltar. En kort epost er tilstrekkelig.
- 4** Det skal lages referat fra møter hvor konkurrenter deltar, som sirkuleres til deltakerne. En kort epost er tilstrekkelig.
- 5** Ved usikkerhet om hvorvidt et tema kan drøftes i et møte der konkurrenter deltar, skal dette spørsmålet avklares på forhånd.
- 6** Dersom diskusjoner i et møte kan være utenfor konkurransereglene rammer, skal diskusjonen avbrytes eller utsettes inntil dette er avklart.
- 7** Det vises også til Retningslinjer for overholdelse av konkurranselovgivningen fra NHO.

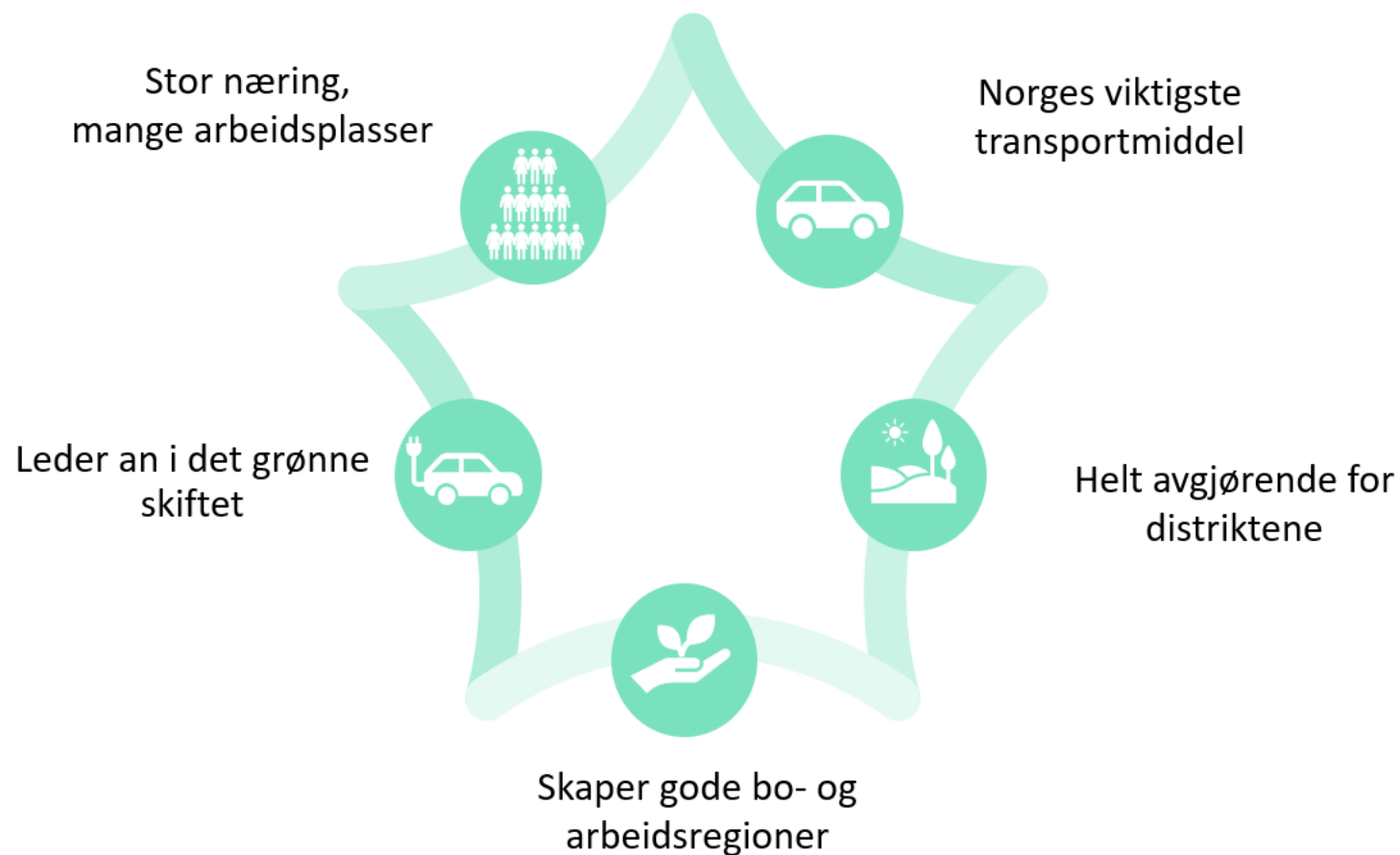
Agenda 26. mars i Trondheim

- **14.00 – 14.45 Hva skjer i bilbransjen?**
 - EU – Kina – Trump
 - Tema brukte biler: "Bruktbiloutlet" og viktige ting å huske på
 - Noen andre dagsaktuelle saker

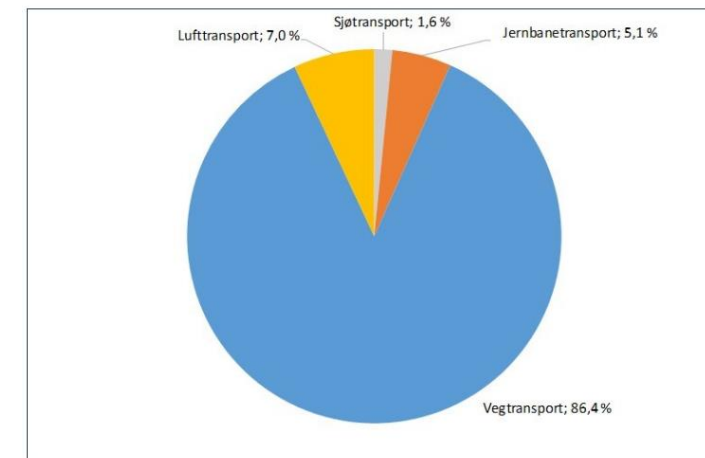
- **15.00 – 15.45 Tema: Ettermarkedet**
 - Servicemarkedet – bransjeutvalg og annet aktuelt
 - Arbeidet mot forsikringsselskapene
 - Bruk av brukte deler – kommer vi videre?

- **16.00 – 16.45 Politikk, omdømme og rekruttering**
 - Politisk situasjon og statsbudsjettet
 - Omvendt mentorprogram lanseres
 - Omdømmeundersøkelsen og kommende nasjonal kampanje

Bilen – og bilbransjen – knytter Norge sammen

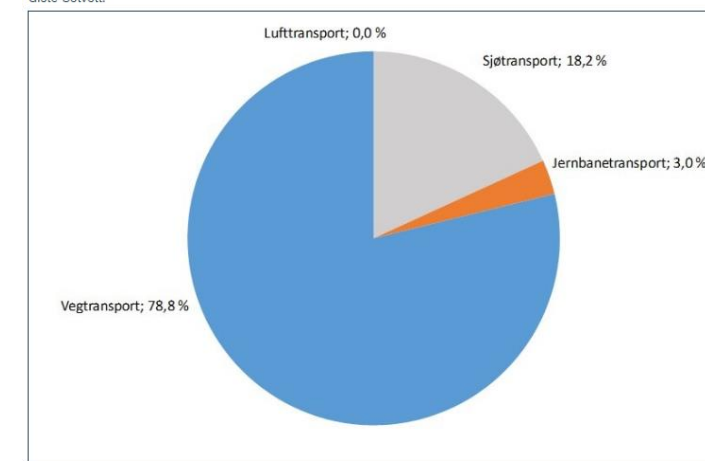


> 50.000 arbeidsplasser



Figur 2. Andel av personkilometer med ulike transportmidler

Gisle Solvoll.



Figur 3. Andel av tonn med ulike transportmidler

Gisle Solvoll.
Lisens: CC BY SA 3.0

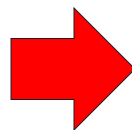


Europeiske forhold

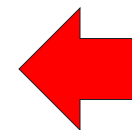
Situasjonen for europeiske bilprodusenter er svært krevende



← Eller ordner dette seg nå...?



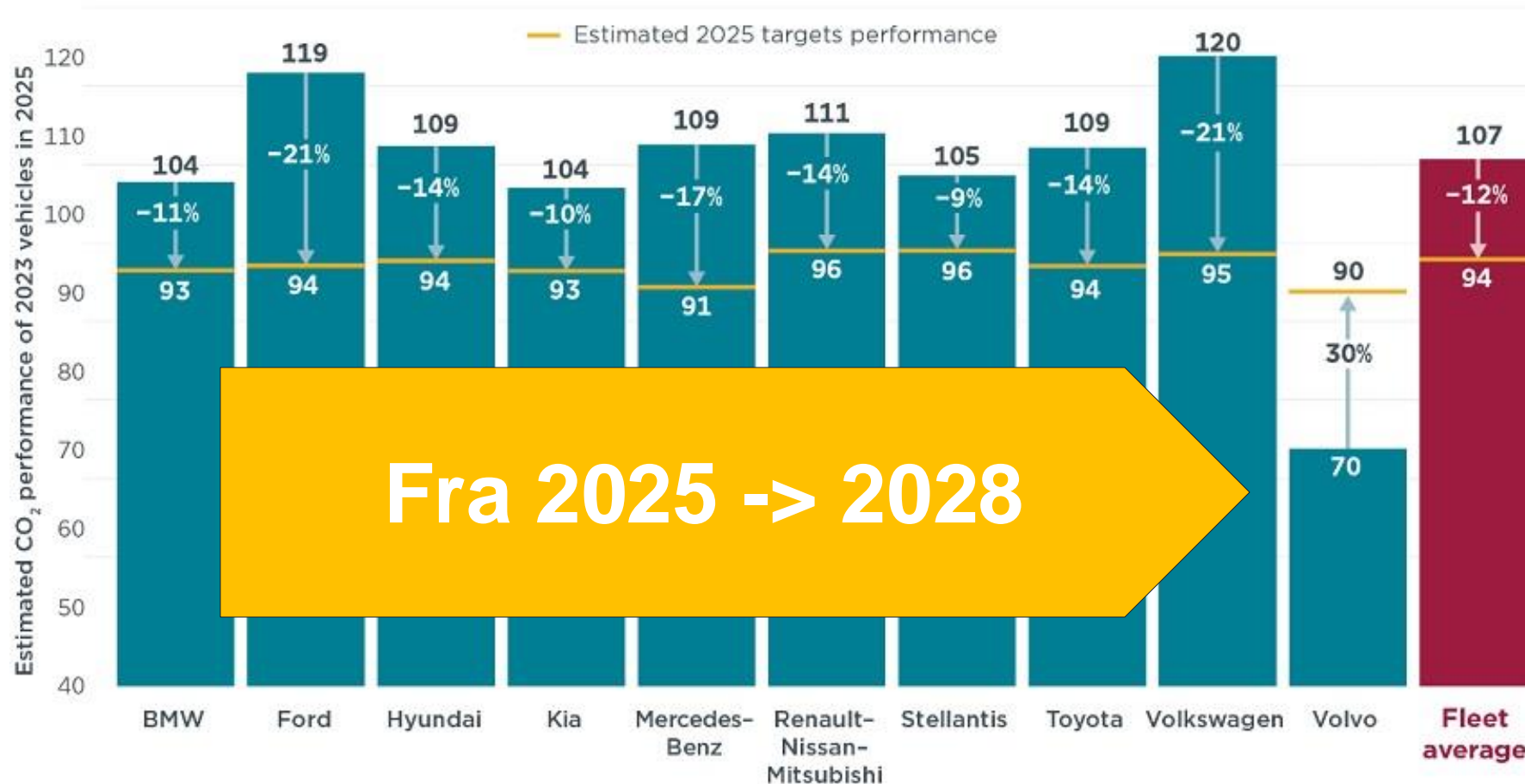
BMW Group	CNH INDUSTRIAL	DAF	DAIMLER
Ferrari	FCA FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES	Ford	HONDA The Power of Dreams
HYUNDAI	JAGUAR LAND ROVER	PSA GROUPE	GROUPE RENAULT
TOYOTA	VOLKSWAGEN AUTOMOBILVERKEHR	NISSAN	VOLVO



Trendskifte i Europa:
Bråstopp for elbilsalget

← Eller løsner det nå...?

Mulige bøter fra EU (CAFE)...



(Volkswagen Group hadde selv estimert bot på EURO 1.5 milliard....)

Trump: Europeisk bilindustri kan rammes hardt...

Trump tariffs could cost Mercedes about \$1 billion, CFO says

Share



Pinewood.AI is helping **30,000 customers** in dealerships, over **50 OEMs** worldwide.

Latest News

Rivian reports \$744 million Q4 net loss, expects sales decline

Afeela 1 is ready for its close-up

Toll i EU er nå på plass, varighet opp til 5 år, med mindre en annen tilnærming oppnås

Eksisterende toll i EU : **10%**



Spesiell toll for "utvalgte" merker



35.3%



18.8%



17%

Merker som samarbeidet under etterforskningen har fått en vektet gjennomsnittlig tollsats

20.7%



Andre merker som ikke samarbeidet under etterforskningen

35.3%

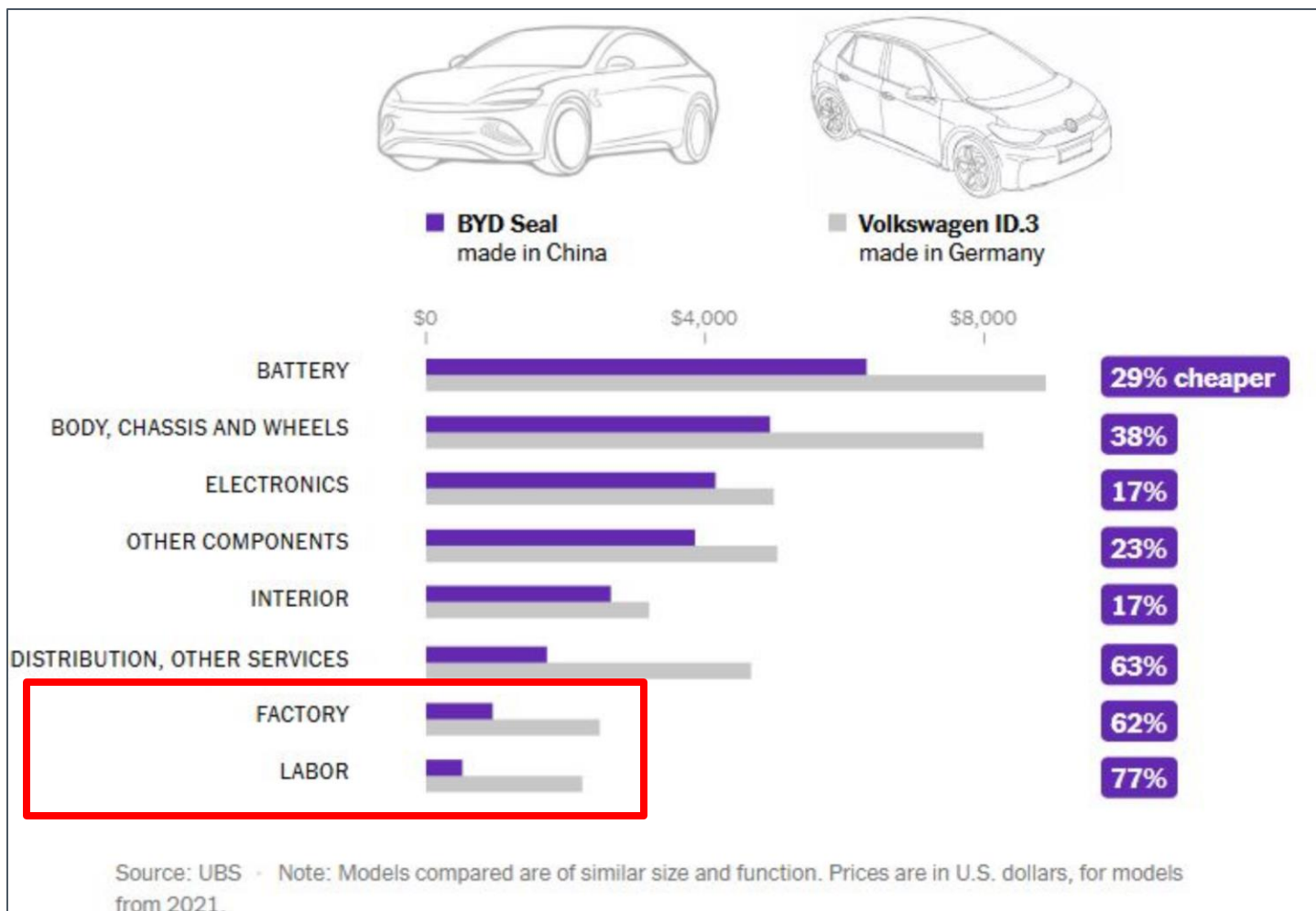
No brands named ...

Individuell vurdering



7.8%

Kan kineserne bare sette ned prisen på bilene?



Produksjonskostnadene på en BYD Seal er ekstremt mye lavere enn på en europeisk produsert VW ID.3.

Kommer de til å produsere bilene i Europa i stedet?

Selv med samme kostnad på personal vil den fortsatt være langt billigere å produsere....

DRiVE

*For at bilbransjen skal
eie sin egen framtid*



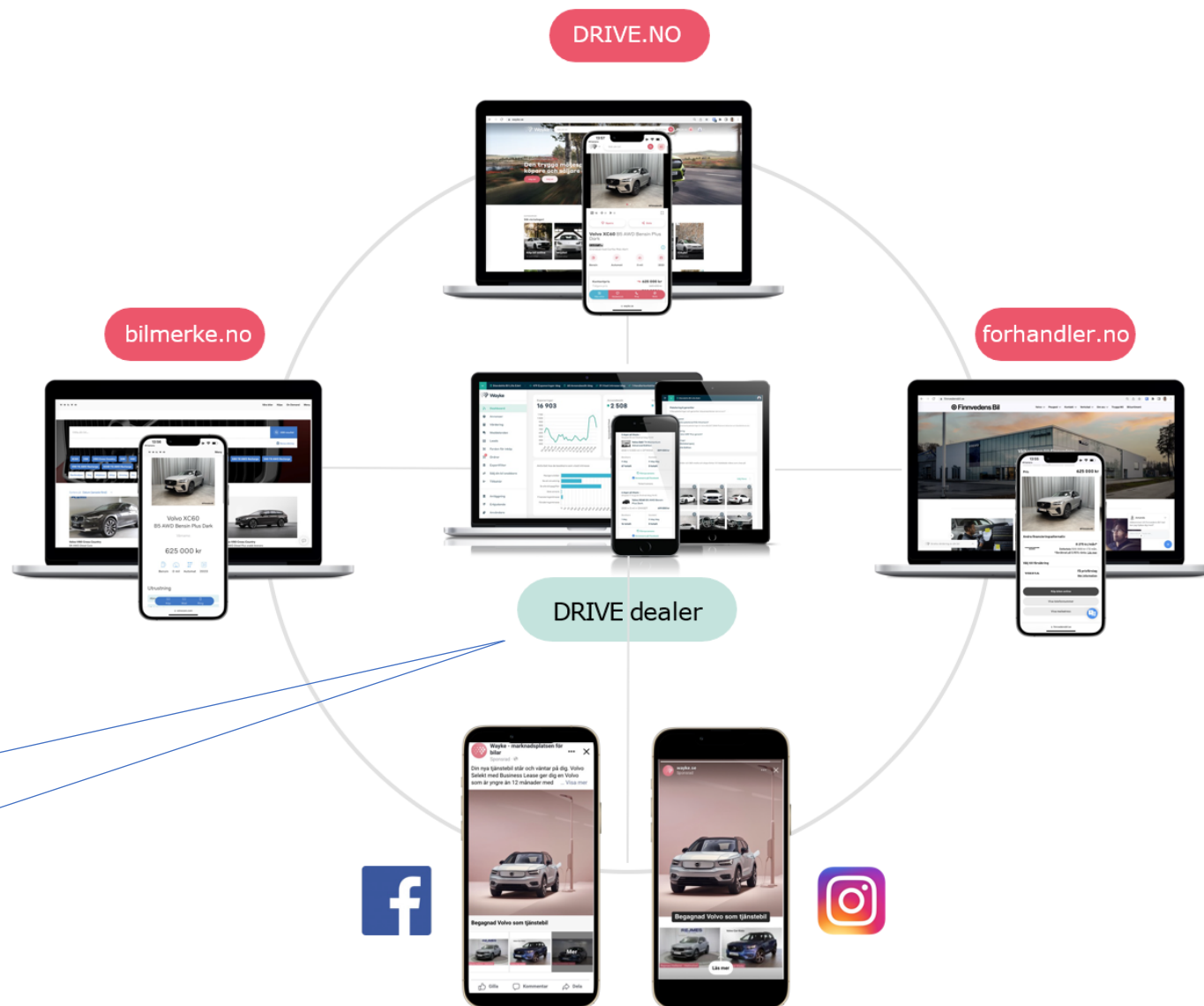
Strategisk rasjonale

«At norske bilbransjebedrifter fristilles fra avhengighet til andre aktørers portaler og plattformer.»

«DRIVE» skal bidra til å øke aktiviteten på egne hjemmesider, bilmerkets sider og Drive.no gjennom samarbeid med Meta og smart bruk av Google.

«DRIVE Dealer» er hjertet i løsningen.

Kontroll på data, bilene og publisering der man ønsker, når man ønsker, er fundamentet



Markeds plass *DRIVE.NO*

Forhandlermodul *DRIVE Dealer*

Kjøp bil Selg bil Evaluer bil

Nå: 390 bilforhandlere

KATEGORIER
Søk på kategori

- Kjøp bil på nett 16 904 biler
- Opppladbar bil 8 489 biler
- Transportbil 4 228 biler
- Bybil 8 294 biler

Den trygge metoden for kjøpere og selgere av biler

Bilsson
Ly Bilsson org

Kjøretøy lager

Administrer kjøretøyets beholdning.

Legg til kjøretøy

Aktivitet

- Fordon
- Fordonslager
- Marknadsføring
- Värdering
- Onlineordr
- Fordonsinköp 23
- Inbyteswidget 12
- Meddelanden 6
- Hemsida
- Inställningar 8

64 (38%) 10 (6%)

59,84 mnkr 352 tkr

8 fordon har under de senaste 7

Vis alt (227) Planlagt kjøp (32)

Kjøretøy

ABC123
Volvo V90 T8 TE R-Design

Ej hanterad
#65315782

Fordon / Onlineordr / #65315782

Sök bland 123 fordon

Volvo V70 D4
ABC123 • Til annons 219 900 kr

Vald ägandeform

Volvo Billän
Kontantsats 43 980 kr
Arbetsbetaling 72 mån 2 748 kr/mån

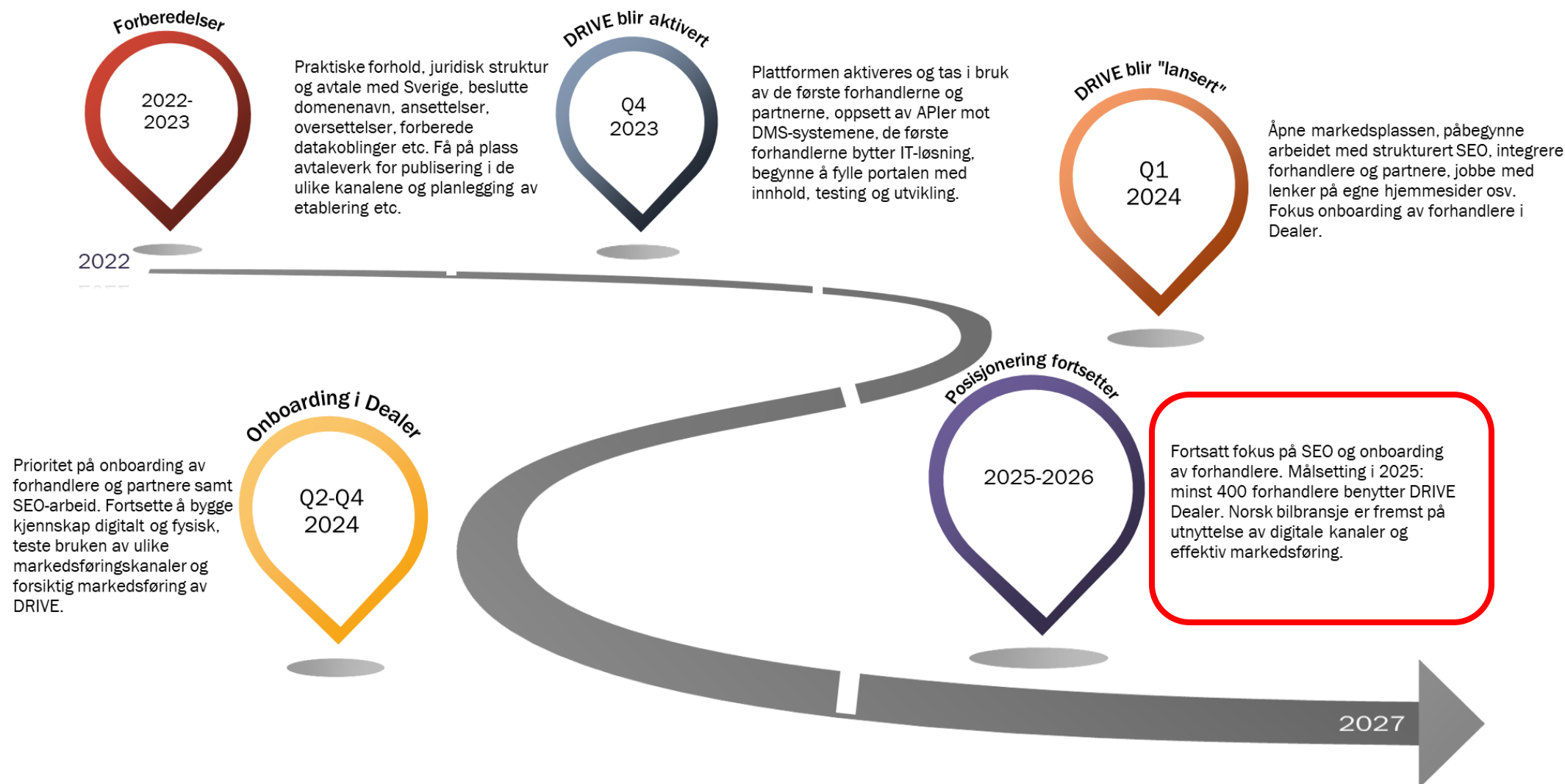
Delsumma (inkl. skatt)	219 900 kr
Kontantsats Volvo Billän (20%)	43 980 kr
Förskottsbetaling (5%)	-10 995 kr
Genomförd förskottsbetaling (5%) CarPay	10 995 kr
Kvar att betala vid leverans	35 585 kr

Tillbehör

Infällbart drag
[Artikelnummer] • Volvo Originaltillb... 8 949 kr
Ingen montering

<https://partner.drive.no/>

Roadmap -> 2027 – skal styrke bilbransjens posisjon over tid





Bruktbil / bilsalg

! på 
veien

Bruktbil i Trøndelag

XXXXXX

XXXXXXXX

Bruktbiloutlet – mulighet eller utfordring?





Dagsrevyen 22.12.2024

NRK TV
Nyheter

Janne Pedersen
jurist og seniorrådgiver, Naf

De skriver at bilen selges som den står,
eller med andre ansvarsfraskrivelser.



NAF advarer mot å kjøpe bil fra outlet: – Tviltsomme vilkår

20.1.2025 07:00:00 CET | NAF | Pressemelding

Del [f](#) [in](#) [x](#) [e](#) [w](#)

En rekke bilforhandlere gir kjøperne dårligere vilkår enn det loven krever når de selger biler gjennom outlet, viser en kartlegging gjort av NAF. – Ofte følger tviltsomme vilkår med outlet-salg, sier Janne Pedersen, senior forbrukerrådgiver i NAF.

Har meldt saken til Forbrukertilsynet

NAFs gjennomgang av vilkårene viser at forhandlerne tar forbehold på ulike måter. Se liste over vilkår NAF mener er tviltsomme lenger ned i saken.

– Når «som den står-salg» ble avviklet skulle det i prinsippet bli lettere å klage på bruktbilkjøpet, men det fungerer ikke i praksis. Mange opplever at klagen blir avslått av forhandleren med at bilen er solgt i outlet, sier Pedersen.

Derfor har NAF tatt saken til Forbrukertilsynet, og gått i dialog med bilbransjen for å få endret praksisen hos de forhandlerne som bruker tviltsomme vilkår.

Slike vilkår NAF advarer mot:

Eksempler på vilkår NAF mener er i strid med forbrukerkjøpsloven. Eksemplene er hentet fra bilannonser i desember 2024.

Vilkår	Dette mener NAF
Vi kan derfor ikke garantere for at bilen ikke har feil og mangler.	Her ligger det underforstått at kjøper aksepterer at bilen kan ha feil og mangler og at kjøper overtar ansvar for det. Det er ikke i tråd med forbrukerkjøpsloven.
De selges uten garanti og tilstandsrapport og på eget ansvar.	Det er greit at bilen selges uten garanti og tilstandsrapport, men forhandler kan ikke skyve ansvar over på forbruker ved å si at bilen selges "på eget ansvar".
Vi har begrenset kunnskap om bilene, de selges som de er uten tilstandsrapport, uten garanti og med reduserte reklamasjonsmuligheter.	Forhandler kan ikke fraskrive seg ansvar og frata forbruker klagerett ved å si at det er reduserte reklamasjonsmuligheter.
Våre Outlet biler må forventes å ha feil og mangler som ikke er eller blir utbedret av oss.	Forhandleren kan ikke fraskrive seg ethvert ansvar for utbedring av feil og mangler.
Biler som selges via vårt Outlet konsept er gjerne biler som er eldre, med høy kilometerstand, usikker servicehistorikk og kan inneha feil og mangler.	Her ligger det underforstått at kjøper aksepterer at bilen "kan inneha feil og mangler", og overtar ansvar for feil. Det er ikke i tråd med forbrukerkjøpsloven.

Fjernet «..ikke mangel dersom kjøper kjente eller burde kjent til...»

Fjernet «Ting solgt som den er»

Generelle forbehold vil ikke være gyldig



Alle nordmenn har fått flere rettigheter: Dette må du vite

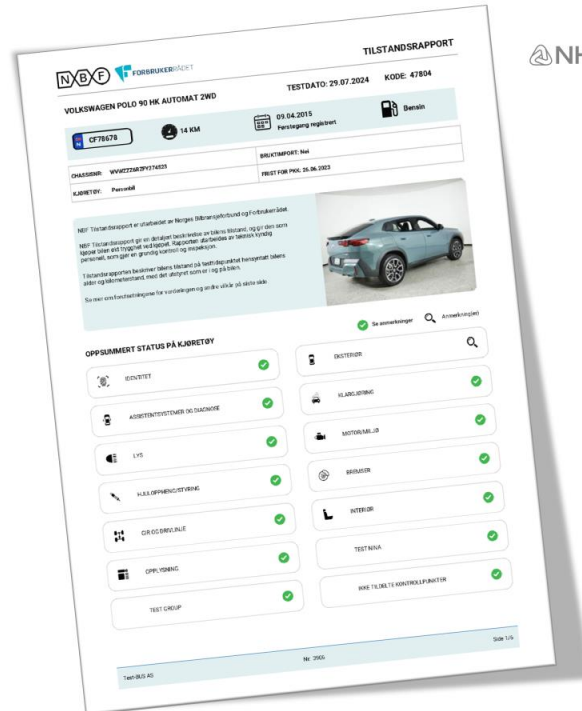


NYE TIDER: Thomas Iversen i Forbrukerrådet forteller at det har blitt store endringer i dine rettigheter. Foto: Helen Mehammer - Forbrukerrådet

Gjelder for alle, men spesielt de som kjøper brukt bil.

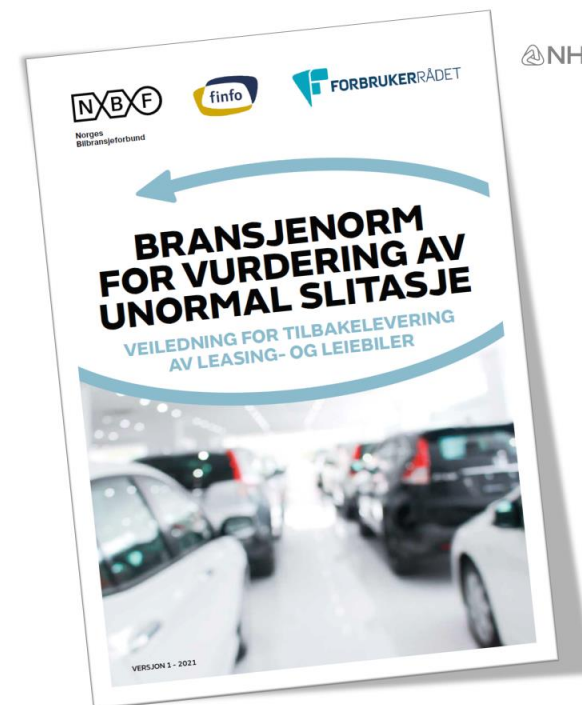
Noen viktige verktøy

- NBF Tilstandsrapport



Noen viktige verktøy

- Bransjenorm for vurdering av unormal slitasje



Noen viktige verktøy

- Elbilveilederen



Noen viktige verktøy

- Bransjenorm for vurdering av unormal slitasje





Hvis det likevel går galt...

Hevingskrav?

Reklamert i tide og til rett sted?

Mangel? Hvem har risikoen?

Ikke uvesentlig mangel?

Hevingsoppgjøret



Når kan kunden heve kjøpet?



Noen andre aktuelle saker

! på 
veien

Leasingregler taxi + leiebiler

- Nye mva.regler 01.07.24
- Taxinæringen ble skjermet
- Skal sikre tilbud landet rundt
- Leiebiler samme sak, NBF + NHO Reiseliv sendt krav

England om finansprovisjoner

- Ulovlig å ikke opplyse kunden
- Bøter på > £30 milliarder
- Finanstilsynet «interessert»
- Behandling i Høyesterett i England i april

Firmabilskatt

- NBF mener det skjer overbeskatning
- 50 % - 100 % for høyt
- Sak Skatteklagenemda
- Forslag på Stortinget fra FrP om full gjennomgang

Utslag omsetning elbiler vises

- Færre timer og deler elbiler
- Prognose tilsier – 40 % oms.
- Bilene begynner nå «å virke»
- Garantiarbeid reduseres
- Effekten kan komme raskt

Stengning av 2G-nettverk

- Telia stenger i 2025
- Telenor stenger i 2027
- > 500.000 biler mister eCall
- EU går mot 2029/2030
- Skal nå utredes i Norge

Tull, toll og Trump

- Nettverk i NHO m/NBF
- Svært stor usikkerhet pt.
- Norge ikke direkte rammet
- Eksportnæringer mest utsatt
- Ulike scenarier jobbes med



Norges
Bilbransjeforbund

PAUSE

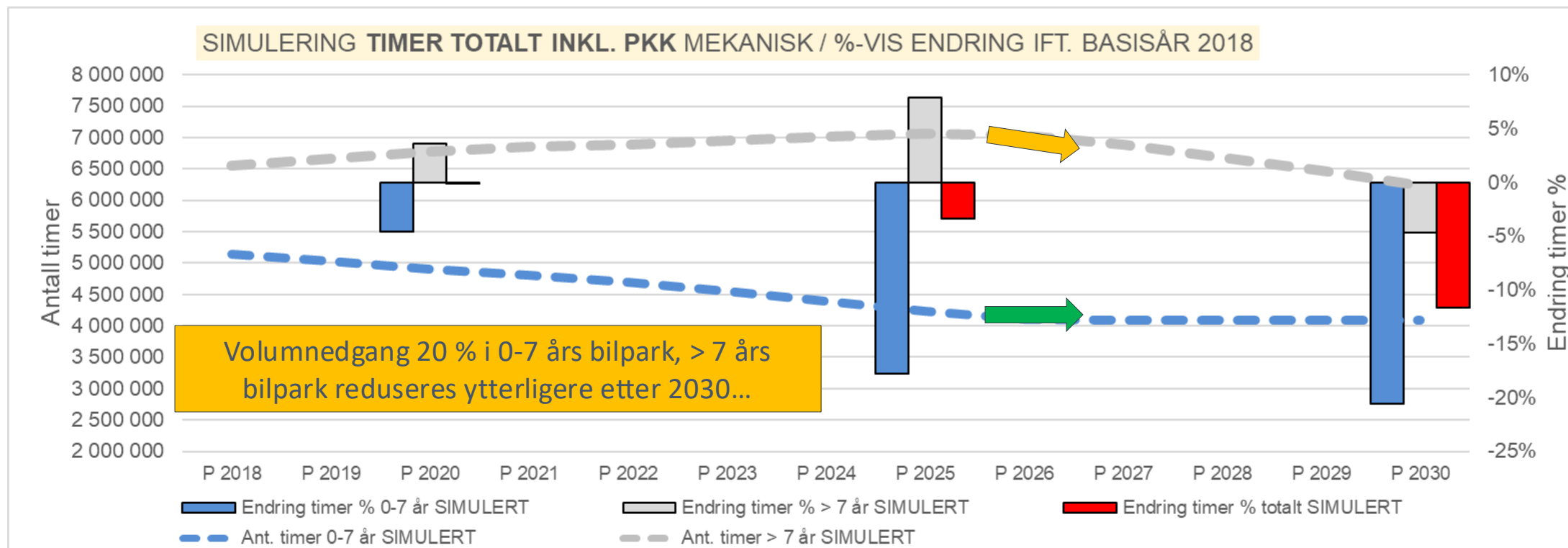


Service markedet

! på NBF
veien



Prognose salg arbeid 2030: Ned 11,7 %. Knekkpunkt i 2026



Forutsetninger for beregningsmodell verkstedtimer	
Timer per bil/år ICE	4 (+1 time for PKK etter 4 år)
Bil per capita	0,51
EV timeforbruk av ICE	70 %
EV timeforbruk +7 år	50 %

Andre forhold som påvirker timesalgsviklingen, OTA oppdateringer og oppgraderinger, teknologisk utvikling, mer effektive prosesser m.v. er ikke hensyntatt i prognosen. Disse kan påvirke negativt. Garantiarbeid ut over "normalt" eller salg av andre tjenester er heller ikke hensyntatt, disse kan bidra positivt.

Harald A. Møller: Må øke verkstedgjennomgangen med 150.000 biler

Norges største bilimportør merker frafallet av deleomsetning på servicemarkedet. Slik møter de utfordringene.

Kilde: Jørn Narvestad HAM/BB24

NBFs medlemsgrupper sikrer involvering og prioriteringer



Bransjeutvalg
og
Ressursgrupper

Bilglassveileder

- **Veileder for reparasjon og skift av bilglass:**
 - I produksjon mars 2025
 - Hva er nytt?
 - Bilforskrift
 - SVV
 - NBF – FNF
 - Bransjestandard

Deltakere fra:

Riis Bilglass, Bertel O. Steen, Harald A. Møller, Skade og Lakk AS, Hurtigruta Carglass/Belron, Finans Norge Forsikringsdrift, Tryg Forsikring

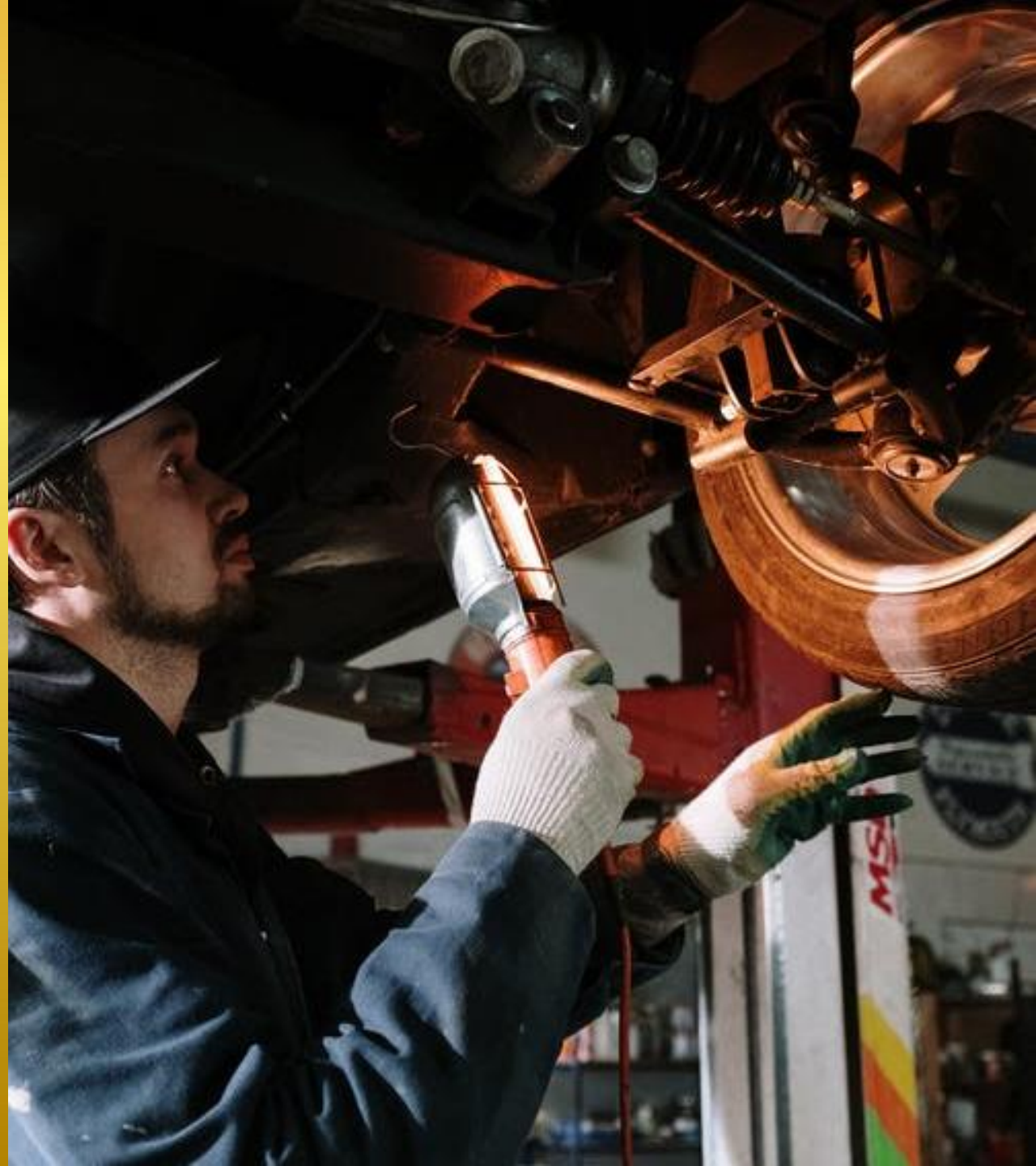


KANTAR

Serviceundersøkelsen 2024

For NBF til Bilbransjens dager

Anders G. Hovde
Seniorrådgiver, Kantar
November 2024



Vi vil disponere bil!

«bilen er helt nødvendig for at jeg skal gjøre det jeg har lyst til»

Under 2% av de som i dag eier en bil innenfor 12 års bilpark, sier de vurderer å klare seg uten bil i fremtiden.

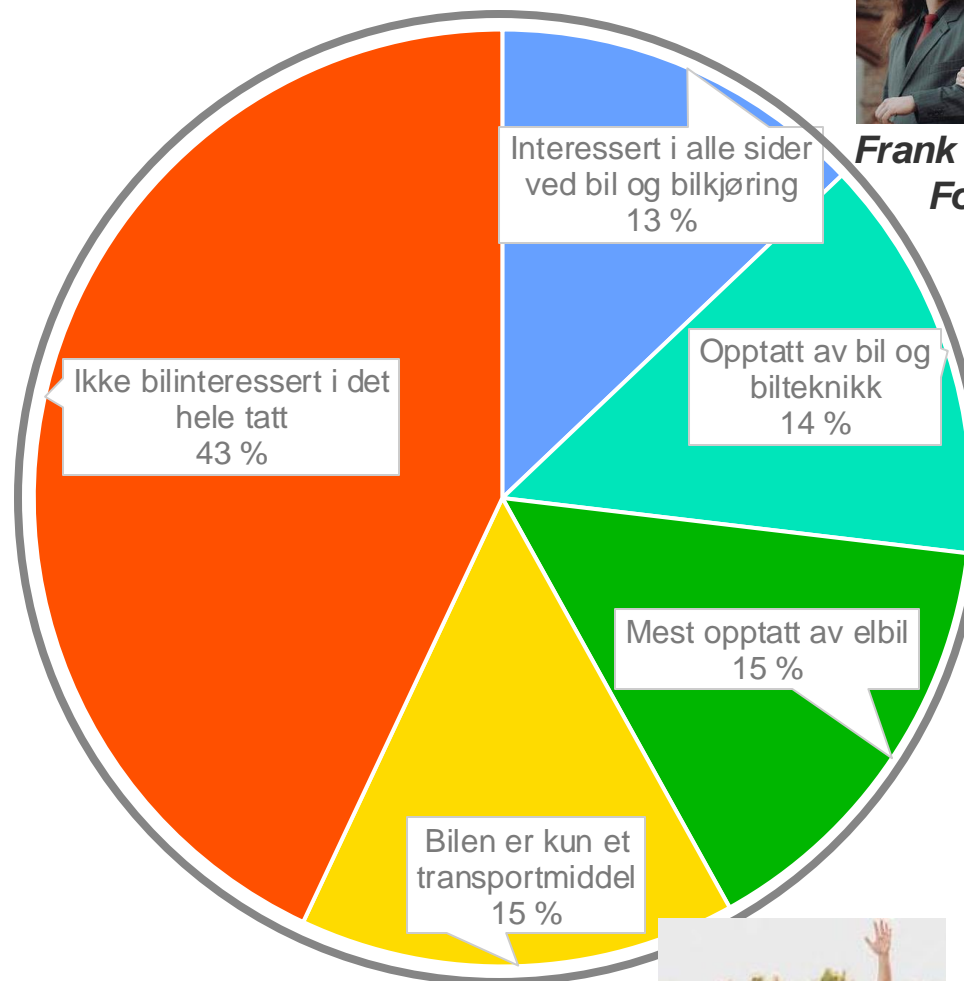
Alle andre ser for seg et bilhold med full disposisjonsrett. **Vi vil ha en bil på gårdsplassen og vi vil bestemme hvem som skal bruke den!**



Typiske norske bilkjøpere



Bjørn og Bente
Byrsegikke



Frank og Frida
Fokus



Truls og Trine
Tech



Mons og Mona
Miljø

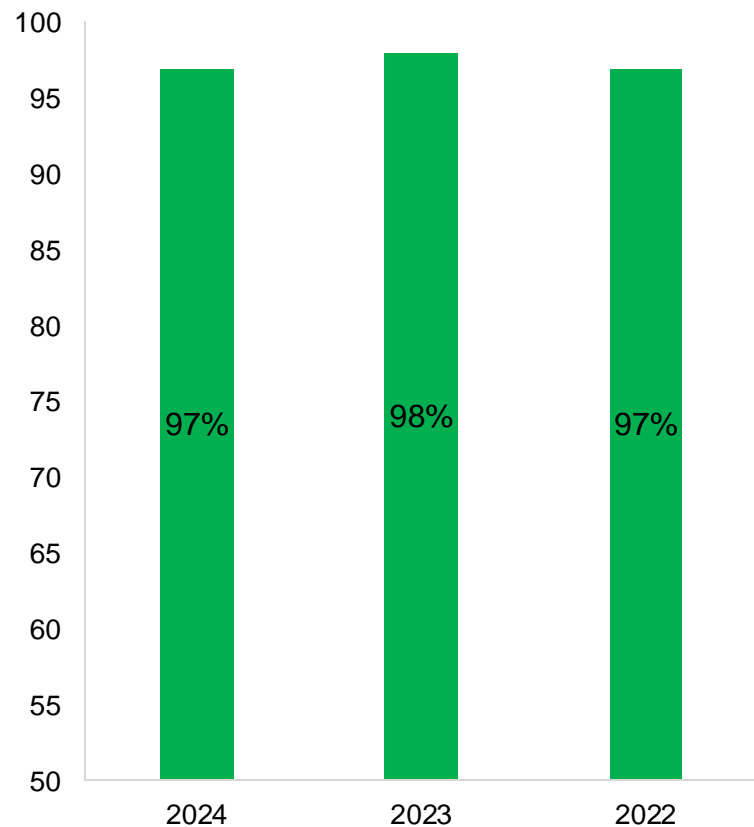


Tom og Turid
Transport

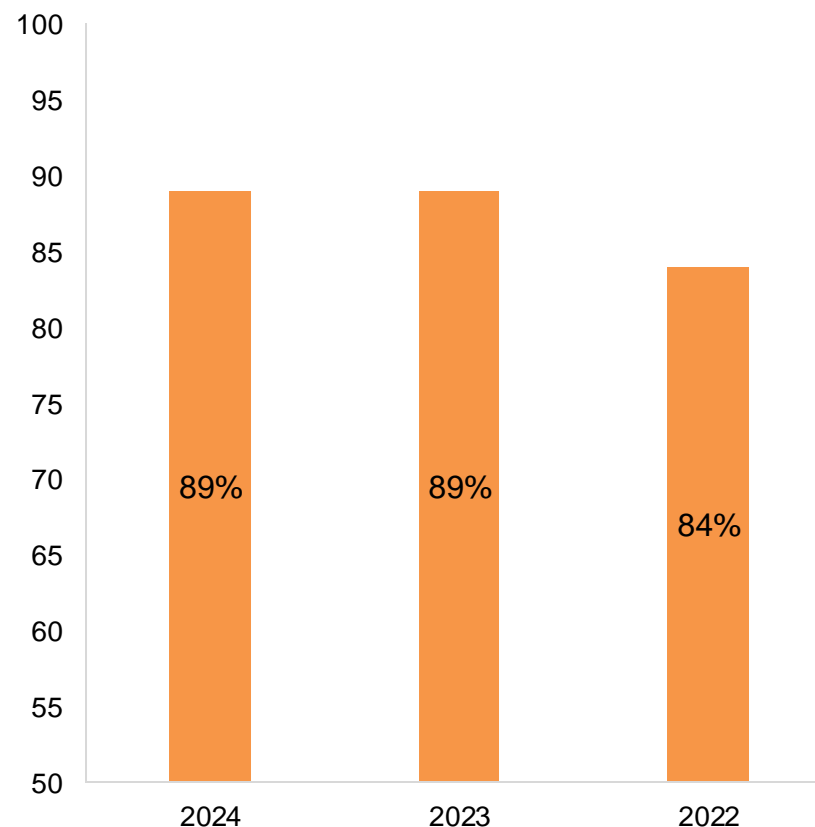
Vi er flinke til å følge anbefalte serviceintervaller

Følger du fabrikkens/bilmerkets anbefalte serviceintervaller?

Biler innenfor 5 års bilpark

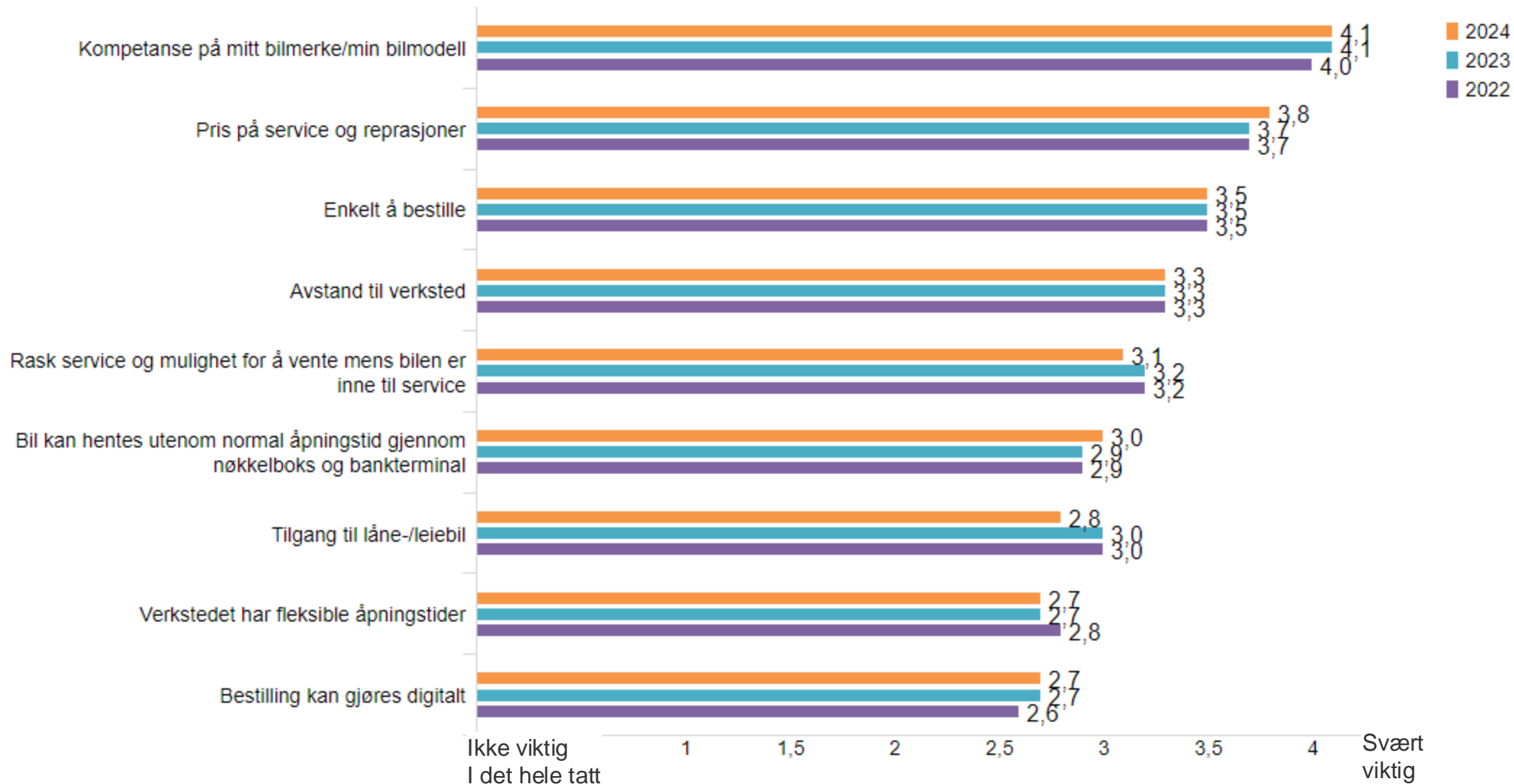


Biler innenfor 6-12 års bilparkbilpark



Vi er blitt flinkere til å følge serviceintervaller også i den eldste delen av bilparken. 82% av bilen i aldersgruppen 10 – 12 år følger nå intervallene. Det er opp fra 78% i målingen i 2022

Kompetanse og pris er fremdeles viktigste kriterier for verkstedvalg



OBFCM

On Board Fuel Consumption Monitoring

Erfaringer så langt?



Norges
Bilbransjeforbund

Reklamasjoner på verkstedtjenester - del 1 og 2

9. og 23. april

 NHO

Del 1: onsdag 9 april går vi gjennom

- Hvilke regler gjelder for kundeklager – de viktigste lovene for forbrukerkunder og næringskunder
- Forholdet mellom garanti, reklamasjonsansvar og goodwill
- Sentrale spørsmål som:
 - Har kunden reklamert i tide?
 - Er det en mangel som verkstedet har ansvaret for?
 - I så fall - hva har kunden krav på ved mangel?

Dette frokostmøtet er del 1 av 2, og varer cirka en time, så sett av tiden.

Del 2: Onsdag 23 april går vi gjennom

- Regler for retting og utbedring av mangler ved verkstedarbeid
- Hvilke regler gjelder for reklamasjoner på reklamasjonsarbeid? Hvor mange ganger kan kunden reklamere på samme feil?
- Hva ligger i verkstedets opplysningsplikt, veiledningsplikt og frarådingsplikt?
- Reklamasjoner mot tidligere ledd
- Betydningen av skriftlig dokumentasjon

nbf.no

NBF LEDER UTVIKLINGS PROGRAM

Bli en av fremtidens servicemarkedsledere

Dagens teknologi utfordrer bilbransjen på alle fronter og bransjens tradisjonelle forretningsmodeller vil sannsynligvis bli preget av endringer den kommende tiden. Dersom servicemarkedet også i fremtiden skal skape vekst, skape kundeloyalitet og skape økonomiske resultater må lederne i servicemarkedet ta ansvar for å tilegne seg nødvendig kunnskap.

Foto: Adobe Stock

KURSPROGRAM 2025

OM KURSPROGRAMMET

Lederutviklingsprogrammet er et kursprogram for ledere på ulike nivåer innenfor servicemarkedet, som både forbereder og oppgraderer lederne slik at de står bedre rustet til å møte morgendagens utfordringer. Programmet består av tre moduler der hver modul har en varighet på 1,5 dag og der det er 4-6 uker mellom hver kursmodul. Mellom kursmodulene får deltakerne egen tilgang til vår kompetanseportal hvor de både kan trene og videreføre sin lederutvikling i form av selvstudium. Lederutviklingsprogrammet avsluttes med en skriftlig eksamen.

Modulene tilhørende lederutviklingsprogrammet inneholder blant annet følgende:

MODUL 1

ØKONOMI OG ORGANISASJON

- Rikets tilstand – Konsekvenser og muligheter – utviklingstrekk i bilbransjen.
- Hverdagsøkonomi for servicemarkedslederen.
- Forståelse av servicemarkedets og verkstedets nøkkeltall.
- Innføring i lovverk (arbeidsmiljølov, lov om håndverkstjenester, kjøpslov, forbrukerkjøpslov, reklamasjonsrett, arbeidsrett, Biloverenskomsten, mm)
- HMS
- Bærekraft

MODUL 2

KOMMUNIKASJON, KUNDESERVICE OG SERVICELEDELSE

- God kommunikasjon i alle ledd (kunder og ansatte)
- Service og personalledelse
- Trivsel og motivasjon – medarbeidere
- Håndtering av klager og reklamasjoner
- Digital og fysisk kundevei
- Kundeservice
- Kundeundersøkelser

MODUL 3

SALG

- Omsetningsdrivere – service markedet
- Servicefrekvens
- One stop shop
- Tilleggstjenester
- Salg og mersalg
- Salgsledelse
- Coaching

TID OG STED

MODUL 1: 19. - 20. august
MODUL 2: 14. - 15. oktober
MODUL 3: 12. - 13. november

Dag 1: Kl. 10:00-18:00
Dag 2: kl. 08:30-13:00

Næringslivets Hus,
Middelthunsgate 27,
Majorstua, Oslo

SPØRSMÅL OM KURSINNHOOLD

Kontakt Knut Martin Breivik på e-post: knut.martin.breivik@nbf.no

PÅMELDING

PRIS, PÅMELDING OG OVERNATTING

Pris for NBF-medlem er kr 17.900,- og for ikke-medlem er prisen kr 19.900,-. Prisen inkluderer lunsj, nødvendig kursmaterieill, samt lisens og tilgang til kompetanseportalen. Antall deltakere på kurset er begrenset til 20 personer og det forventes at kurset vil bli fulltegnet relativt raskt (prinsippet om «førstemann til mølla» legges til grunn).

OVERNATTING: Dersom du har behov for overnatting i forbindelse med overnevnte kurs kan du ta kontakt med Thon Hotel Gyldenløve, Bogstadveien 20, 0355 Oslo, Tlf.: 23 33 23 00.

E-post: gyldenlove@thonhotels.no

Overnatting og tilhørende kostnader betales av den enkelte deltaker og er ikke inkludert i kursprisen.

SAMARBEIDSPARTNER

EXCELLERATE

Lederutviklingsprogrammet gjennomføres i samarbeid med Excellerate, tidligere STI. De har god kjennskap til bilbransjen, samt relevant erfaring fra andre bransjer, og har meget gode referanser. I en verden som blir mer og mer kompetansedrevet, er evnen til kontinuerlig læring og innovasjon viktig for å oppnå gode resultater.



Skademarkedet

|| på  veien

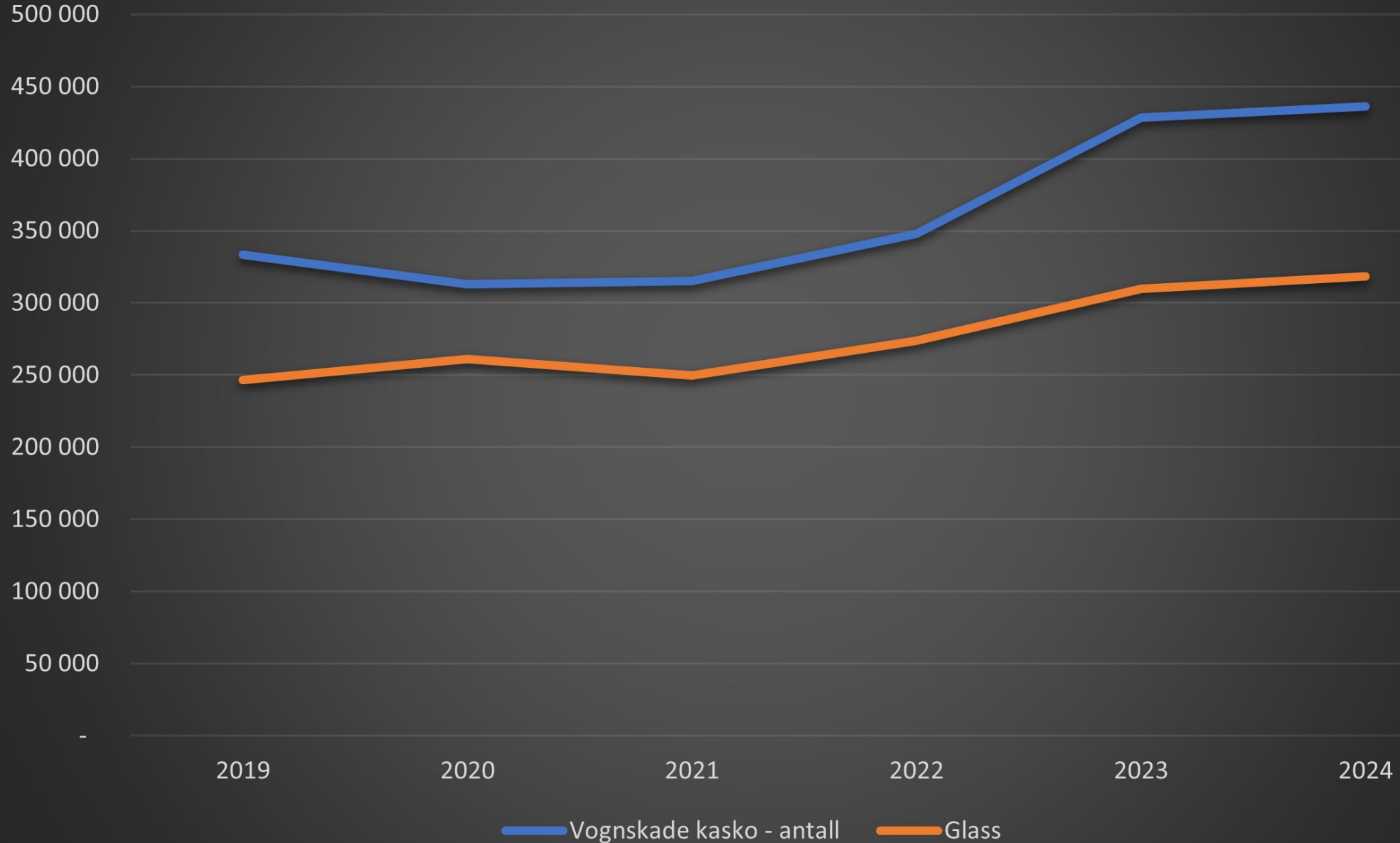
ICDP Webinar 25th January 2023

Overview of the crash repair market in Europe

However, even allowing for a revised, *lower* impact of ADAS on the market due to these factors, our simulation still shows that a 'perfect storm' is brewing over the next decade ...

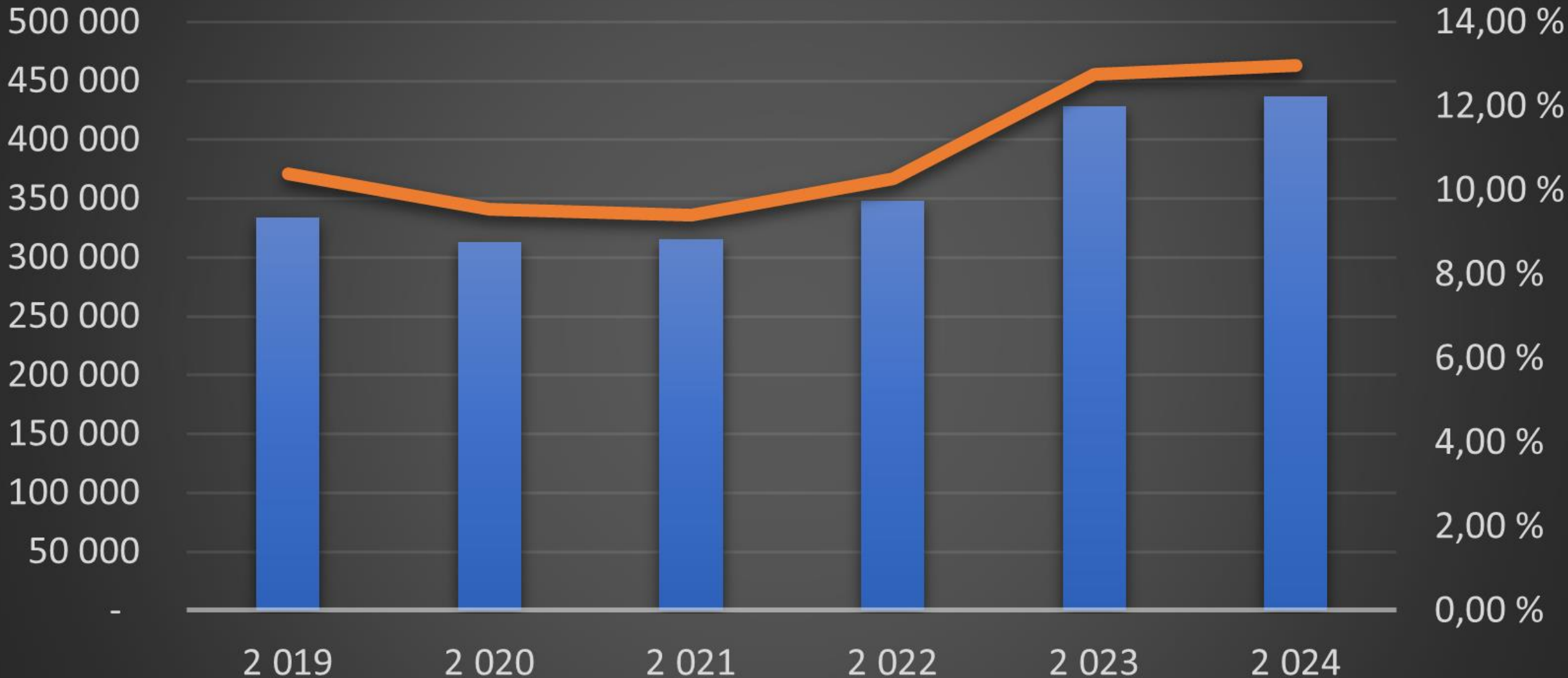


Forsikringskader motorvogn i antall





Kaskoskader - andel av total bilpark



 Vognskade kasko - antall

 Vognskade kasko - andel av bilpark





Vidar Brustad i If frykter at kraftig vekst i deleprisene vil bidra til at flere biler vil bli kondemnert fremover.

Vraking - personbiler totalt

	Merke	1. halvår 2024	1. halvår 2023	Endring	Endring%
	Alle merker	40 905	46 243	-5 338	-12%
1	Volkswagen	6 335	7 547	-1 212	-16%
2	Toyota	4 745	5 544	-799	-14%
3	Ford	2 861	3 285	-424	-13%
4	Volvo	2 743	2 852	-109	-4%
5	Audi	2 462	2 879	-417	-14%
6	Mercedes-B.	2 345	2 471	-126	-5%
7	BMW	2 133	2 188	-55	-3%
8	Peugeot	2 031	2 462	-431	-18%
9	Opel	1 947	2 522	-575	-23%
10	Skoda	1 426	1 614	-188	-12%

Tabell: [Bilbransje24](#) • Kilde: Skatteetaten/OFV Statistikk • Laget med [Datawrapper](#)

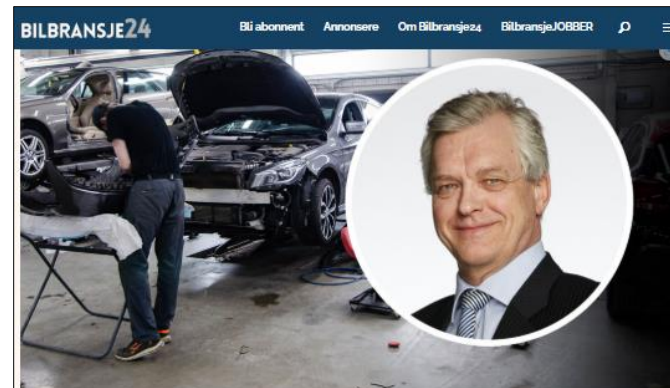
Vraking - inntil 5 år gamle personbiler

	Merke	1. halvår 2024	1. halvår 2023	Endring	Endring%
	Alle merker	1 055	778	277	36%
1	Toyota	123	112	11	10%
2	Tesla	104	42	62	148%
3	Volkswagen	102	59	43	73%
4	Hyundai	88	47	41	87%
5	Kia	61	42	19	45%
6	Mercedes-B.	57	49	8	16%
7	Audi	54	24	30	125%
8	Nissan	51	64	-13	-20%
9	BMW	43	39	4	10%
10	Skoda	42	29	13	45%

Tabell: [Bilbransje24](#) • Kilde: Skatteetaten/OFV Statistikk • Laget med [Datawrapper](#)

Ingen betaling for merarbeid

- Pålegges mer administrativt arbeid:
 - Kursing SVV, Produsent
 - Rapporteringer SVV/Forsikring
 - Leiebilhåndtering
 - Repveiledninger/instruksjoner
 - Store kostnadsøkninger
- Alt skal ligge i timeprisen
- Ryddigste: Få betalt for det som blir gjort
- Hjelp til forhandlinger «kokebok»
 - Lagring av vrakbiler
 - Betaling for alle takster



Tidligere BOS-topp: - Må få mer balansert styrkeforhold mellom skade-verkstedene og forsikrings-selskapene

Sverre R. Kjær, den tidligere finansdirektøren til Bertel O. Steen, har klare oppfatninger om hva som må til for å bilskadebransjen «på rett kjøp».



PUBLISERT 07.03.2025 - 10:03

Sverre Kjær var i perioden september 2019 til oktober 2023 finansdirektør i BOS. Nå er partner i rådgivingselskapet Norscan Partners, og styremedlem i Intakt Bilskade.

Hans synspunkter fremkommer etter å ha sett bransjen fra inn siden og etter samtale flere aktører i og tilknyttet bransjen.

- Jeg er opptatt av at vi må få til et mye mer balansert styrkeforhold mellom skade-takkebransjen på den ene siden, og forsikrings-selskapene på den andre, sier han i et intervju med Bilbransje24.

- Kan du utdype dette?

- Mitt motiv for å engasjere meg i bilskade og takk er å få til en større forståelse mellom partene, om de utfordringene som ligger foran oss.

- Slik som situasjonen er nå risikerer vi at kostnadene for å få utført bilskadereparasjon vil øke kraftig fremover som følge av stor mangel på kvalifiserte fagfolk, og forsikrings-selskapenes manglende vilje til å betale hva det faktisk koster, sier Kjær.

Må få betalt for jobben ...

Den tidligere finansdirektøren mener at forsikringsbransjen må ta inn over seg at å ette kravene for å drive et bilskadeverksted er kostbart.

Skadeverkstedene må blant annet forholde seg skjerpede myndighetskrav, strenge dokumentasjonskrav, høyere kompetanse- og utstyrskrav samt skjerpede krav til brukte deler.



Kommentar: Knut Ole Magstad

Knut Ole Magstad er faglig servicemarked i NSF.

Delepriser som brekkstang for lave timepriser?

- Mønsteret gjentar seg: Forsikrings-selskapene tjener milliarder, klager på deleprisene, skviser timeprisen for kompetente fagfolk og skur opp egne priser, skriver Knut Ole Magstad i denne kommentaren.

Knut Ole Magstad | faglig servicemarked i Norges BilbransjeForbund (NSF)

PUBLISERT 11.02.2025 - 09:38

Delte er en kommentar. Innholdet er forfatterens egne meninger.

Kostnaden for snittskaden har økt med 5,9 prosent, klager Gjensidige.

Fra tredje kvartal 2023 til tredje kvartal 2024 har forsikringsbransjen økt premieinntekten med over 12 prosent.

Mønsteret gjentar seg: Forsikrings-selskapene tjener milliarder, klager på deleprisene, skviser timeprisen for kompetente fagfolk og skur opp egne priser.

en artikkel på Bilbransje24 klager Gjensidige over økte kostnader knyttet til bilskadereparasjoner.

Klagesangen blir faktisk når vi samtidig vel premieinntektene fra bileiere er økt med over 12 prosent fra tredje kvartal 2023 til tredje kvartal 2024 (siste tilgjengelige premiestatistikk fra Finans Norge Forsikringsdrift).

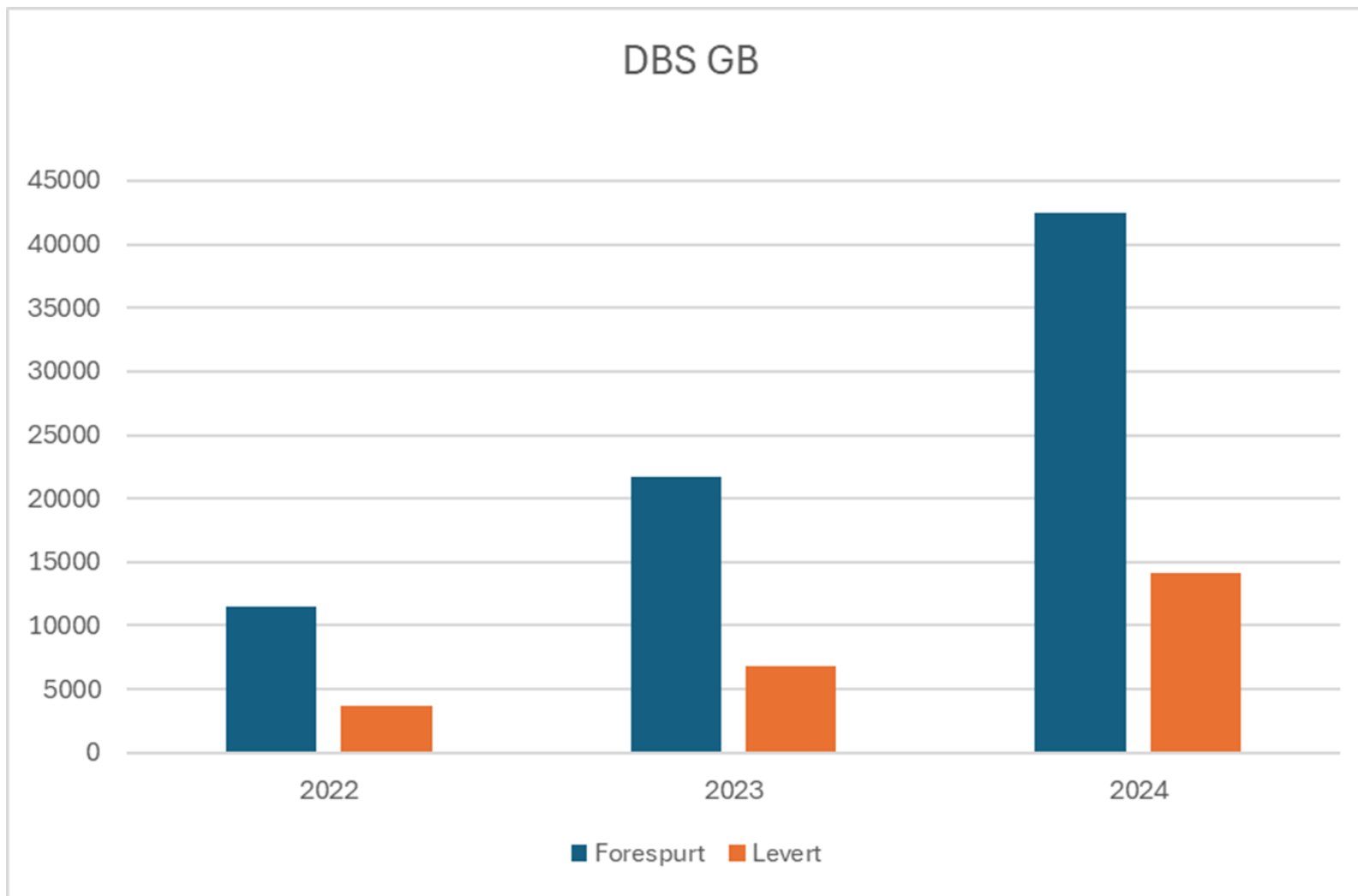
*Kostnadsøkningen brukes, etter vårt syn, hensynsløst.



Brukte deler

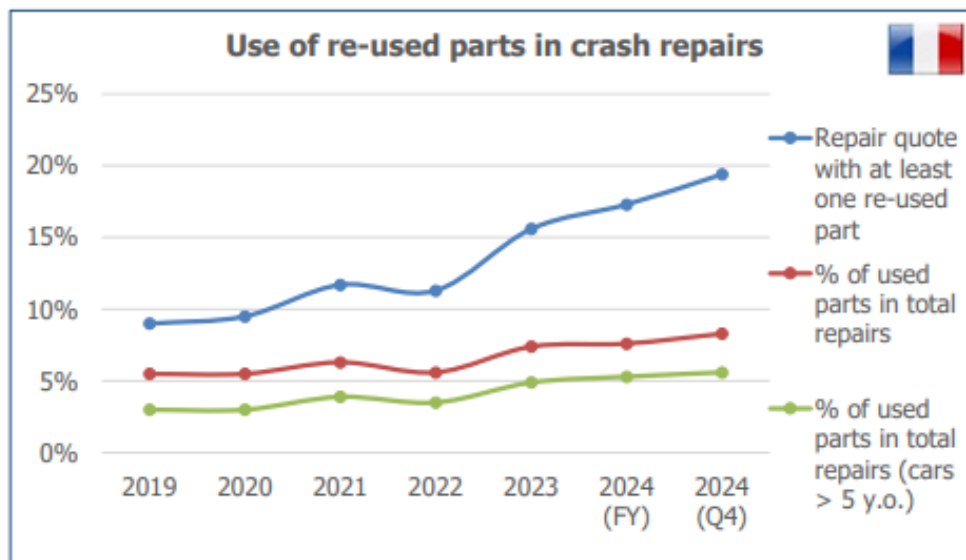
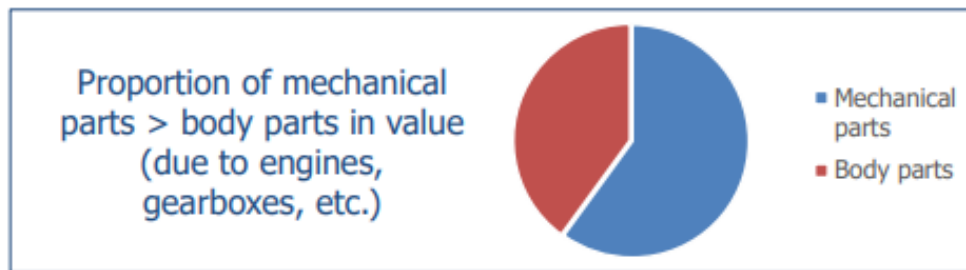
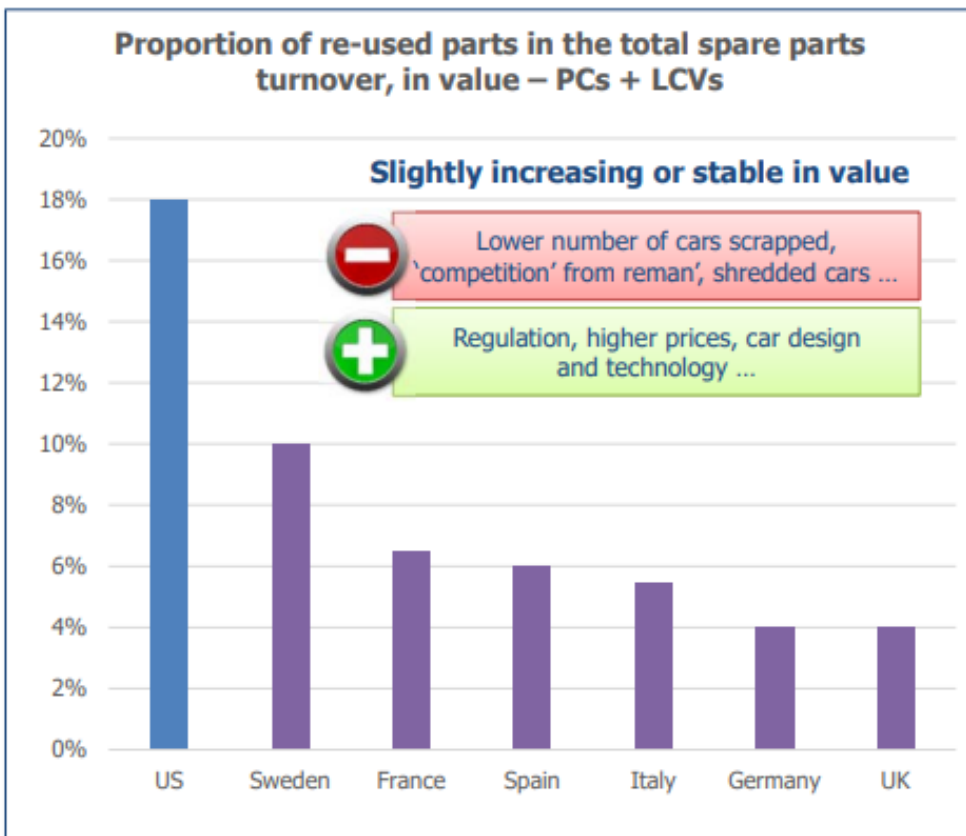
|| på veien

Brukte deler gjennom DBS-Gjenbruk



Markedsundersøkelse i regi av ICDP – presentert mars 2025

The re-used parts market is stable in Europe; the positive and negative factors cancel each other out. However, there are significant variations between markets, mainly due to local legal requirements



Source: ICDP from desk research, interviews, SRA. N.B. Figures for the proportion of re-used parts are based on official figures, excluding the 'black market', based on all parts but glass and warranty parts

Kvalitet

Bransjestandard

Pakking og emballasje

Sporbarhet

MotorBransjen.no



Haugesund Skade & Lakk-sjef Jostein Lie er kritisk til kvaliteten på brukte deler:

«Det kan umulig være bærekraftig om delene skal sendes til oss for å skrotes»

Utfordringer for videre vekst

- Skadeverksteder låses til bestemte leverandører
- Utnytter ikke kapasiteten ute hos demontørene
- Underleverandørsystemet «trading» virker dårlig
- Få demontører får avtale om kjøp av vrak – mer i pressa





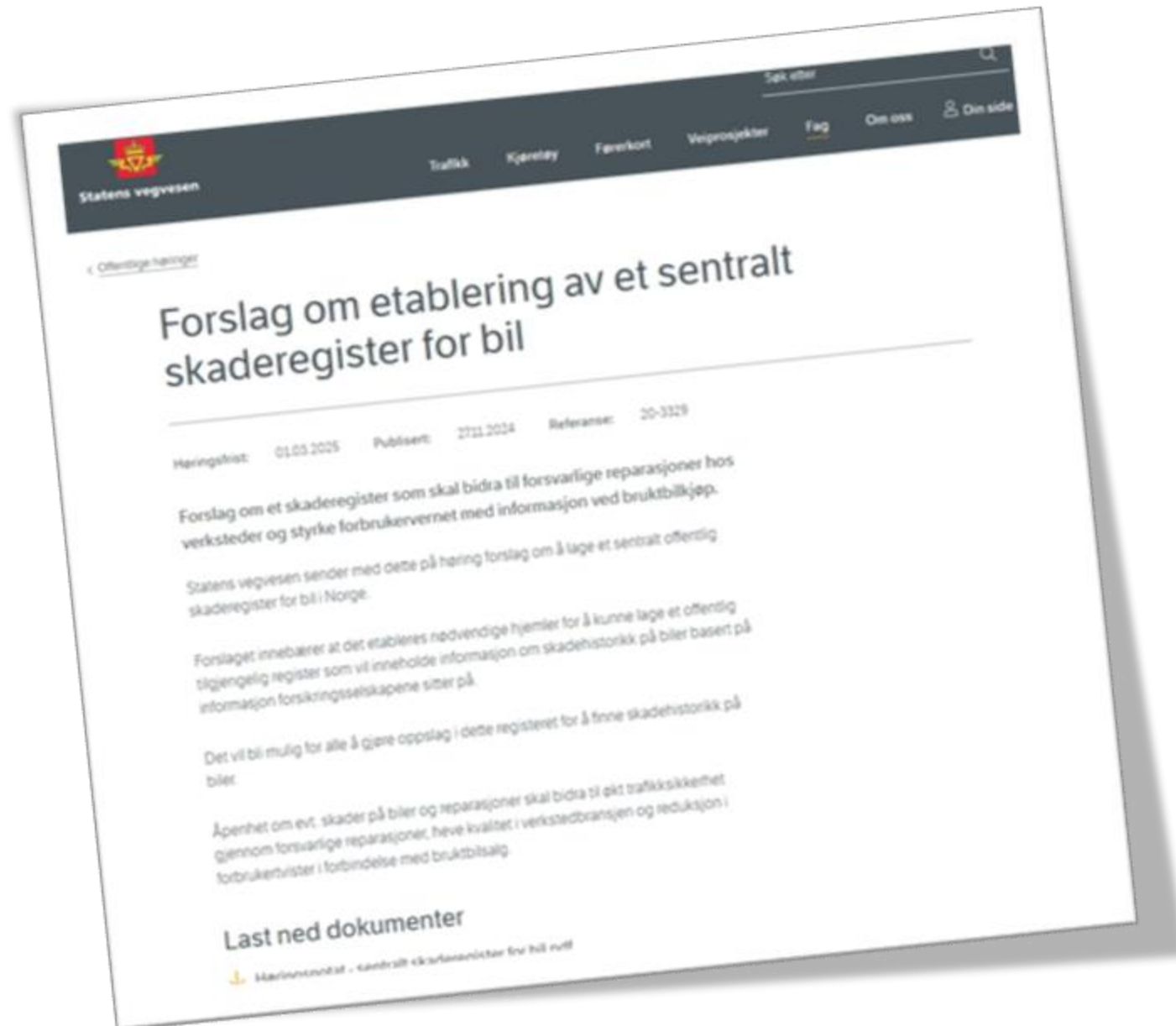
Sentralt skaderegister

! på
veien



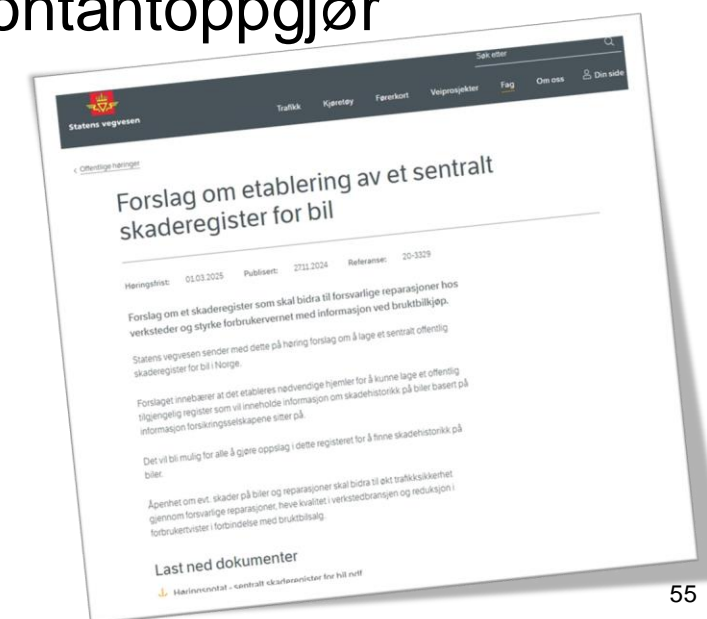
Sentralt skaderegister

- SVV
- 2027 / 2028
- Åpent for offentligheten
- Beløpsgrense
- Hentes fra takstsystem
- Innhold: Innløste, kontantoppgjør, verksted, skader over...



NBFs Hørings svar

- Helst uttrekk mhp skadetype
- Beløpsgrense minimum 100 000,- / 15 timer og Indeksregulering
- Paragraf 5 i forslag til forskrift må endres: Må ha med kontantoppgjør når bil ikke har blitt reparert eller kondemnert.
- Bekymring fra verksteder fom stor pågang på telefon



25.02.2025

Sentralt skaderegister: - Mindre skader bør holdes utenfor

INNLEGG: - Vi støtter ideen, men mener at noen viktige justeringer må på plass for at registeret skal fungere optimalt, skriver Knut Ole Magistad i NBF.



- Vårt forslag vil sikre et register med presis og relevant informasjon, uten unødig byråkrati for skadeverksteder, skriver Knut Ole Magistad.

26.03.2025

27.02.2025

Sentralt skaderegister: Ber om grense på 50.000 kroner

Etter at NBF ba om en nedre grense på 100.000 kroner, ber NAF om at grensen legges på halve beløpet: - Listen kan ikke legges så høyt at biler med store skader ikke registreres i skaderegisteret.



- Vi mener biler med en skadetakst på 50.000 kroner eller mer bør inn i skaderegisteret, sier Janne Pedersen i NAF.

56



Norges
Bilbransjeforbund

PAUSE



Valgår og statsbudsjett



Relevante datoer i 2025

3. februar: Ny Støre-regjering

Mars – april- mai: Landsmøtesesong: partiene vedtar program for 2025 – 29

15. mai: Revidert Nasjonalbudsjett (RNB)

Valgkamp — blir bil valgkampsak, neppe... men kan bli eksempel på inntektskilde

8. september: Stortingsvalg

September-oktober (tent): Regjeringsplattform for 2025 – 29 lages. Dette er regjeringens viktigste styringsdokument.

Oktober: Regjeringens forslag til Statsbudsjett for 2026 legges frem av dagens regjering. Dersom valget har gitt ny regjering, tar ny regjering over og omarbeider og tilpasser egen politikk før stortingsbehandling

Politiske hovedområder

Personbil: i mål!

- ESA har godkjent dagens momsordning for elbil ut 2026.
- Svakheter i markedet = videreføre mva.-fritaket på dagens nivå også i 2026.
 - Men mva.-fritaket er midlertidig...

Følgende bør legges til grunn for videre innføring av mva:

- Endringer i mva må varsles i god tid
 - RNB blir spennende..
- Øvrige kjøpsavgifter for elbil, inkludert dagens vektavgift, må ikke økes.
- Toppmoms-modellen må videreføres (maksimalt 100.000 kroner endring)

Varebil: Vi trenger noen år til!

- Økte avgifter på fossildrevne varebiler = ekstra næringsbeskatning.
- I 2024: om lag 30% markedsandel for el på både lette og tunge varebiler.
- Lite utvalg og svake incentiver...
 - Tilgang kollektivfelt...
 - Produktene blir stadig bedre, med 4x4 og økt rekkevidde og hengervekt.
- Vi forventer større elandel i 2025.
- SVV og Miljødir.jobber for et 2027-mål om 100 % nullutslipp for både lette og tunge varebiler.

Tyngre kjøretøy: Det neste store løftet

- Tyngre kjøretøy: 100 pst nullutslipp eller biogass i 2030
 - oppjustert fra 50 % (Statsbudsjett for 2024, Nasjonal Transportplan vedtatt juni 2024.)
- I statsbudsjett for 2025: *engangsavgift for tyngre kjøretøy kan komme dersom ikke utviklingen speeder opp.*
- Økt oppmerksomhet om energieffektivitet, el. er mest energieffektive drivlinje, kompletteres med hydrogen fra 2030 og fremover.

NBFs fokus fremover i 2025

NBF ser en stor oppside på å ta regi på 2030-målsettingen.

Vi skal gi politikerne innspill og kunnskap til å utforme og prioritere tiltak, synliggjøre muligheter, umuligheter og konsekvenser.

Utarbeide oversikt over og tidslinjer for modenhet i ulike segmenter – og for ulike transportoppgaver. Vi må vite når det er TCO-paritet for ulike oppgaver og kartlegge barrierer.

Danne en allianse om et nytt «veikart» med virkemidler som kan ta oss til 2030-målene.

Tenkt ferdigstilt første halvdel 2025 – og til bruk politisk i valgkamp og inn mot en ny regjeringsplattform.





Omdømme Rekruttering

! på 
veien

Bilbransjen

Indeksen beregnes på bakgrunn av disse tre spørsmålene som besvares på en 5 pkt skala:

Hvordan vil du vurdere bilbransjens sitt samlede omdømme eller anseelse som arbeidsplass for de med fagbrev??

Hvor godt eller dårlig er ditt inntrykk av bilbransjen totalt sett?

I hvilken grad mener du at man kan stole på bilbransjen i det lange løp?

Omdømmeindeks
bilbransjen



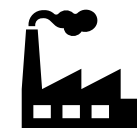
34

Omdømmeindeks
byggebransjen



35

Omdømmeindeks
Industri



51

Omdømmeindeksen omregnes og beregnes på en 200 pkt skala. Svakeste oppnåelige verdi er – 66 og beste oppnåelige verdi er 134

Bilbransjens omdømme



Bilbransjen:

- **sterke merkevarer.**
- **flinke til å ta inn lærlinger.**
- **dyktige medarbeidere.**

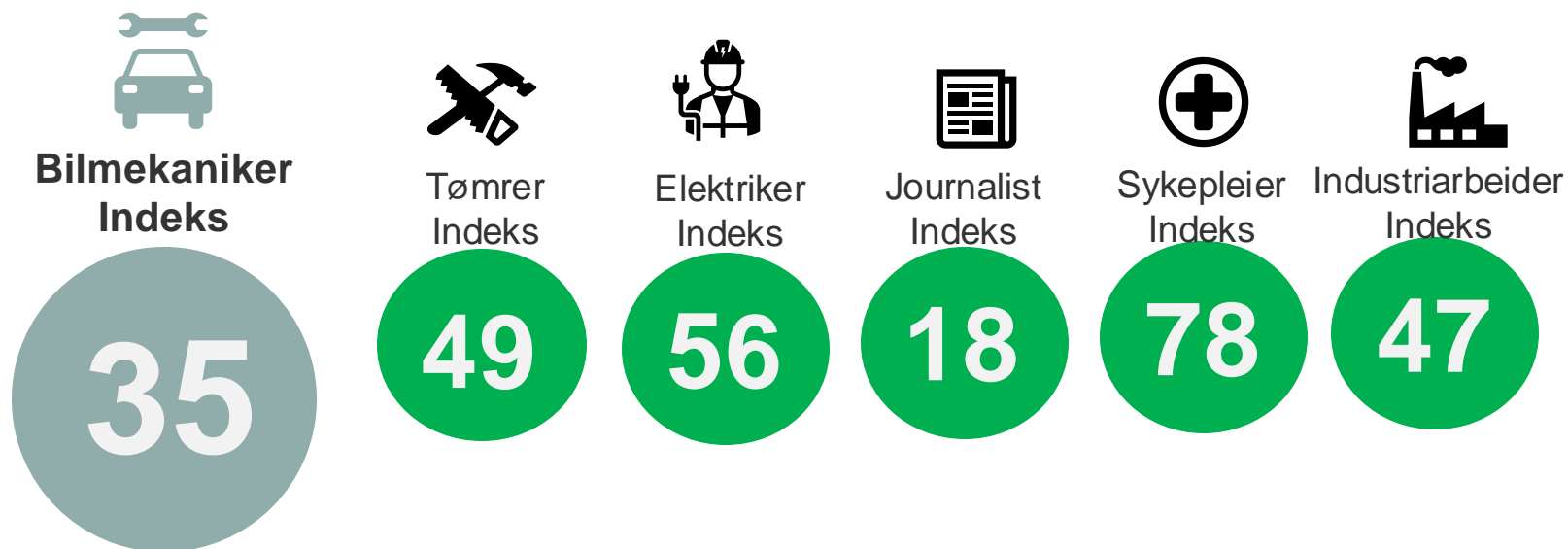
- **dårlig på klima og miljø.**
- **dårlig på å bidra positivt til samfunnet.**

Bilmekanikeryrket

Indeksen beregnes på bakgrunn av disse to spørsmålene som besvares på en 5 pkt skala:

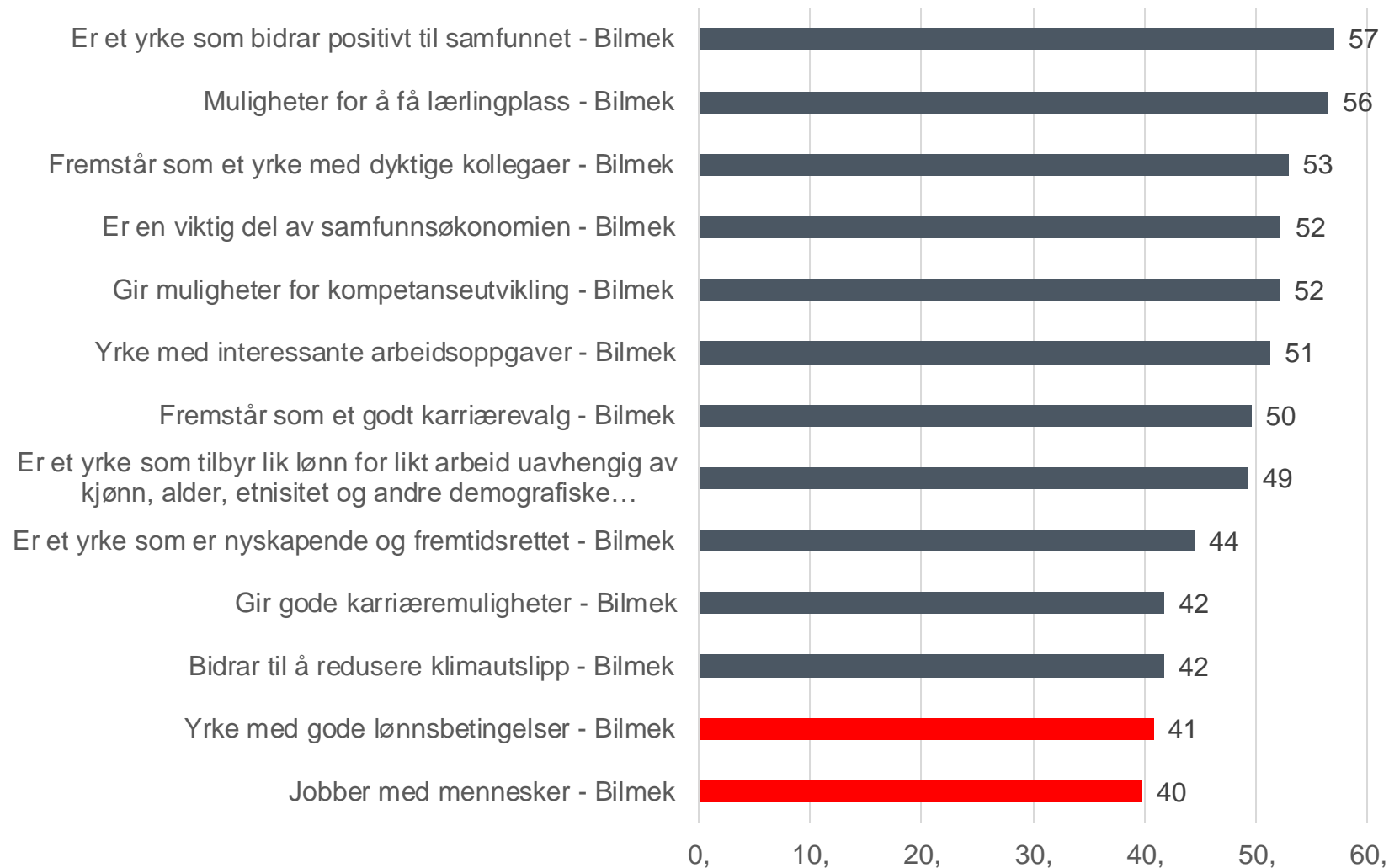
Hvordan vil du vurdere bilmekanikerens sitt samlede omdømme eller anseelse?

Hvor godt eller dårlig er ditt inntrykk av bilmekanikeren totalt sett?



Omdømmeindeksen omregnes og beregnes på en 200 pkt skala. Svakeste oppnåelige verdi er – 66 og beste oppnåelige verdi er 134

Bilmekanikerens omdømme



Bilmekanikeryrket:

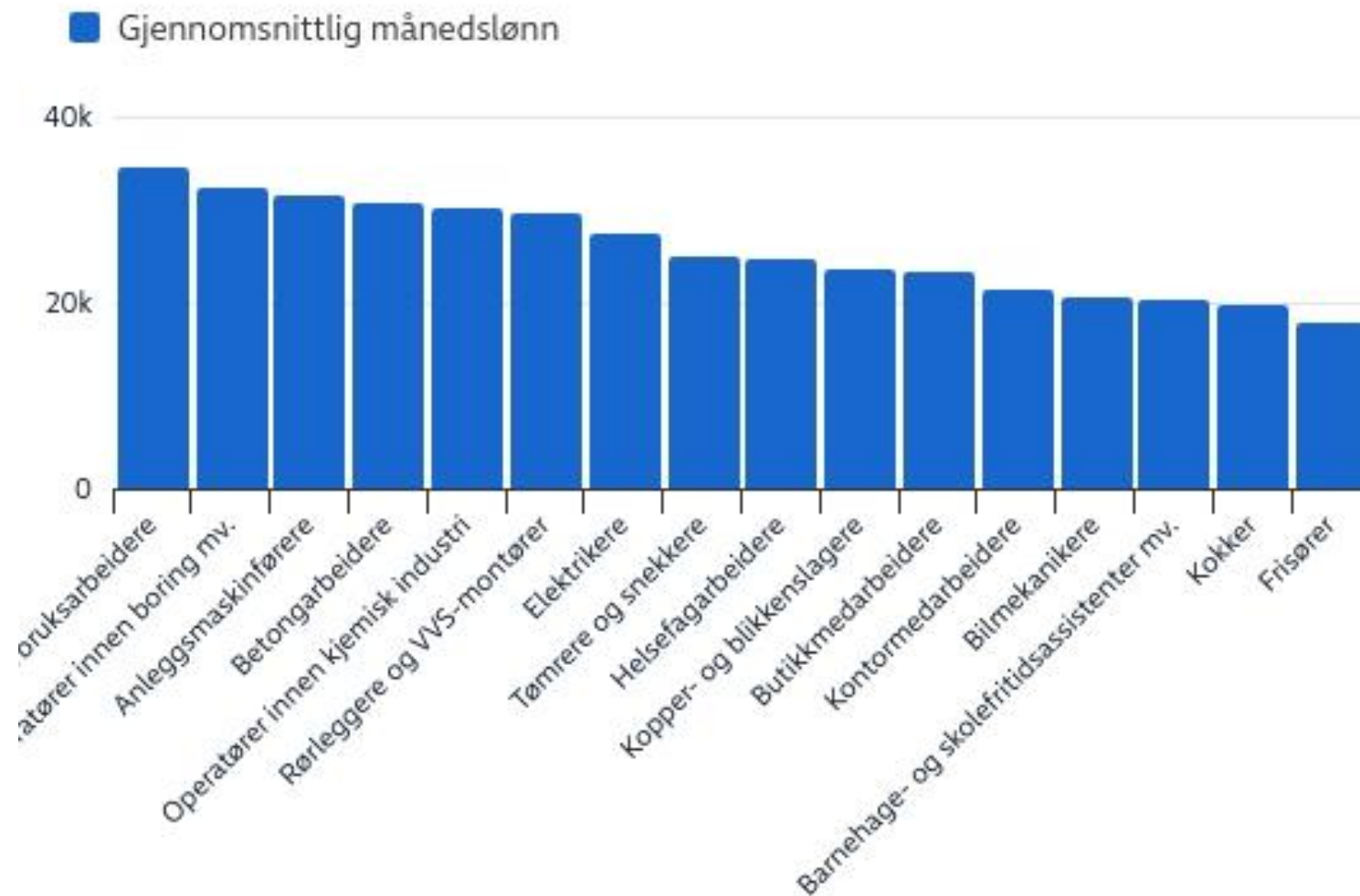
- **bidrar positivt i samfunnet**
- **gode muligheter for lærlingplass.**
- **dyktige kollegaer,**
- **viktig del av samfunnsøkonomien**
- **gode muligheter for kompetanseutvikling.**

NRK

verdt å merke seg

<https://www.nrk.no/nordland/frisorlaerlingar-tener-nesten-halvparten-av-kva-fiskerilaerlingar-tener-1.17127393>

Gjennomsnittlig månedslønn for lærlinger i ulike yrker. 2023



REKRUTTERING



Søkertall: Trøndelag

	2022	2023	2024	2025
Karosseri	39	31	22	23
Kjøretøy	135	122	101	112

Statistikk

Kritiske(?) søkertall

Gode lærlingtall

	2021	2022	2023	2024	2025
Totalt alle	206 831	204 199	204 029	207 878	210 866
Totalt yrkesfaglig	94 161	93 288	93 501	96 777	100 281
Alle programområder	16 948	18 017	18 509	19 913	21 163
Bilskade, lakk og karosseri	249	251	206	202	181
Kjøretøy	1 517	1 407	1 245	1 166	1 213
Teknologi- og industrifag	6 639	7 181	7 405	8 321	9 201

Potensielt rekordmange blir utdannet

Søkertall 2016: Kjøretøy 1944 - karosseri 303

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Bilpleiefaget														10	35	56	58
Billakkerer	74	171	189	174	161	144	146	139	126	150	151	141	144	179	185	204	212
Lette kjøretøy	56	1 032	1 185	1 279	1 286	1 296	1 303	1 308	1 344	1 433	1 429	1 459	1 394	1 450	1 546	1 548	1 568
Bilskade	124	217	242	261	240	211	200	179	165	203	218	248	221	218	231	250	241
Tunge kjøretøy	161	269	286	325	334	334	339	338	335	374	388	381	354	338	376	381	396
Hjulutrustning	9	15	15	20	23	29	31	30	30	35	25	31	26	40	47	35	31
Reservedel	50	101	148	151	172	172	162	191	212	205	196	192	192	188	184	168	157
Totalt	474	1805	2065	2210	2216	2186	2181	2185	2212	2400	2407	2452	2331	2423	2604	2642	2663

2025 Snapchat TikTok

- Produsert filmer som skal
 - Knuse noen myter
 - Vise frem karrieremuligheter
 - Vise frem kompetansen
 - Å være handy er trendy..
- Distribuert i sosiale medier





Visninger: 14,533,208

Rekkevidde: 454,757

Klikk: 13,192

Gj. visningstid: 6.49

Visninger over 50%: 29,787



Visninger: 2,348,720

Rekkevidde: 365,857

Klikk: 9,227

Gj. visningstid: 3.35

Visninger over 50%: 56,994

Snapchat-annonsene har en høyere andel visninger i forhold til rekkevidde, noe som tyder på at brukerne eksponeres for dem flere ganger enn på TikTok. Dette kan føre til at annonsene kjennes igjen og skippes. TikTok, derimot, har færre visninger, men en mer balansert rekkevidde og antall klikk, noe som tyder på at annonsene engasjerer og oppfordrer til handling.

ROADSHOW



På roadshow med bilbransjen



Tiltak

Omvendt mentorprogram



Omvendt mentorprogram

- Yngre ansatte er mentorer for toppledere.
- Mentorene deler sine erfaringer, perspektiver og innsikter om mangfold, likestilling og inkludering (DEI).
- Dialog og refleksjon står sentralt, og lederne oppfordres til å utfordre egne fordommer og tankesett.
- Målet er å skape en mer inkluderende arbeidskultur, der mangfold ses som en styrke.



Mangfold er styrke!

**Vil du bli en del av vårt
Reverse Mentoring
prosjekt?**



Omvendt mentorprogram

Målet:

Øke andelen kvinner og mangfold i bilbransjen ved å forbedre rekrutteringen og synliggjøre bransjens attraktivitet.

Samtidig fremheve verdien av mangfold for å styrke

- ▶ innovasjon,
- ▶ konkurransekraft
- ▶ arbeidsmiljø

Oppstart
August
2025

6 mnd

3
fysiske
møter



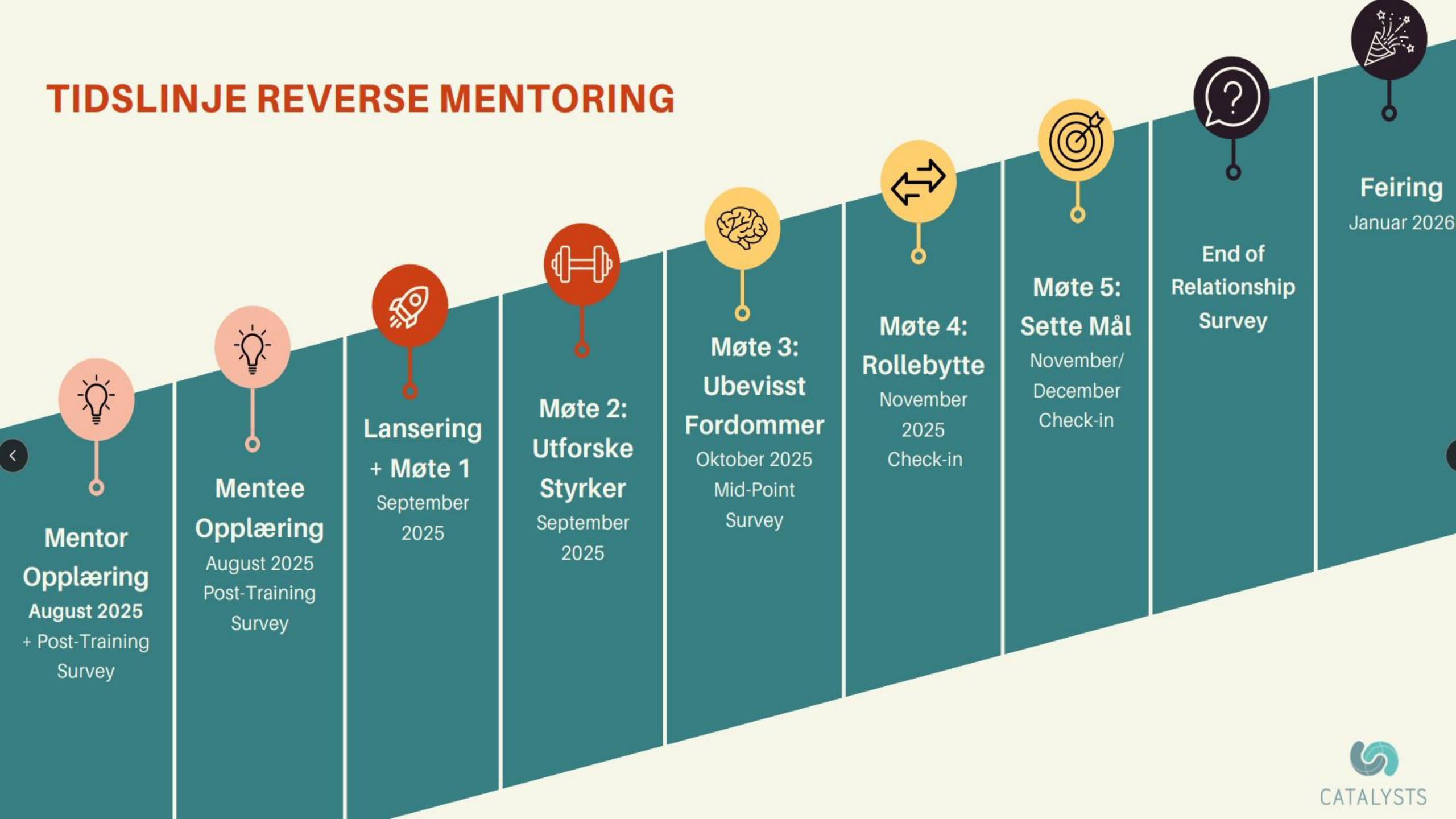
Heidi Chr. Lund
Leder bærekraft

✉ heidi.lund@nbf.no

☎ 92 65 24 64

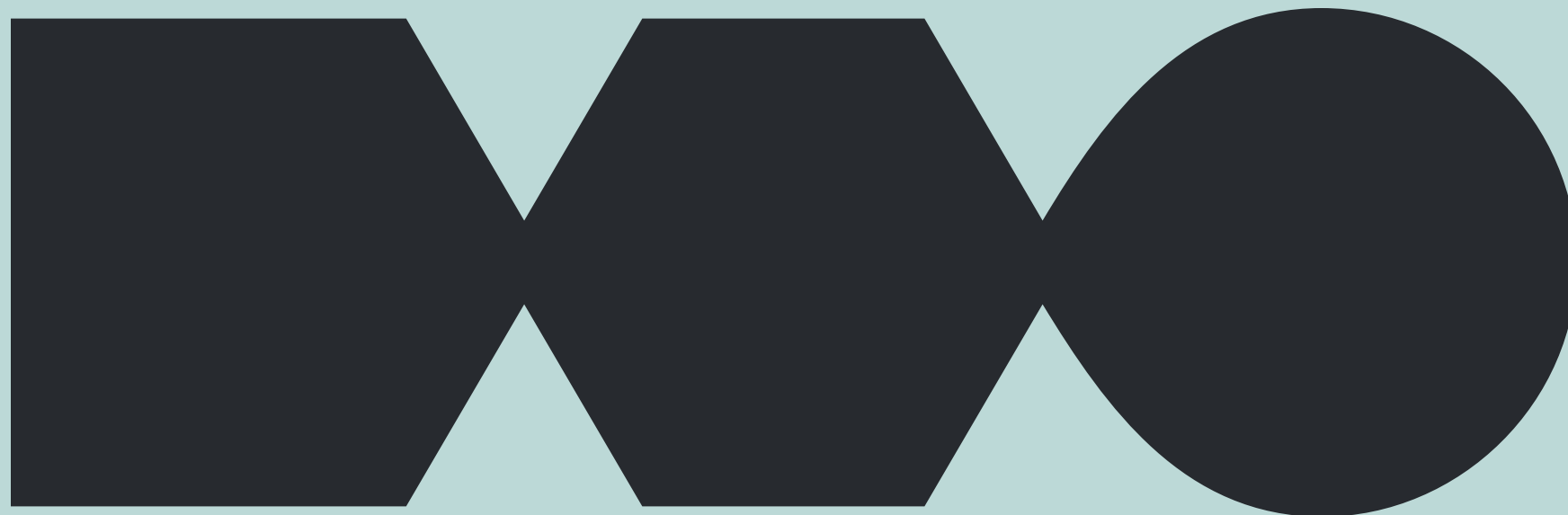


TIDSLINJE REVERSE MENTORING



Tiltak

OMDØMME

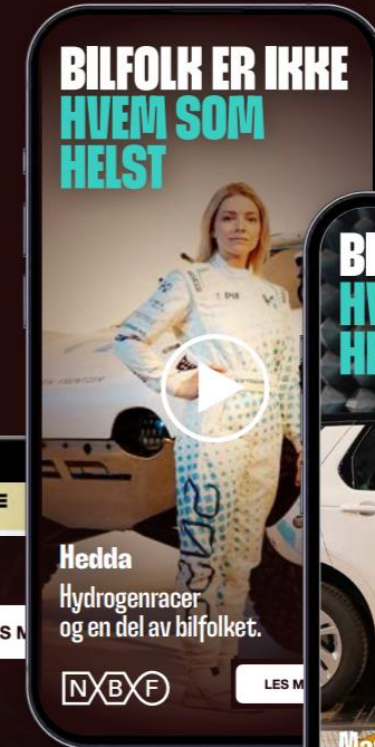
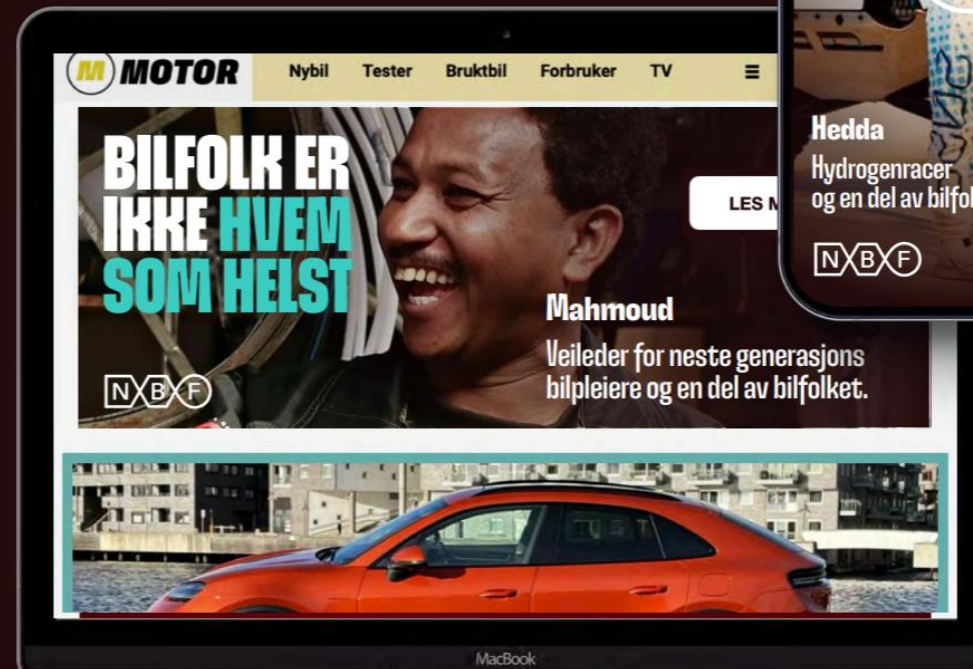


OMDØMMEKAMPANJE

EIE

Vi skal ta
antagelser og
fordommer og
snu dem til vår
fordel

BILBRANSJEN ER IKKE FOR HVEM SOM HELST



FILM:


BILBRANSJEN ER IKKE FOR HVEM SOM HELST

Bakgrunn

Bilbransjen har et dårlig rykte, og det er mange som har sterke meninger og ytringer om hvordan bransjen er. Lar vi slike ytringer stå ubesvart, bidrar det til å holde liv i fordommer og stereotyper om bransjen og menneskene som jobber i den.

Løsning

Vi tar tyren ved hornene, og bruker ytringene som skyts for å vise hvordan bransjen er.



«Det er ikke akkurat rakettforskning det de driver med.»

«Kunne aldri jobbet som mekaniker, virker kjedelig.»

«Rånere og skoletapere»

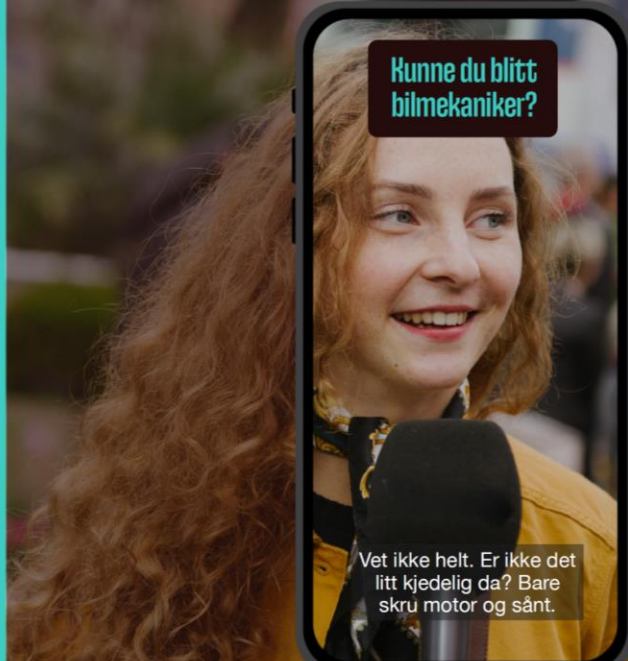
«Gammeldagse arbeidsoppgaver»

«Er det ikke bare gamle menn i kjeledress?»

«Skitten bransje»

Inngang

Målgruppe: Kvinner
Fag: Bilmekaniker



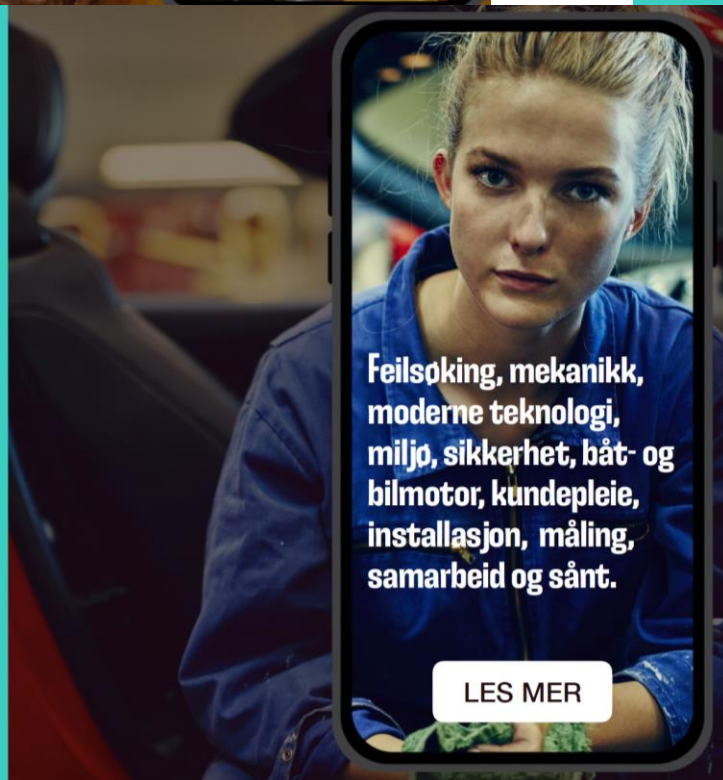
Innklipp

Her bruker vi klipp fra hovedfilmen, for å motbevis oppfatningen av å være kvinnelig bilmekaniker.



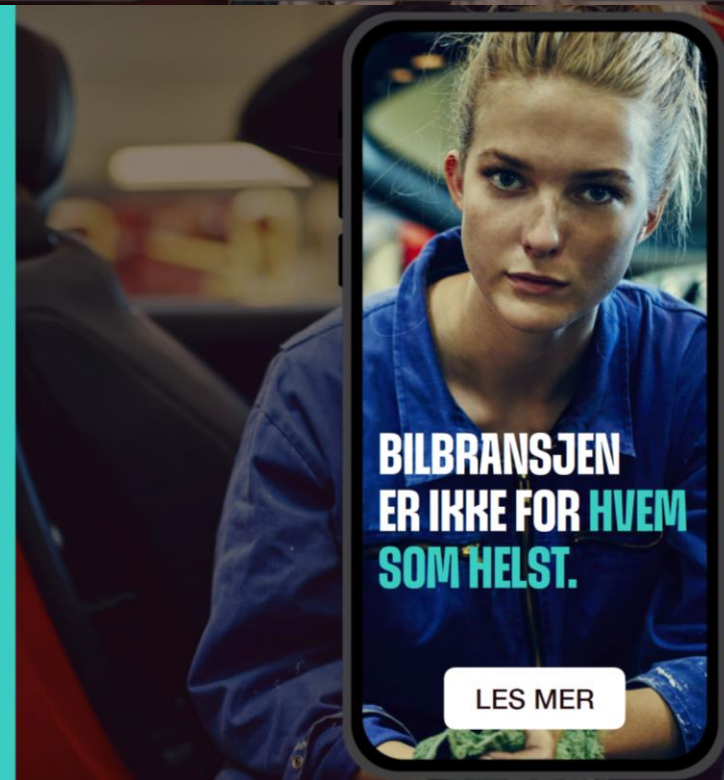
01. Sluttplakat

Vi avslutter med et direkte tilsvaer til den negative kommentaren.

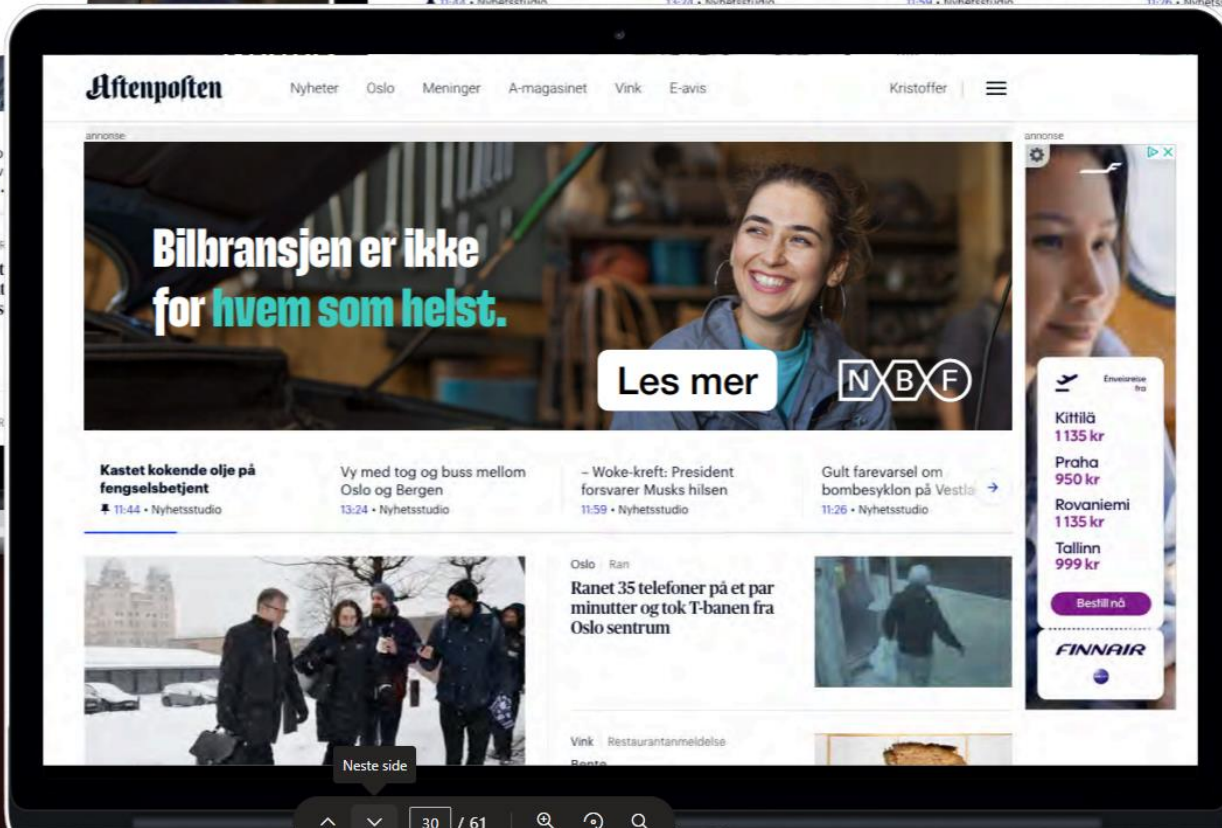
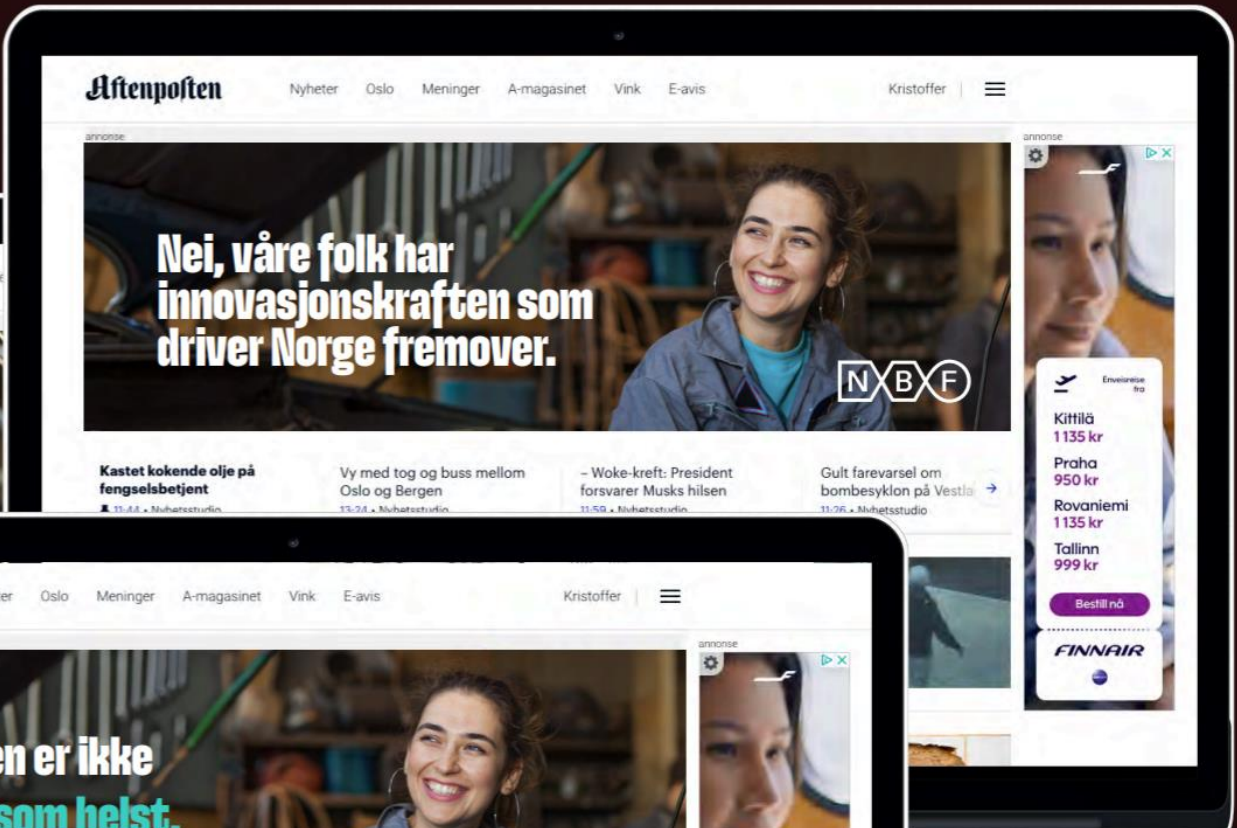
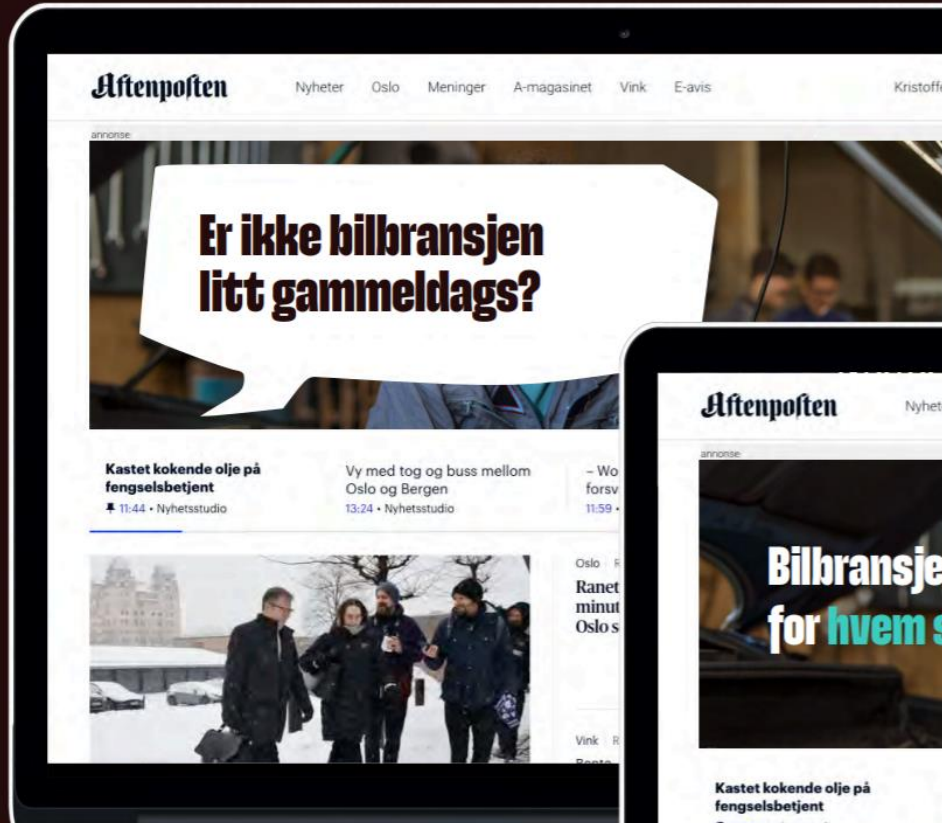


02. Sluttplakat

Avslutning med kampanjesetning og call-to-action om å lese mer om bilmekanikerfaget.



Digitale annonser





BILFOLK ER IKKE HVEM SOM HELST

Hedda.
Hydrogenracer og en del av bilfolket.

Den norske bilbransjen består av over 50 000 mennesker som alle har et brennende engasjement for bil og unik fagkunnskap.

Derfor er jeg stolt av å være en del av bilfolket.

Hedda Hosås





Tror du bilbransjen
tenker på miljøet?



Haha, nei det er
jeg usikker på.



Akkurat det er vi
veldig sikre på.

LES MER

BILBRANSJEN
ER IKKE FOR HVEM
SOM HELST.

LES MER

Kunne du jobbet
som billakkerer?

Nei, ass. Det høres
ikke fett ut

INNGANG



INNKLIPP



Ser ganske fett
ut spør du oss.

LES MER

1. SLUTTPLAKAT



BILBRANSJEN
ER IKKE FOR **HVEM**
SOM HELST.

LES MER

2. SLUTTPLAKAT

Oppsummering



BILBRANSJEN ER IKKE FOR HVEM SOM HELST





Takk for i dag!

! på veien

