



Norges
Bilbransjeforbund

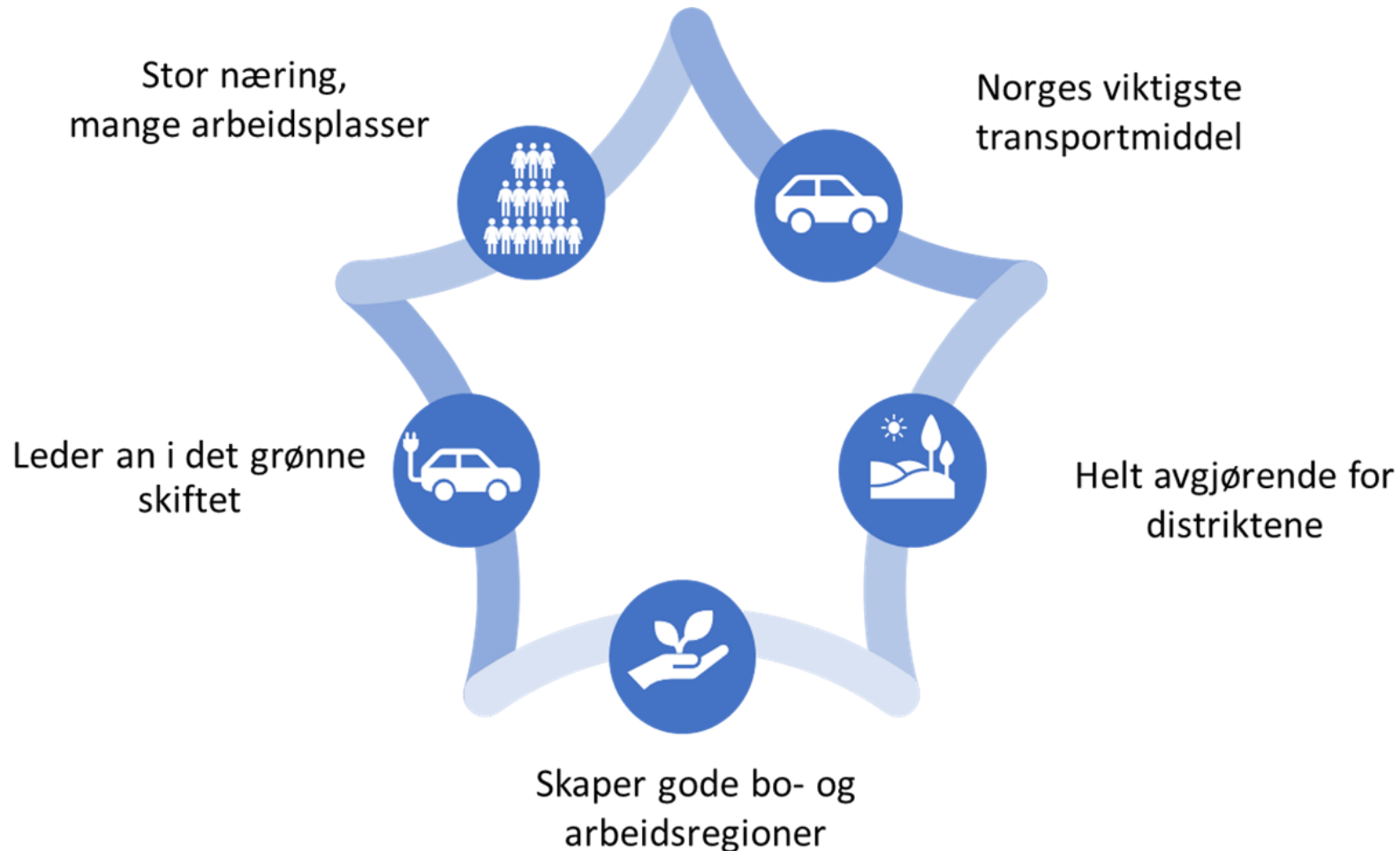
Serviceforumsforum 2023



Knut M. Breivik
Norges Bilbransjeforbund

kmb@nbf.no

Bilbransjen – og bilen – er helt avgjørende for Norge



- 55.000 arbeidsplasser
- 85 % av persontransporten
- 80 % av varetransporten
- Bilen gjør det er mulig å bo, leve og arbeide i hele Norge
- Bilen sikrer bevegelsesfrihet
- Bilen er en sentral del av fremtidens transport- og mobilitetsløsninger



NBF: Arbeidsgiver- og bransjeorganisasjon etablert 1928

En del av NHO-felleskapet som representerer 33.000 bedrifter i Norge med 660.000 ansatte

Antall bedrifter/medlemmer > 1.500 bedrifter
Omsetning i medlemsbedriftene ~ 200 milliarder
Antall ansatte i medlemsbedriftene > 25.000 ansatte



Vårt formål og medlemsgrunnlag

NBF skal arbeide for en lønnsom og innovativ bilbransje, gjennom å:

- o Sikre bilens omdømme i samfunnet*
- o Sikre nok og riktig kompetanse til bilbransjen i fremtiden*
- o Sikre høy grad av profesjonalitet og seriøsitet i bilbransjen*
- o Sikre merverdi for våre medlemmer og deres kunder*
- o Sikre forutsigbarhet i rammebetingelsene og at bilbransjens interesser blir ivaretatt*

«Alle foretak som i egen regi driver bilvirksomhet eller bilrelatert virksomhet»



Medlemsstyrt

- 14 tillitsvalgte fra bransjen i Forbundsstyret
- Bransjeutvalg og ressursgrupper

16 ansatte

- Ansatte med over 100 års operativ erfaring fra bransjen
- 4 advokater som er best på biljuss og arbeidsrett/tariff





NBF
Norges Bilbransjeforbund

VÅR EKSPERTISE - DIN RESSURS

Ta kontakt når du trenger det!

LEDER	KOMMUNIKASJON, POLITIKK OG REKRUTTERING	ANNONSESALG
 STIG MORTEN NILSEN Adm. dir. ☎ 911 77 890 ✉ smn@nbf.no	 EGIL STEINSLAND Kommunikasjons-sjef ☎ 994 85 268 ✉ egil.steinsland@nbf.no Medial, myndighetskontakt, medlemskommunikasjon, bladet Bilbransjen, medlemsbistand.	 VIDAR HALBY STRANDE Fagsjef rekruttering og kompetanse ☎ 908 39 383 ✉ vidar.strande@nbf.no Rekruttering, fagopplæring og kompetanse, yrkeslag bil, medlemsbistand.
JURIDISKE SPØRSMÅL OG RÅDGIVNING		
 HANS TORE HAGLAND Advokat, forhandlingsjef ☎ 930 32 593 ✉ hans.tore.hagland@nbf.no Juridisk medlemsbistand, tariffspørsmål (biloverenskomsten og bilsetjesvifter), lønnsforhandlinger, personalsaker, HR, ansettelse og oppgaver av arbeidsforhold, nedbemanning, lønns- og arbeidsvilkår, sykefravær samt ferispørsmål. Kurs og foredrag.	 HENRIK O. MELSUM Advokat ☎ 982 23 812 ✉ henrik.melsom@nbf.no Juridisk utredning, rådgivning, bistand og støtte.	 MIA CECILIE LINDSTAD Advokat ☎ 982 06 212 ✉ mia.lindstad@nbf.no Juridisk medlemsbistand, kurs og foredrag, kundeklager salg og verksted, kontrakter, garantier, forretningsvilkår, andre retts-spørsmål knyttet til drift, skatt og avgift.
BRANSJESPØRSMÅL OG RÅDGIVNING		
 KNUT MARTIN BREIVIK Avdelingsleder drift og utvikling ☎ 915 48 120 ✉ knut.martin.breivik@nbf.no Hovedansvar for NBFs nyttekjøretøy-gruppe, medlemsbistand og rådgivning i saker relatert til forhandler- og verksted-drift, nyttekjøretøy samt bilombygg.	 KNUT OLE MAGISTAD Fagsjef servicemarked, skade og løkk ☎ 901 20 330 ✉ knut.ole.magistad@nbf.no Hovedansvar for området skade/løkk, medlemsbistand og rådgivning innen verksteddrift, samt tilhørende rammevilkår og forskrifter.	 HEIDI CHR. LUND HMS- og kvalitetsjef ☎ 826 52 464 ✉ heidi.lund@nbf.no Lovet, forskrifter, rammevilkår, kurs og prosjekter relatert til kvalitet, HMS, IA og sykefravær, medlemsbistand, ytre miljø.
ØKONOMI, MARKED OG MEDLEMSHÅNDTERING		
 ERIK RAMELOW LILLEJORD Direktør økonomi og forretningsstøtte ☎ 958 42 632 ✉ erik@nbf.no Administrasjons- og økonomi-funksjon, medlemsbistand, leder- og forretningsstøtte for medlemmer, styresekretær.	 MARINA MARCUSSEN Medlemskonsulent ☎ 947 95 429 ✉ marina.marcussen@nbf.no Medlemsbistand, medlemskaps-håndtering, kontingent, årsopp-gaver, organisasjonsendringer, innmelding, medlemshenvendelser.	 KITTY STORSVEEN Medlemskonsulent ☎ 982 23 817 ✉ kitty.storsveen@nbf.no Arrangementsansvarlig, nettbutikk, fakturering, medlemsbistand.

Om Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO)

Organisasjon

Ole Erik Almild er administrerende direktør i NHO.

- NHO Agder >
- NHO Arktis >
- NHO Innlandet >
- NHO Møre og Romsdal >
- NHO Nordland >
- NHO Rogaland >
- NHO Trøndelag >
- NHO Vestfold og Telemark >
- NHO Vestlandet >
- NHO Viken Oslo >



Myndighetsarbeid



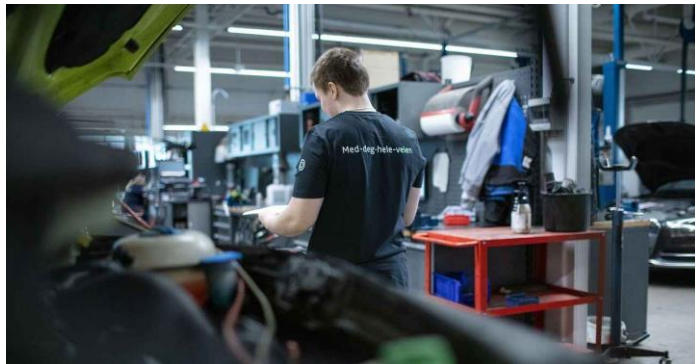
Bærekraftig bilbruk



Trender globalt



Distribusjon og drift



Kompetanse



Fremtidens bilbransje



Dine kunder blir tryggere når du er medlem av NBF

Norges Bilbransjeforbund (NBF) organiserer de profesjonelle og seriøse i norsk bilbransje.

Du, som forbruker, skal være tryggere når du handler med ett av våre medlemmer. Se etter vår logo neste gang du handler med bilbransjen.

Å følge norsk lov er en forutsetning for medlemskap, i tillegg undertegner alle medlemmer på vårt etiske regelverk, som gir deg som kunde enda mer trygghet. Se etter NBF-logoen neste gang du skal levere bilen din på verksted eller kjøpe bil.



Bilen din er tryggere på et NBF-
verksted →



Derfor bør du kjøpe bil hos en
NBF-forhandler →



Selge bil? Overlat det til våre
fagfolk! →

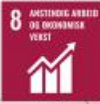
NBFs medlemsgrupper sikrer involvering og prioriteringer



Bærekraftsarbeid i norsk bilbransje



Bli kvitt useriøse aktører og gi ungdom en utdanning



Eksempler: NBF / Samfunnsøkonomisk analyse



Plassere bilen inn i fremtidens mobilitet i byene



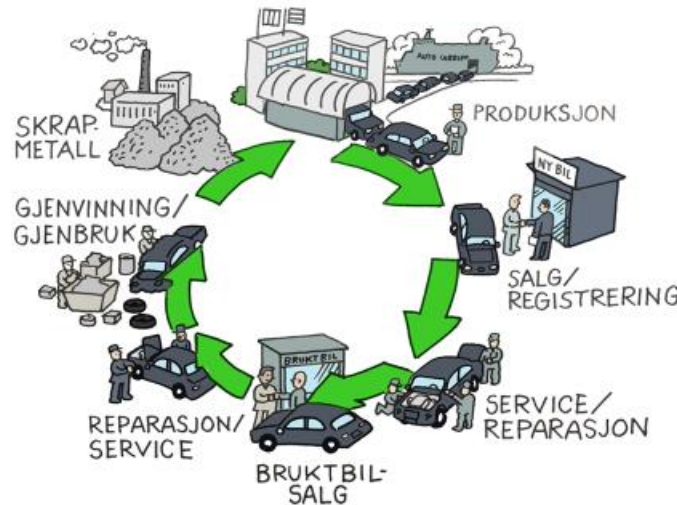
Integrasjonsscenario

- Personbiler i felles bilpark
- Samkjøring
- Høykvalitets bussystem
- On-demand minibusser
- MaaS integrasjon



Eksempler: Smart cities world, Ruter, Michelin

Ta vårt ansvar fra «vugge-til-vugge»



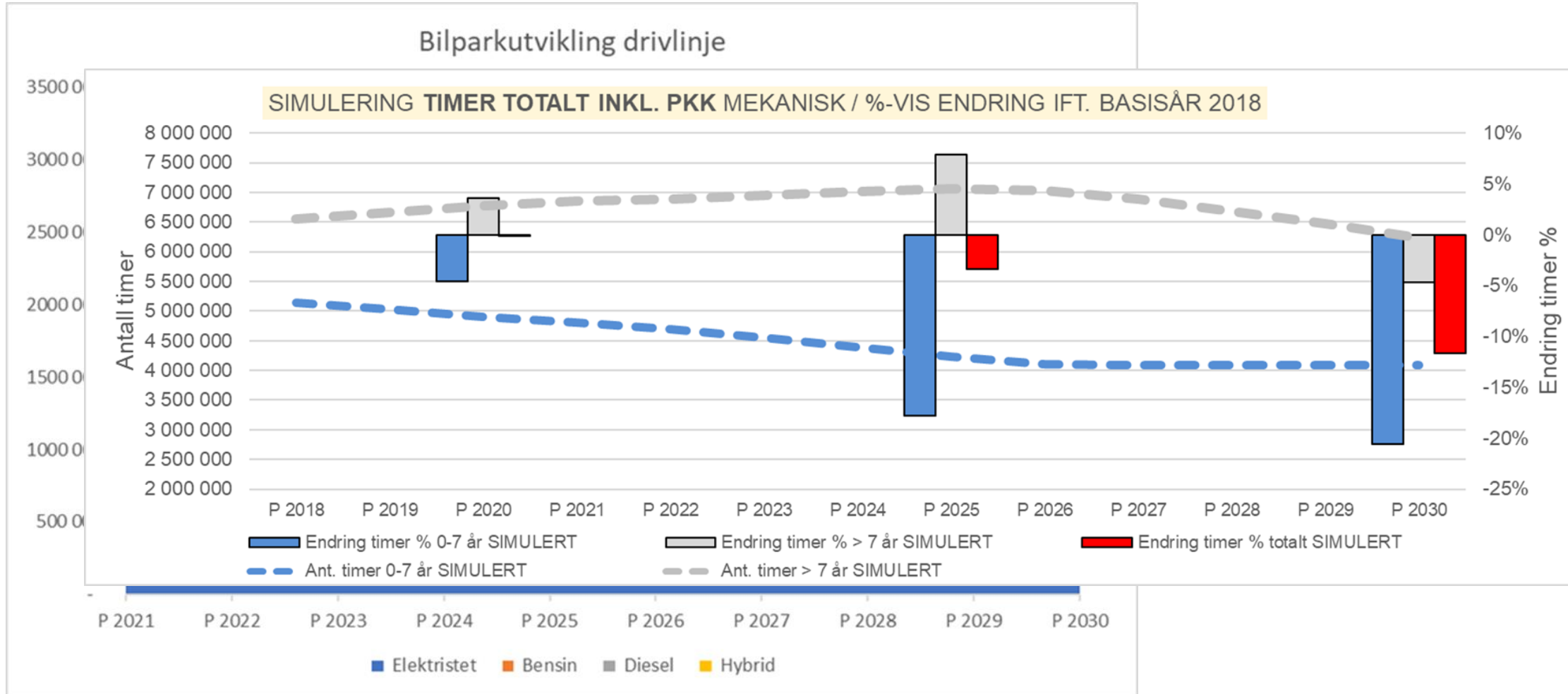
Eksempler: NBF/BIL

Viktigst: Lokalt arbeid med bærekraft i praksis

Områder	Initiativer	KPI'er	2021	2022	2023	Ambisjon 2025
3	Sikre lavt sykefravær Arbeide for et godt arbeidsmiljø Sikre god kompetanse Ta ansvar for fagoppløring	Sykefraværprosent Medarbeiderfredhetsindex Antall timer oppløring pr medarbeider pr år Andel lærlinger i forhold til fagarbeidere				3% Over 4 (Skala 1 - 5) 15 timer årlig 25%
9	Redusere energiforbruk egen bilpark Redusere materialforbruk Økt gjenbruk Økt gjenbruk Økt gjenbruk Bedre avfallshåndtering	Liter per solgte nye bil Kg papir pr medarbeider Andel brukte deler Rep. andel plast Rep. andel karosseri Sorteringsgrad eget avfall				x.xxx liter xx kg 30% 30% 15% 90%
11	Tilrettelegge for alternative eier- eller finansieringsformer basert på forskjellige kjøretøybehov. Dette for å gjøre flest mulig bilister i stand til å skaffe seg mer miljøvennlige biler	Tilbud om eie ja/nei Tilbud om leie ja/nei Tilbud om lease ja/nei Tilbud om dele ja/nei				Ja Ja Ja Ja
12	Bedre kontroll på innkjøp Sikre at leverandører har fokus på bærekraft Sikre best mulig avfallshåndtering Sikre trygg oppbevaring og lagring av avfall	System for screening av leverandører Andel viktigste lev. tilfredsstillende bærekraftsmål Sorteringsgrad, andel restavfall Sikre trygg "avfallsforskriften"				Alle 100% 95%/5% 100%
13	Redusere forbruk av energi til oppvarming og drift Øke salget av 0-utslippbiler Redusere CO ₂ utslipp årlig nybilsalg Sikre miljøfokus i alle selskapene Redusere vannforbruk Redusere omarbeide	kWh/m ² Andel 0-utslippbiler av det totale nybilsalget Snitt CO ₂ utslipp årlig nybilsalg Andel sertifisert i henhold til ISO14001 eller Miljølyfttåm Liter pr. ansatt pr. år Omarbeid i % av verkstedomsæringen				xx kWh 75% 35g/km 100% xx liter > 5%

Eksempel fra medlemsbedrift i NBF

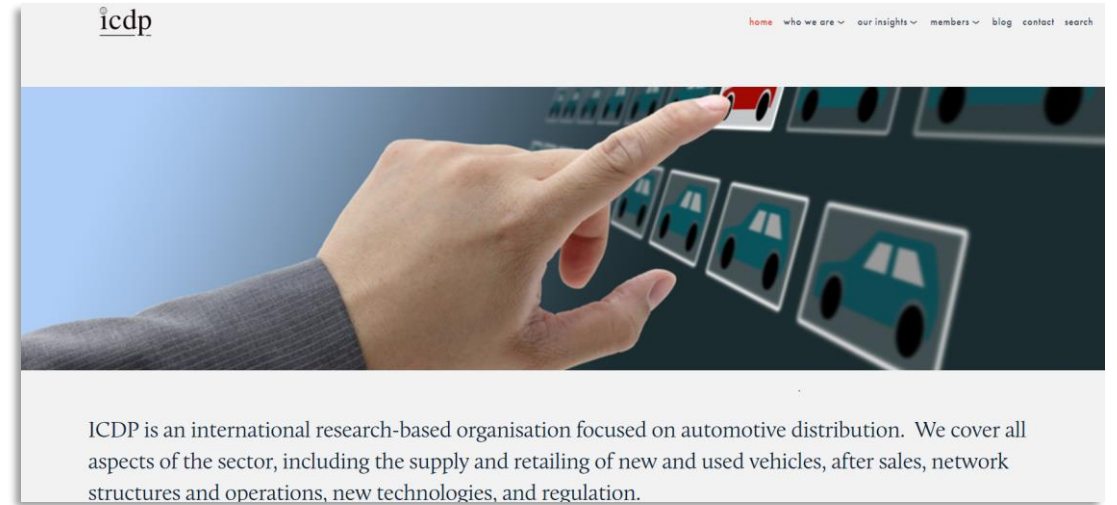
Utvikling - Fremtidsscenarier





Internasjonal tilknytning

- NBF er tilknyttet europeiske organisasjoner
- NBF blir hørt og rådspurt



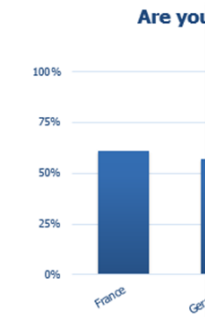
Independent repairers' profile, franchise concepts, parts requirements and how they face future challenges

IR survey results by market

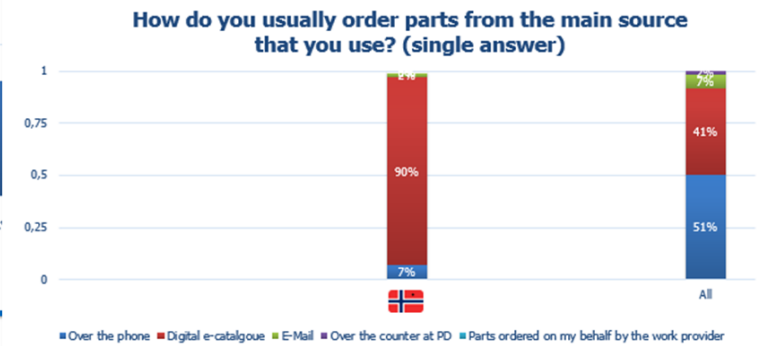
Today, we are reporting on our dedicated survey of workshops, which has gathered 1,721 responses across the EU-5 markets plus Norway

- Online survey of repairers
 - Targeting **standalone** independent multi-brand repairers
 - But picking up responses from FWS/ARs/body repairers
- Market responses
 - Norway = 41

Are you a member of an independent franchise concept? (single answer)



How do you usually order parts from the main source that you use? (single answer)





NBFs digitale verktøykasse

Velkommen til din digitale verktøykasse! Her finner du NBFs bransjespesifikke maler, skjemaer og veiledere. Innholdet her er laget kun for våre medlemsbedrifter. Klikk på ønsket rute for samlet informasjon for din bransje!



Foto: NTB

Bærekraft



Foto: Unsplash.com

NBFs Timeselvkostmodell



Verksted, vedlikehold og reparasjon av bil



Bilsalg



Personal, lønn og tariff



HMS og kvalitet



Foto: Foto: NTB

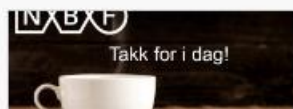
Rekruttering



Markedsføring og medlemskap



Retningslinjer for overholdelse av konkurranselovgivning



Her finner du presentasjonene fra NBFs digitale frokostmøter



NewCo Norge AS og DRIVE



Generalforsamling 27.04.2022



Her finner du presentasjonene fra Bilbransjens dager 2022



Koronaviruset



Foto: NHO

Arbinn - NHOs arbeidsgiverportal



Innhold

Nøkkeltall om bilbransjen

Nøkkeltall om bilbransjen

1. Om NBF
2. Kjøretøyparken
3. Registreringsstatistikk
4. Drivstofftyper
5. Utslipp av klimagasser
6. Kjøretøybruk
7. Søkertall til bilfagene
8. Trafikkulykker med personskade
9. Skadestatistikk
10. Næringslivets økonomibarometer
11. NHOs medlemsundersøkelse
12. Kontaktinformasjon



Hvor mange biler er det i Norge? Hvor viktig er bilen for folks hverdag? Hvordan påvirker koronakrisen bilbransjen? På denne siden finner du svar på dette – og mer om hvordan fremtiden ser ut for bilene og for bilbransjen.

Kurs og kompetanse

- Lederutviklingsprogram

- Juridiske kurs
 - Kundesaker
 - Arbeidsrett

- Frokostmøter
 - 2083 påmeldte i 2022

www.nbf.no

NBF LEADER 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 kundelojalitet og skape økonomiske resultater må lederne i servicemarkedet ta ansvar for å tilegne seg nødvendig kunnskap.

KURSPROGRAM 2023

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	MODUL 2	MODUL 3
ØKONOMI OG ORGANISASJON	KOMMUNIKASJON, KUNDESERVICE OG SERVICELEDELSE	SALG
<ul style="list-style-type: none"> Rikets tilstand – Konsekvenser og muligheter – utviklingstrekk i bilbransjen. Hverdagsøkonomi for servicemarkedslederen. Forståelse av servicemarkedets og verkstedets nettkjøp. Erkjennelse i bilverk (arbeidsmiljølov, lov om håndverker tjenester, kjøpslov, forbrukerklagebehandling, arbeidsrett, biloverenskomsten, mm) YM&S Bilstrøkt 	<ul style="list-style-type: none"> 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 Kundekundemøter 	<ul style="list-style-type: none"> Omsetningsdrivere – service markedet Servicehelvete One stop shop Tilleggstjenester Salg og mersalg Salgledelse Coaching

TID OG STED

MODUL 1: 10. - 11. oktober
 MODUL 2: 22. - 23. november
 MODUL 3: 10. - 11. januar 2024

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

Næringslivet Hus, Middelhavnsgate 27, Majorstua, Oslo

SPØRSMÅL OM KURSINNHOOLD

Kontakt Knut Martin Brøvik på e-post: knut.martin.brøvik@nbf.no

PRIS, PÅMELDING OG OVERNATTING

Pris for NBF-medlem er kr 18.900,- og for ikke-medlem er prisen kr 19.900,-. Prisen inkluderer lunj, nødvendig kursmateriale, samt lunsj og tilgang til kompetanseportalen.

Årsård 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 overvorte kurs kan du ta kontakt med Thon Hotel Gyldenløve, Bogstadveien 20, 0355 Oslo, Tlf: 23 33 23 00. E-post: gyldenloev@thonhotels.no

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

PÅMELDING

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.

Velkommen til digitalt frokostmøte!

Nye drivstoffkvaliteter



Noen fakta fra arrangementet i 2022:

- 1025 deltagere
- 800 gjester til festmiddag
- 47 utstillere, med høy aktivitet i utstillingsområdet
- 43 foredragsholdere
- Favner alle fagområdene i bilbransjen
- Norges største fagkonferanse for bilbransjen i 2022



- Agentmodellen
- DRIVE
- Forhandler og verkstedmerkevaren
- NBF bilundersøkelse 2023
- Fremtidens bilkjøper
- Servicemarkedsundersøkelsen 2023
- Hydrogen i tungbil – hvor står vi?
- Mangfold i bilbransjen
- Trivselsundersøkelsen 2023
- Årets blinklys 2023
- Rekruttering
- Timeselvkost – hjelp til selvhjelp
- Tilgang på strøm i 2030?
- SERMI og akkreditering
- Reparasjon av elbilbatterier
- En vellykket snuoperasjon
- Brukte deler
- Møt Bård Eker, industridesigner
- ...og mye mer

NBF

Bilfag Roadshow 2023-24



Vidar Halby Strande, Norges Bilbransjeforbund



Lakksimulator, VR Sim-Spray



Ny «Plug'n play» Flight case

VR Briller, Verksted 360



Ny «Plug'n play» Flight case

Bilpleiefaget



Nye maskiner m/Batteri, Mirka og Rupes

- Viktig: Bilpleie-kompetanse hos instruktør

Bilskademodul Bilfag Roadshow



- Nytt Målesystem Point-X Car-O-Liner
- Utmålinger og oppgaver på Volvo V60 front
- Målestav tilknyttet PC/Målesystem

Hjulskiftemodell Bilfag Roadshow



- Hjulskifte-modell brukes konstant, enkel og effektiv!
- Nye felger og nav, pga stor slitasje (Veldig BRA!)

Elektro-Modell Bilfag Roadshow



- Ny elektro modul-trening
- Utskiftbare «sider» med nye måle-oppgaver
- Bruk av amp-meter, Glødeanlegg
- Signal-måling, m/Fluke 125 osciloskop.
- Hjulnav/ABS, Register kam/veivføler

Naglemaskin fra Auto Materieil, GYS 10T



- Enkel nagleøvelse
- Selvpenetrerende nagler, presses med 7 tonn

Bilfaget Tunge Kjøretøy



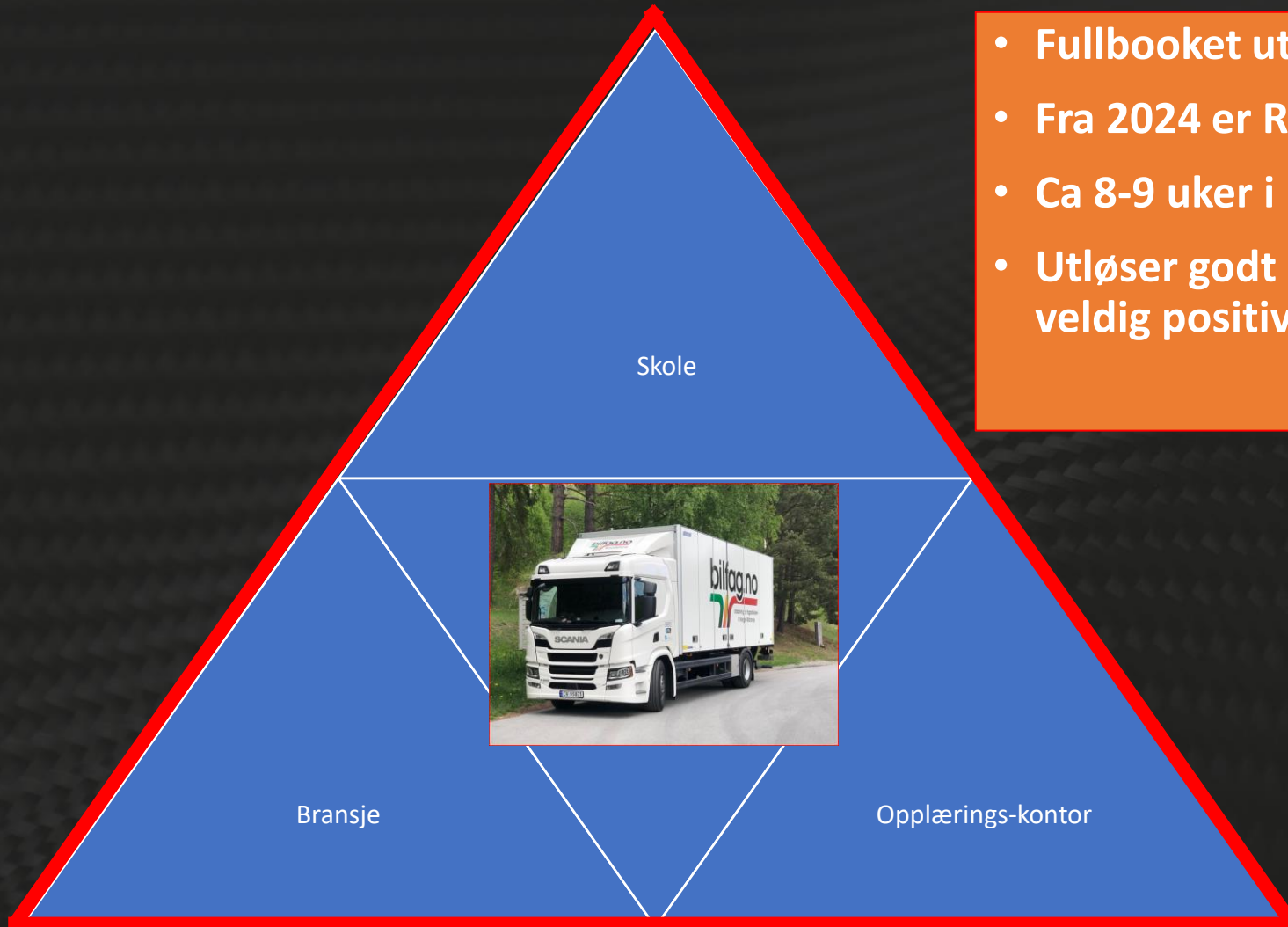
- Bruke Bilfag Lastebil til elev-øvelser
- Enkle «Finn delen – på Bilen» øvelser
- Kasse med lastebildeler til display.

Telt-system KA-Pre



- Komplette telt for «stand alone» ute
- 80 kvadrat inkl lasterom
- Riggjes på ca 1 time, 4 pers

Samarbeid – forutsetning for å lykkes



- Fullbooket ut 2023
- Fra 2024 er Roadshow tildelt til FOB's 5 regioners
- Ca 8-9 uker i hver region.
- Utløser godt regionsamarbeid, noe som er en veldig positiv utvikling.

Søkertall høst 2023

- Positiv oppgang i søkere til VG1 TEK
- Bra søkning i Vest og i Nord
- Noe nedgang eller utflating på VG2 Kjøretøy
- Ingen signaler om reduserte skoleklasser



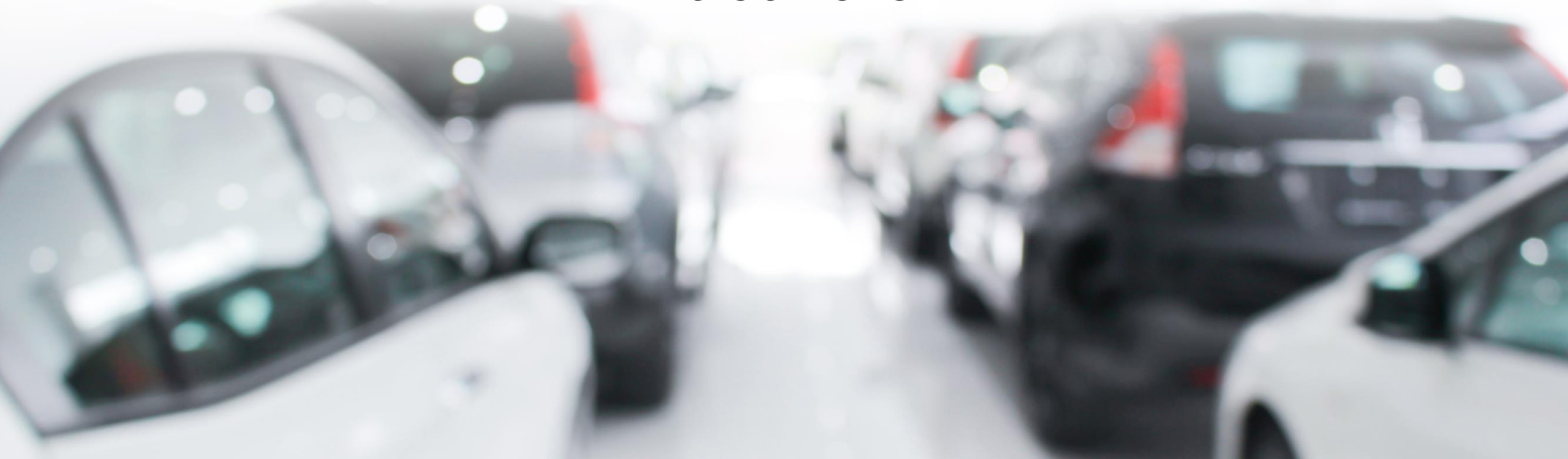
NBF



DRIVE

En «game changer» i norsk bilbransje

**BIL Servicemarkedsforum
16.06.2023**



DRiVE



NBF-direktør Stig Morten Nilsen presenterer planene for en helt ny plattform for håndtering av bilsalg. Foto: Odd Erik Skavold Lystad

Bilbransjen etablerer ny bransjeplattform: - En potensiell «game changer» i norsk bilhandel

Historikk og bakgrunn – bransjeplattform + Finn.no

- I 2007 ble Bransjegruppe internett etablert, bilforhandlerne hadde «mistet kontrollen» på nett.
- I **2013** kjøper Finn.no aksjemajoriteten i bransjeplattformen CarWeb (Sentinel Software AS).
- I 2018 – 2021 har Schibsted fortsatt å gjøre strategiske grep ved oppkjøp og utvikling av nye tjenester. Eksempler er kjøpet av **Nettbil.no**, lansering av "**Smidig bilhandel**", **VG bilguiden**, verktøy for *verdivurdering*, nasjonal **HUB for bilabonnement (nå HONK)** og lanseringen av «**Diagnoseporten**» m.m.

Juni 2021: «Bilbransjen ønsker leverandører av plattformer og portaler – Schibsted ønsker å være en aktør»

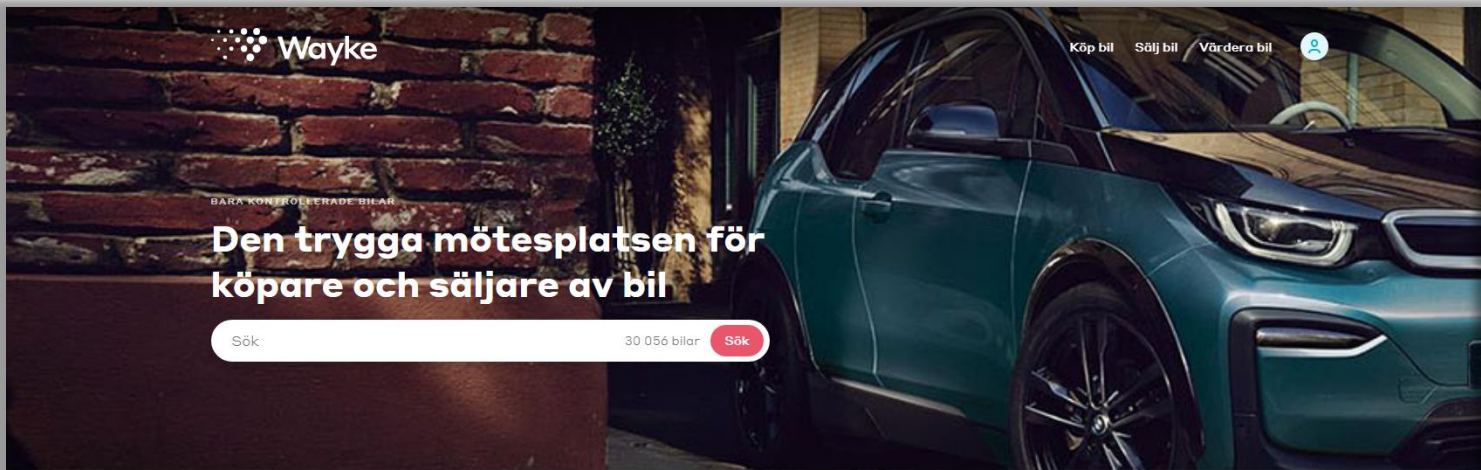
- I okt. 2021 ble det avholdt møte med Wayke Sweden – Forbundsstyret vedtok iverksettelse av utredning.
- I juni 2022 vedtar Forbundsstyret at en satsning på egen bransjeplattform skal gjøres.
- ***I desember 2022 vedtar Forbundsstyret at selskapet som skal forestå satsningen skal etableres.***



Starta, växla, gasa. Vi har lösningarna för att sätta fart på din affär online.

Wayke hjälper dig att accelerera din affär online med pålitliga verktyg som underlättar din arbetsdag.

Vi levererar lösningar till fler än 1400 partners



nybergs

Kontantpris: 335 000 kr
Exkl. moms: 268 000 kr

Finansierings- och ägandalternativ

Delbetala fr. 4 692 kr/mån
Låna 268 000 kr i 72 mån. Beräknat på 7,95 % ränta
[Anpassa månadskostnad](#)

Tillägg

Försäkring
Välj din försäkring
VOLVIA

Köp online
Skicka meddelande
Visa telefonnummer
Skicka e-post
Chatta

Nybergs Bil Jönköping 14 juni 09:15
Jönköping (Jönköping, Sweden)

Medlem i MRF Läs mer

KATEGORIER

Sök via kategori

NBF Test - Branch
Köp bil online
13 978 bilar

Aktivitet

- Kjøretøy
- Kjøretøy
- Verdivurdering av kjøretøy
- Online bestillinger
- Markedsføring
- Nettsted V2
- Innstillinger
- Prosesser
- Prosesser
- Prosesstrinn
- Avdelinger
- Brukerlidning
- Roller
- BUS kobling

Tore Rylander
tore.rylander@nbf.no

Planlagt kjøp Upubliseret

AJ91280

Volvo V60 T8 TwEn AWD R-Design

Kjøretøy / Kjøretøy / AJ91280

Kjøretøy ▾ NBF - Innkjøpsprosess ▾ Tiltak Annonse ▾

✓ Forkalkyle • Takst • Innkjøpskalkyl • NBF - Kjøpskontrakt NY • Mottag kontroll • Rekviasjon • Tilstandsrapport

Forhåndsregningen er låst og kan ikke redigeres

Estimert kjøp

Beregn en estimert kjøpspris for kjøretøyet basert på gjeldende markedsværdi, en beregning av prisdrevende utstyr og estimerte kostnader for kjøp og klargjøring.

359 008 kr

- Kjøpspris: 436 800 kr
- Kostnader: 24 147 kr
- Netto for tjeneste: 53 645 kr

Forventet salgspris

- Din pris: 436 800 kr
- Prisdrevende utstyr: 0 kr
- Totalt: 436 800 kr**

Forventet salgspris på kjøretøyet basert på markedsværdien og eventuelt annet verdsettende utstyr.

Kostnader

- Ekstra kilometer, estimering: 0 kr
- Driftskostnader, estimering: 4 147 kr
- Lagerkostnad: 3 000 kr

NBF - Innkjøpsprosess

- ✓ Forkalkyle
- Takst
- Innkjøpskalkyl
- NBF - Kjøpskontrakt NY
- Mottag kontroll
- Rekviasjon
- Tilstandsrapport

Informasjon

Ansvarlig
Velg ansvarlig person

Kjøretøystatus
Planlagt kjøp EK III

Plassering
EK III

Synlighet
Upubliseret EK III

Arving
NBF Test - Branch EK III

Volvo XC40 T3 FWD aut Momentum Advanced

CLARIFAX Granskad med Carfax Risk Alert

Bensin Automat 2060 mil 2022

För mer info; kontakta oss på

Välkommen till Nybergs Bil

Biluppgifter

Information direkt från Transportstyrelsen och tillverkaren.

Basuppgifter Funktioner Interiör Exteriör Säkerhet Motor & Prestanda Dimensioner & Vikt

DRIVE

DRIVE Dealer

Forhandlermodul hvor alt styres og følges etter at bilen er beriket med informasjon

WIP prisverktøy – algoritmebasert lærende prisverktøy som presterer meget godt

Modulbasert fra forkalkyle via foredling og foto til publisering og oppfølging

Multikanal publisering egen hjemmeside, drive.no, importørs samleside, Facebook, Finn

DRIVE.NO

Fullverdig moderne og fleksibel markeds plass

Kundene kan kjøpe bil – og selge sin bil

Fullintegret finans-forsikring (og kjøp-online)

Annonsene inneholder all tilgjengelig informasjon om den enkelte bil

Alle annonser kan leveres til egne hjemmesider og importørs samlesider med finans/forsikring/kjøp-online



Forhandlermodul (DRIVE Dealer) og markeds plass (DRIVE.no)

Kjøretøy lager
Administrer kjøretøyets beholdning.

170
Aktive annonser på drive.no +3%

65 (38%)
0-15 dager

28 (16%)
16-30 dager

64 (38%)
31-60 dager

10 (6%)
61-90 dager

23
Gjennomsnittlig annonseringsdager -5%

19
Gjennomsnittlig annonseringsdager for andre bilforhandlere på drive.no

59,84 mnkr 352 tkkr
Lagerverdi Snittmarkedsverdi

6 fordon har under de seneste 7

Søk bland 123 fordon

Vis alt (227) Planlagt kjøp (52)

Fordon

Kjøretøy

ABC123
Volvo V90 T8 TE R-Design

Fordon

✓ Köpavtal signert Se avtal

Volvo V70 D4
ABC123 • Til annons 219 900 kr

Vald ägandeform

Volvo Bilån
Kontantinsats 43 980 kr 2 748 kr/mån
Avbetaling 72 mån

Deltsumma (inkl. skatt) 219 900 kr
Kontantinsats Volvo Bilån (20%) 43 980 kr
Förskottsbetaling (5%) -10 995 kr

Genomförd förskottsbetaling (5%) 10 995 kr
CarPay

Kvar att betala vid leverans 35 585 kr

Tillbehör

Infällbart drag
[Artikelnnummer] • Volvo Originallös... 8 949 kr
Ingen montering

DRIVE

Kjøp bil Selg bil Evaluere bil

Den trygge møteplassen for kjøpere og selgere av biler

Søk bil... 48 934 biler **Søk**

KUN KONTROLLERTE BILER

KATEGORIER
Søk på kategori

Kjøp bil på nett 16 504 biler

Oppladbar bil 8 489 biler

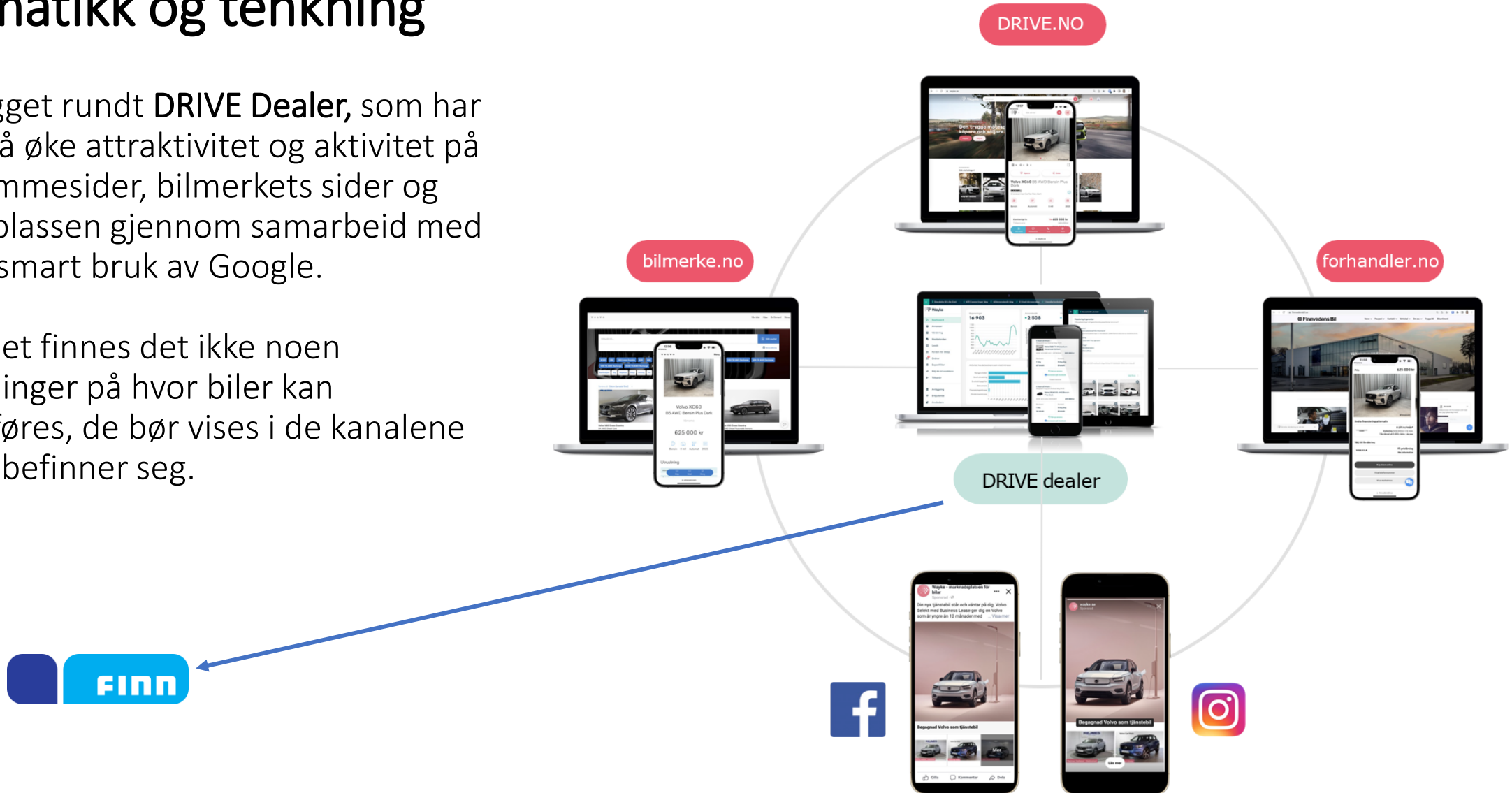
Transportbil 5 428 biler

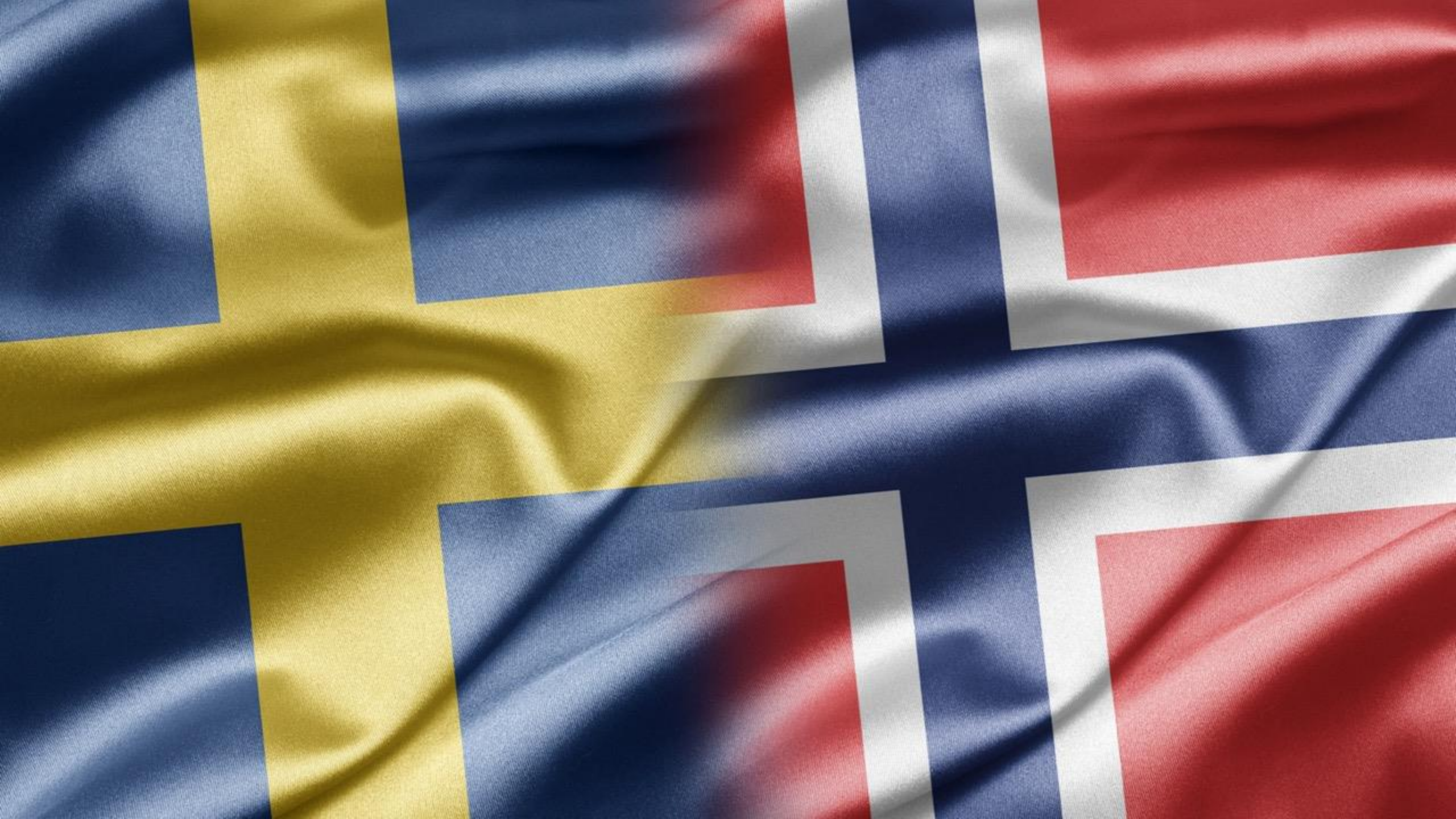
Bybil 8 294 biler

Systematikk og tenkning

Alt er bygget rundt **DRIVE Dealer**, som har som mål å øke attraktivitet og aktivitet på egne hjemmesider, bilmerkets sider og markedsplassen gjennom samarbeid med Meta og smart bruk av Google.

I prinsippet finnes det ikke noen begrensninger på hvor biler kan markedsføres, de bør vises i de kanalene kundene befinner seg.





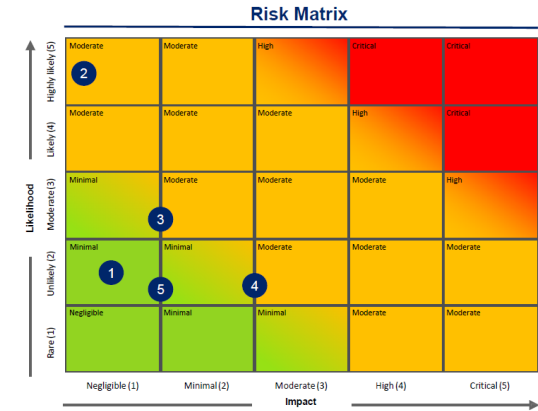
Technical Due Diligence

Of Wayke Sweden AB

Date: 25.11.2022

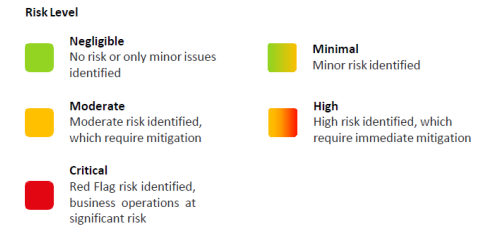
Key risks in Wayke's technical operations (1/2)

Area	#	Risk	Impact	Mitigation
Organizational	1	Personnel dependency risk related to external developers from <i>Our Studio Void AB</i>	High reliance on external resources that could be hard to replace for daily operations	Financial alignment through ownership stake of ~6%, and technical documentation
Architecture	2	Two services utilize .NET 3.1 that is approaching end-of-life in December 2022	Microsoft will cease support and stop continuous patching of vulnerabilities and bugs	Updating target framework and package references to .NET 6.0 or newer
Development	3	Low level of formality in processes and guidelines for development operations	Inadequate documentation reduces likelihood of repeatability and quality assurance in processes	Develop a well-documented standard for key processes in the development pipeline



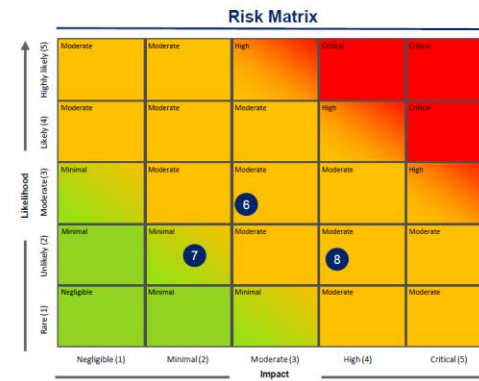
ormalized
urity
ystem with an
ance structure

ugh
vendor
d auditing



Key risks in Wayke's technical operations (2/2)

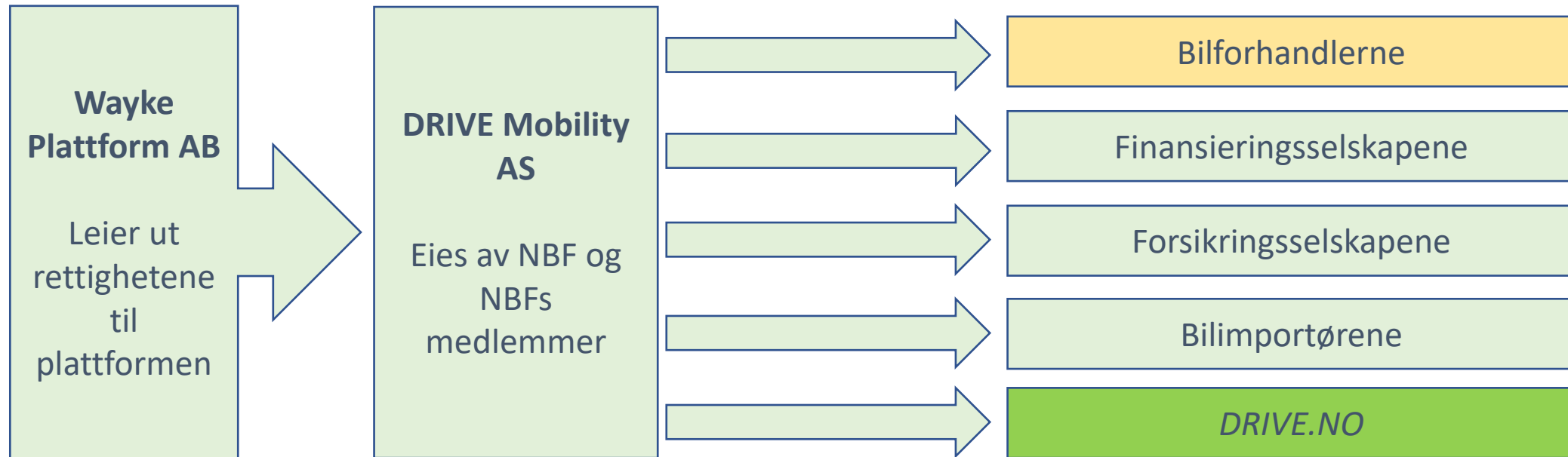
Area	#	Risk	Impact	Mitigation
Security/Compliance	6	Current data processor agreement requires maintaining an ISMS aligned with ISO 27001	Conformity risk related to lacking procedures, security controls and documentation	Expedite process to implement a formal internal security management system
IT-Operations	7	Missing formal documentation related to disaster recovery and business continuity	Risk of inability to respond coherently and decisively to operationally disruptive events	Develop well defined and actionable documents related to recovery and continuity
Roadmap	8	Product roadmap is currently undergoing a review based on the Norwegian market entry	Risk of delay and failure in ability to execute if roadmap is not properly defined	Construct a well-defined granular roadmap on a strategic and operational level



Source: KPMG analysis based on interviews with management and company documentation

Driftsmodell og struktur

- En norsk juridisk enhet er etablert – **DRIVE Mobility AS**
- Dette selskapet har rettighetene til plattformen i Norge – og eies av NBF og medlemsbedriftene
- Satsningen er ikke økonomisk avhengig av inntekter fra markedsplassen DRIVE.NO





Har «hentet» 330 bilforhandlere og 25 millioner kroner til bransjeplattformen

- Alt ligger nå til rette for at Drive-plattformen vil gi norske bilforhandlere det mest moderne verktøyet for håndtering av den digitale bil- og kundereisen, sier Stig Morten Nilsen. Disse forhandlerne er inne på eiersiden.

Selskap	Andel %
Norges Bilbransjeforbund	8,33
Bertel O. Steen Detalj AS	7,62
Bilia Norge AS	7,62
Møller Bil AS	7,62
Sulland Gruppen AS	7,62
Nardo Bil Gruppen AS	4,76
Motor Gruppen Detalj AS	4,57
Frydenbø Bil AS	3,81
Gumpens Auto AS	3,81
Kverneland Bil AS	3,05
Jæggergruppen AS	2,86
SPZ Bil AS	2,86
RSA	2,52
Albjerk Bil AS	2,38
Autostrada Bil AS	2,38
Autoriagruppen AS	2,29
Dahles Auto AS	2,29
Bil-Service AS (via Drive AS)	2,29
Nordvik Gruppen AS	2,29
Volvo Car Stor-Oslo AS	2,29
Bilbutikk1 AS	1,90
Teknisk Bureau AS	1,52
Toyota Sørvest AS	1,52
Auto 8-8 AS	1,43
Harila AS	1,19
Gromstad Auto AS	1,14
Fylkesnes Bil AS	0,95
Holmen Motorservice AS	0,95
Hågen.no AS	0,95
Nymo Bil AS	0,86
Elbilmek AS	0,76
Opplæringskontoret for bilfag i Vestfold	0,71
Sentrum Auto AS	0,71
Skogen Bil AS	0,71
Solberg Bil AS	0,71
Viking Kontroll AS	0,71

DRIVE i Norge – eiere

- Den totale målgruppen for DRIVE i Norge er rundt 900 bilforhandlere
- 330 av disse forhandlerne er kunder/eiere, og vil implementeres som brukere gjennom 2023 og 2024
- Plattformen DRIVE vil i 2024 tilbys til resten av norsk bilbransje
- Totalt årlig volum i solgte brukte person- og varebiler for hele målgruppen er estimert til rundt 230.000 biler

Volum og forhandlere aksjonærer i Newco Norge AS

Ant.	Navn på bedrift	Antall forh.	Volum brukt
1	Møller Bil AS	46	19 500
2	Bertel O. Steen Detalj AS	36	14 500
3	Bilia Norge AS	33	11 500
4	Sulland Gruppen AS	38	9 500
5	Motor Gruppen Detalj AS	20	4 300
6	Gumpens Auto AS	10	4 100
7	Nardo Bil Gruppen AS	10	3 500
8	Fylkesnes Bil AS (Bilgruppen/Bilholding)	10	3 500
9	Jægergruppen AS	10	3 200
10	Frydenbø Bil AS	12	3 100
11	Albjerk Bil AS	4	2 600
12	Kverneland Bil AS	8	2 400
13	RSA Bil	11	2 400
14	Autostrada Bil AS	6	2 000
15	Autoriagruppen AS	6	2 000
16	Dahles Auto AS	4	2 000
17	Bil-Service AS	8	2 000
18	Nordvik Gruppen AS	15	2 000
19	Volvo Car Stor-Oslo AS	3	2 000
20	Bilbutikk1 AS	5	1 600
21	Auto 8-8 AS	9	1 400
22	Harila AS	6	1 400
23	Gromstad Auto AS	3	1 300
24	Solberg Bil AS	2	1 100
25	Teknisk Bureau AS	6	1 000
26	Toyota Sørvest AS	3	1 000
27	SPZ Bil AS	1	750
28	Sentrum Auto AS	1	300
29	Holmen Motorservice AS	1	200
30	Nymo Bil AS	1	200
31	Skogen Bil AS	1	150
Sum totalt		329	106 500



F. v.: Tom Hvinden, Stig Morten Nilsen og Anne Råheim Tveit

Her er de første ansatte i Drive-satsingen

Har ansatt to erfarne bilbransjeledere til den nye bransjeplattformen.



Odd Erik Skavold Lystad
BILBRANSJE24

04.05.2023

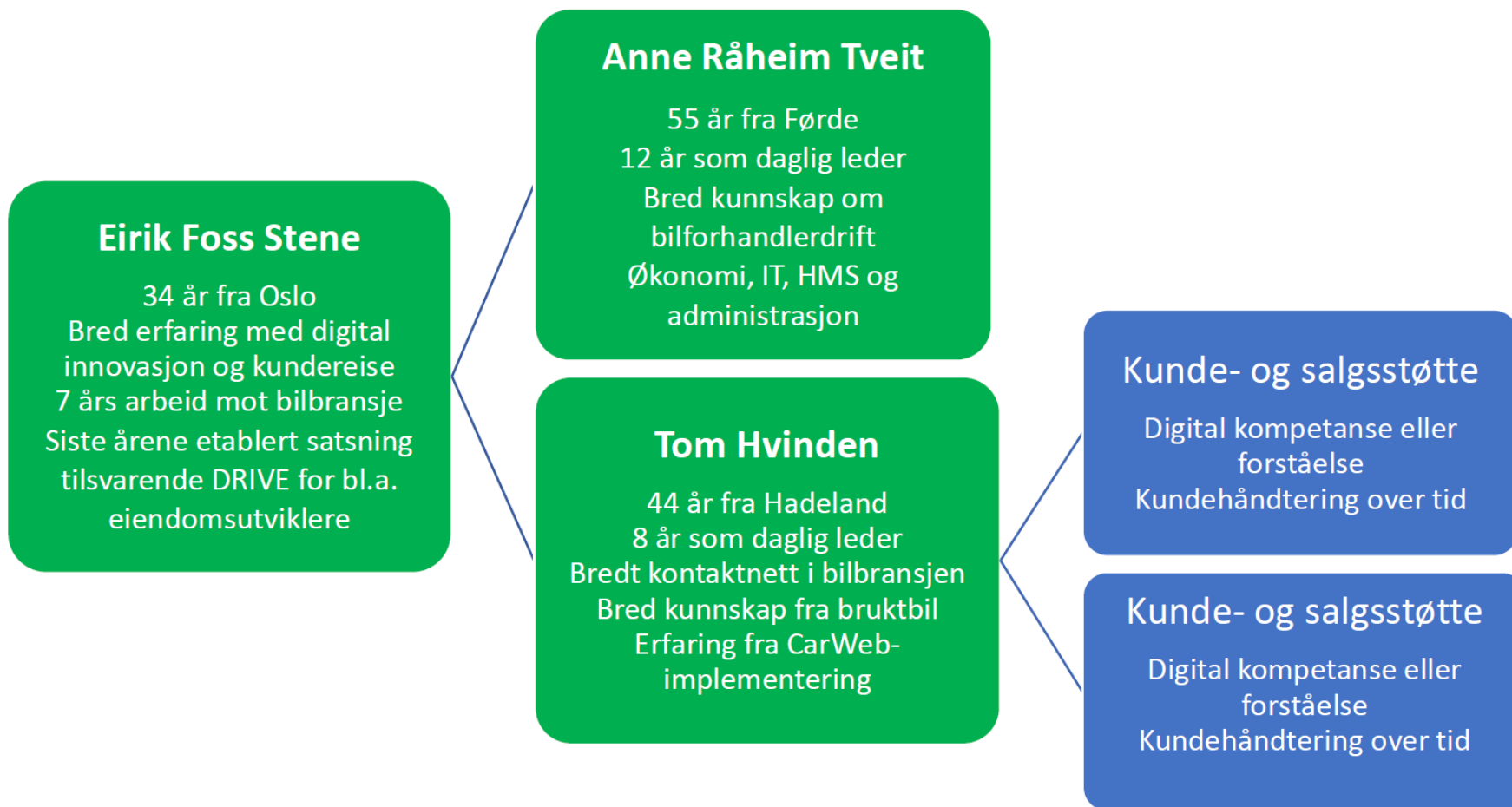
Her er Drive-sjefen - og her er det nyvalgte styret

Disse syv personene utgjør det nye styret i Drive, som har fått nytt firmanavn. Selskapet har nå også ansatt daglig leder med bakgrunn fra forsikringsbransjen.



Eirik Foss Stene er ansatt som daglig leder i nye Drive Mobility. Anita Pedersen (Autoria), Øyvind Hallenstvedt (Bertel O. Steen Detalj) og Bjørnar Hasle (Bilia) er blant de nyvalgte styremedlemmene.

Fundamentet i *DRIVE* er nå på plass



Gjennom ansettelsene av Eirik, Anne og Tom ivaretas en komplementær stab med høy motivasjon.

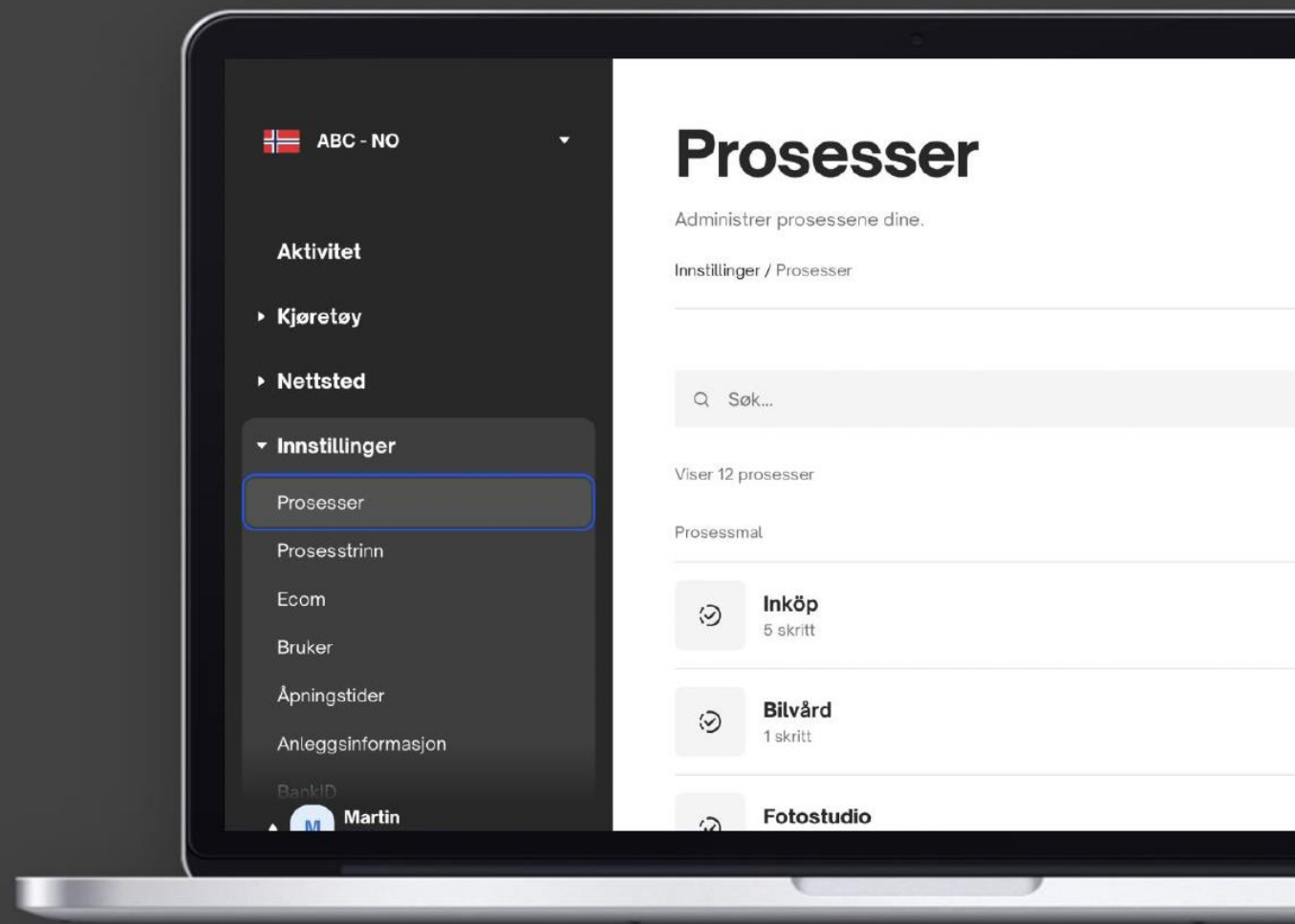
Sammensatt med ulik bakgrunn, alder, erfaring og kunnskap innenfor de kompetanseområdene som er viktig for DRIVE.

Stillingene som skal ivareta kundesupport og salg vil utlyses og besettes 2023 / 2024.

Nytt styre i DRIVE MOBILITY AS

- *Styrets leder Stig Morten Nilsen, adm.dir. NBF*
- *Medlem Per Helge Gumpen, konsernsjef Gumpens Auto AS*
- *Medlem Svein Arild Johnsgård, visekonsernsjef Sulland Gruppen AS*
- *Medlem Øyvind Hallenstvedt, direktør bruktbil Bertel O. Steen Detalj AS*
- *Medlem Bjørnar Hasle, regiondirektør Bilia Norge AS*
- *Medlem Roy Stamnes, salgssjef SPZ Bil AS*
- *Medlem Anita Pedersen, Chief Commercial Officer Autoriagruppen AS*

Test Drive Dealer



Tidslinje fremdrift i 2023



Ambisjonen er at de fleste aksjonærene er over på DRIVE innen årsskiftet 2023/2024.

Kapasiteten til integrering vil være god, dog planlegges det kontrollert overgang hvor maksimalt halvparten av kapasiteten utnyttes. Dette for å sikre en god overgang og flyt og med tilstrekkelig sikkerhetsmargin.



Tore Rylander
Fagsjef bil salg
Drift og utvikling

✉ tore.rylander@nbf.no

☎ 91868830

NBF