



Norges Bilbransjeforbund

Oslo 26. august 2025

ipå
veien 



Velkommen!

|| på  veien



Norges
Bilbransjeforbund

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.

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

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.

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 konkurransereglens rammer, skal diskusjonen avbrytes eller utsettes inntil dette er avklart.

7 Det vises også til Retningslinjer for overholdelse av konkurranselovgivningen fra NHO.

Agenda 26. august i Oslo

■ ***Hva skjer i bilbransjen?***

- EU – Kina – Trump – og Norge
- Tema ettermarked: bransjeutvalg, skade, forsikring og brukte deler
- Veikart mot 2030 for nyttekjøretøy
- Noen andre dagsaktuelle saker

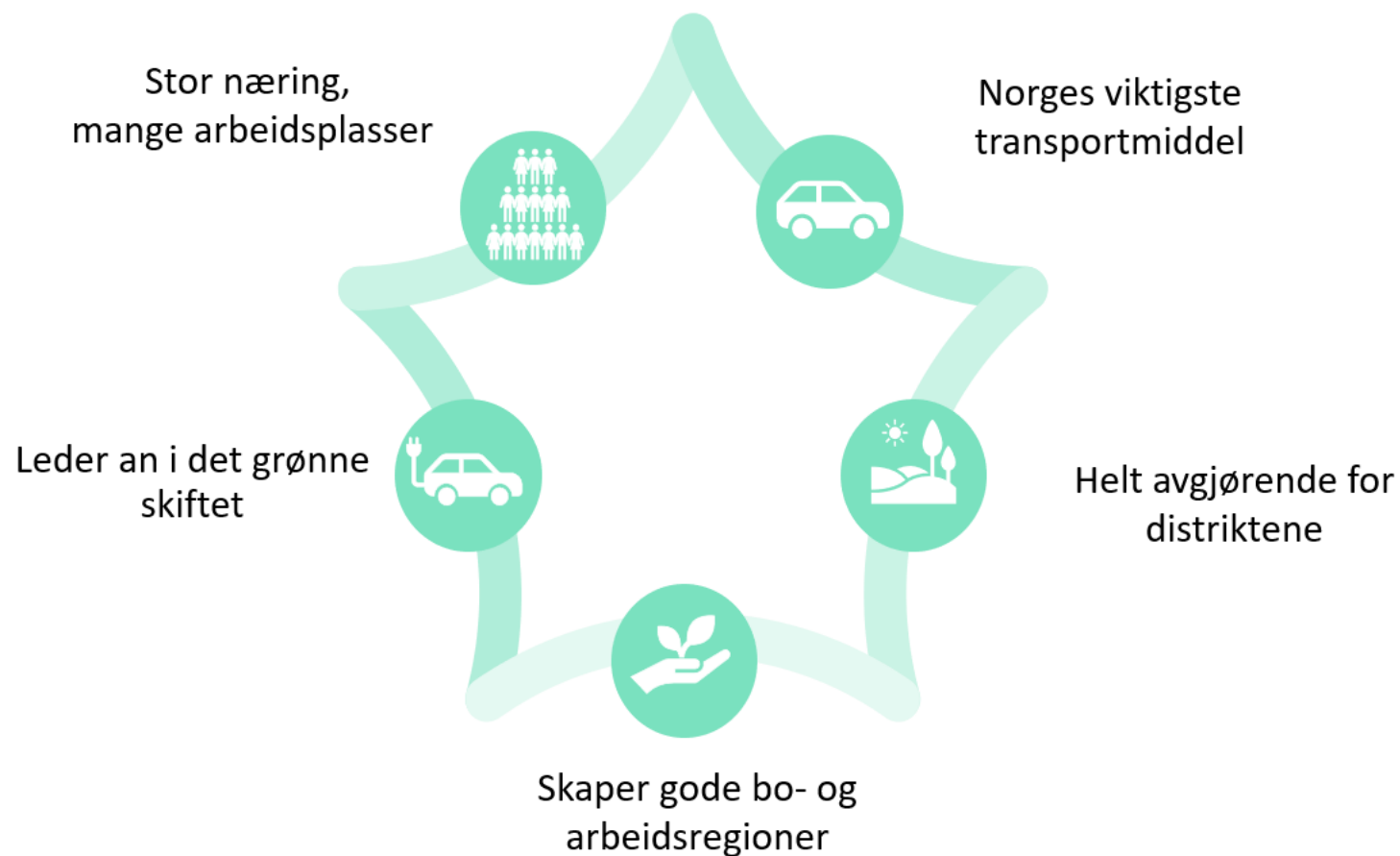
■ ***Salg av brukte biler***

- Bruktbiloutlet: "Muligheter eller utfordringer?"
- Endret Forbrukerkjøpslov – påvirkning på bilsalg
- Viktige verktøy i salgsarbeidet

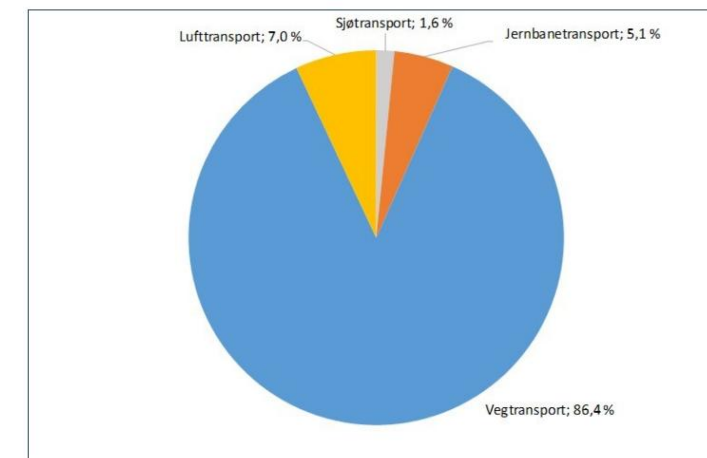
■ ***Omdømme, rekruttering og mangfold***

- Omvendt mentorprogram lanseres
- Omdømmeundersøkelsen og kommende nasjonal kampanje

Bilen – og bilbransjen – knytter Norge sammen

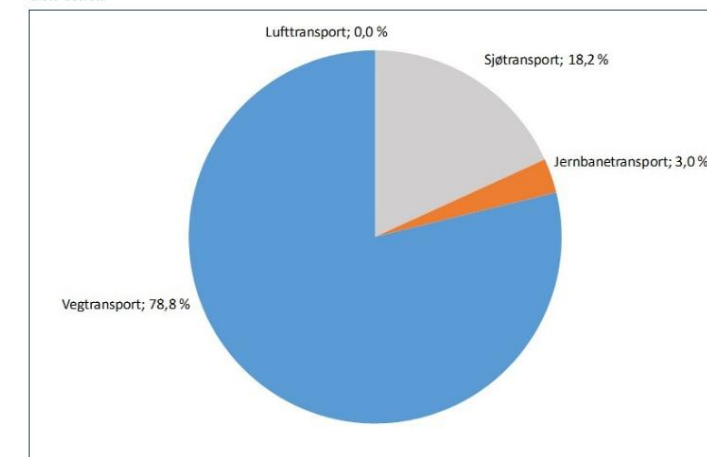


> 50.000 arbeidsplasser



Figur 2. Andel av personkilometer med ulike transportmidler

Gisle Solvoll.



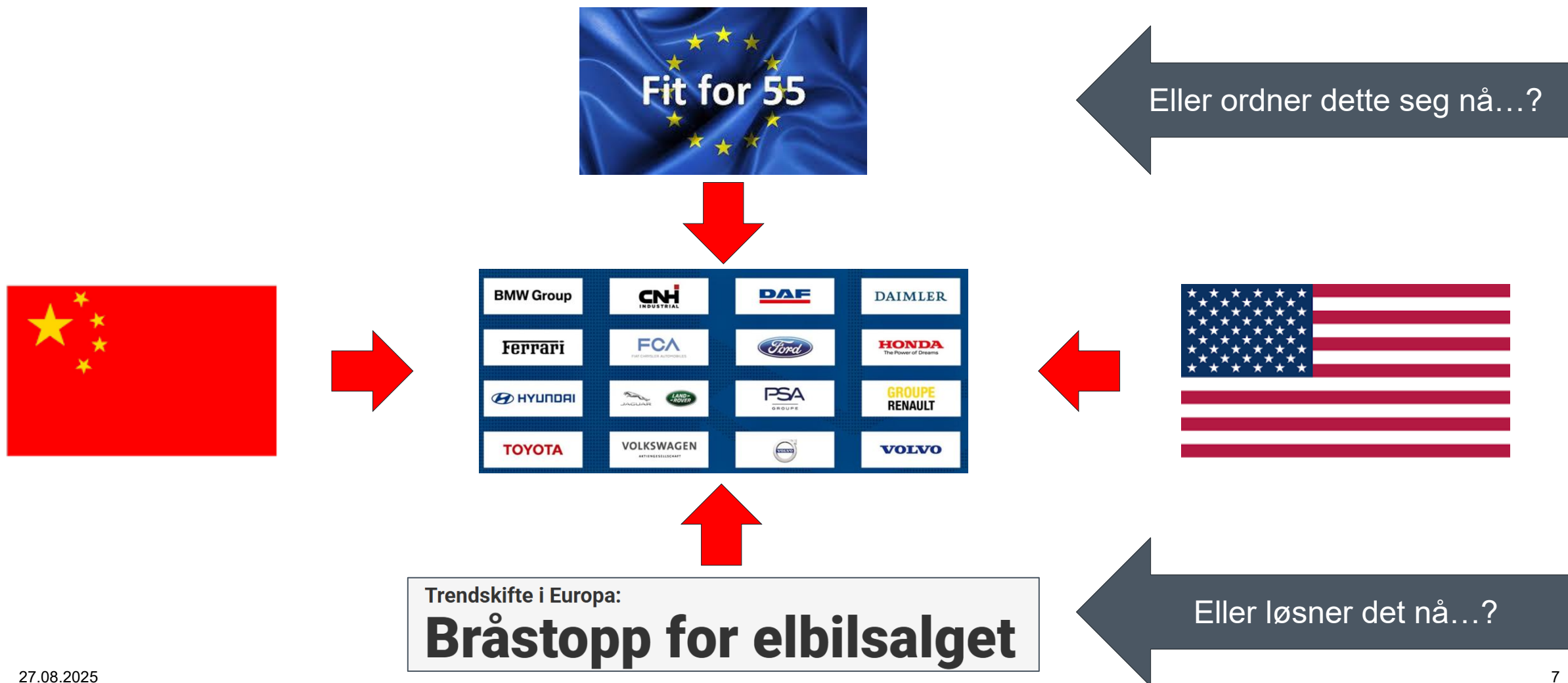
Figur 3. Andel av tonn med ulike transportmidler

Gisle Solvoll.
Lisens: CC BY SA 3.0

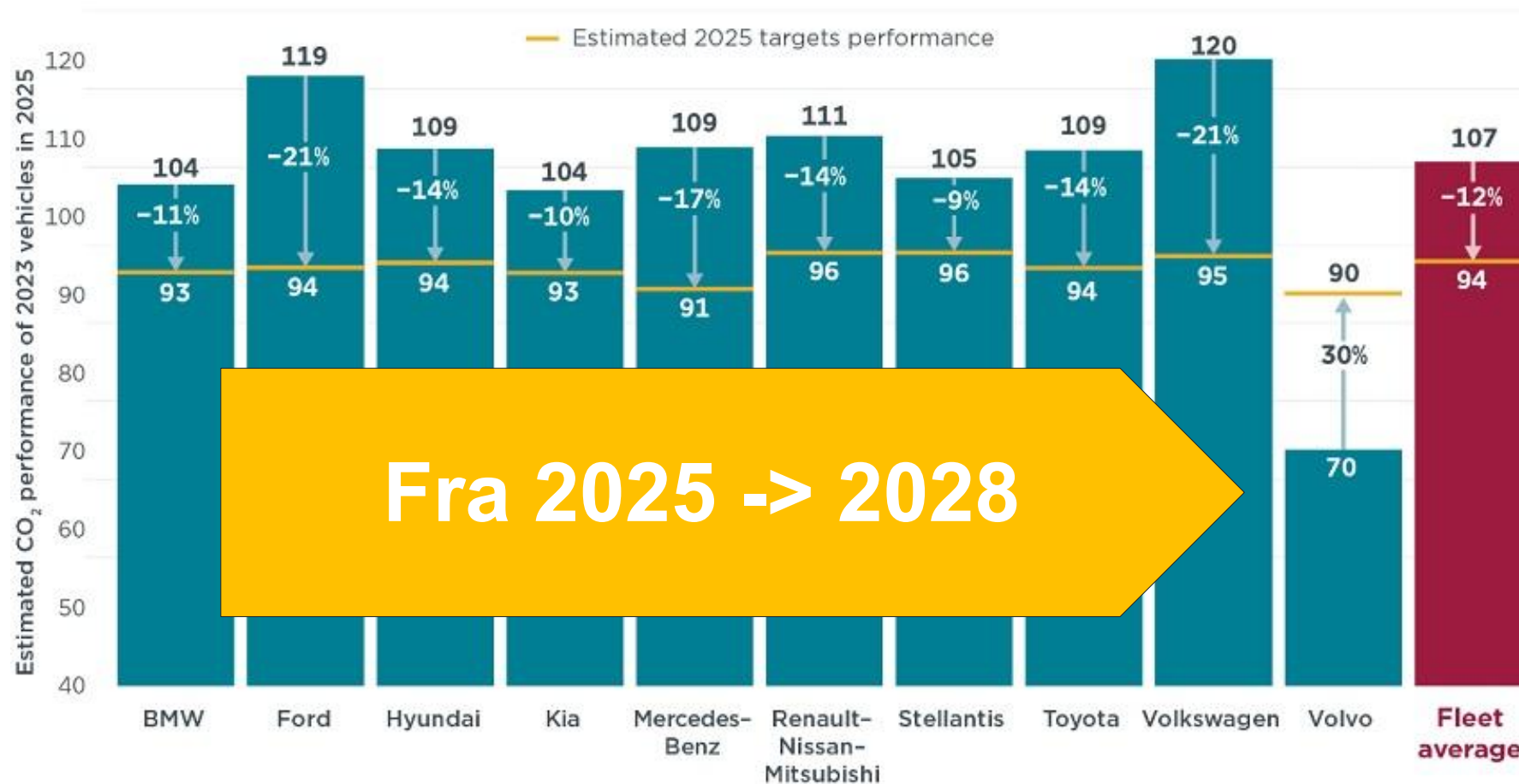


Europeiske forhold

Situasjonen for europeiske bilprodusenter er svært krevende



Mulige bøter fra EU (CAFE)...



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

Trump: Europeisk bilindustri kan rammes hardt...

Home Europe Canada China

Automotive News Europe

Sign In

Subscr

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%



GEELY

18.8%



17%

Merker som samarbeidet under etterforskningen har fått en vektet gjennomsnittlig tollsats

20.7%



ALFA ROMEO



JAC MOTORS



CHERY



FAW GROUP



CHANGAN



DONGFENG



GWM



LEAPMOTOR



SKYWELL



NIO



XPENG

Andre merker som ikke samarbeidet under etterforskningen

35.3%

No brands named ...

Individuell vurdering



7.8%

Source: ICDP, European Commission

Ekstra toll skaper valgmuligheter for de kinesiske merkene, selv om vi ikke forventer at de vil føre til at de fundamentalt endrer planene sine for Europa...

Ikke gjøre noe og fokusere på langsiktige utsikter?

EU-markedet vil fortsatt være lønnsomt...

Øke priser/reducere rabatter på modeller som allerede er importert?

Nytt fokus på modeller i midtsegmentet med bedre margin?

Modellmiksen blir stadig bredere...
Økt eksport av PHEV til Europa på kort sikt?

Utsette videre introduksjoner til situasjonen har bedret seg?

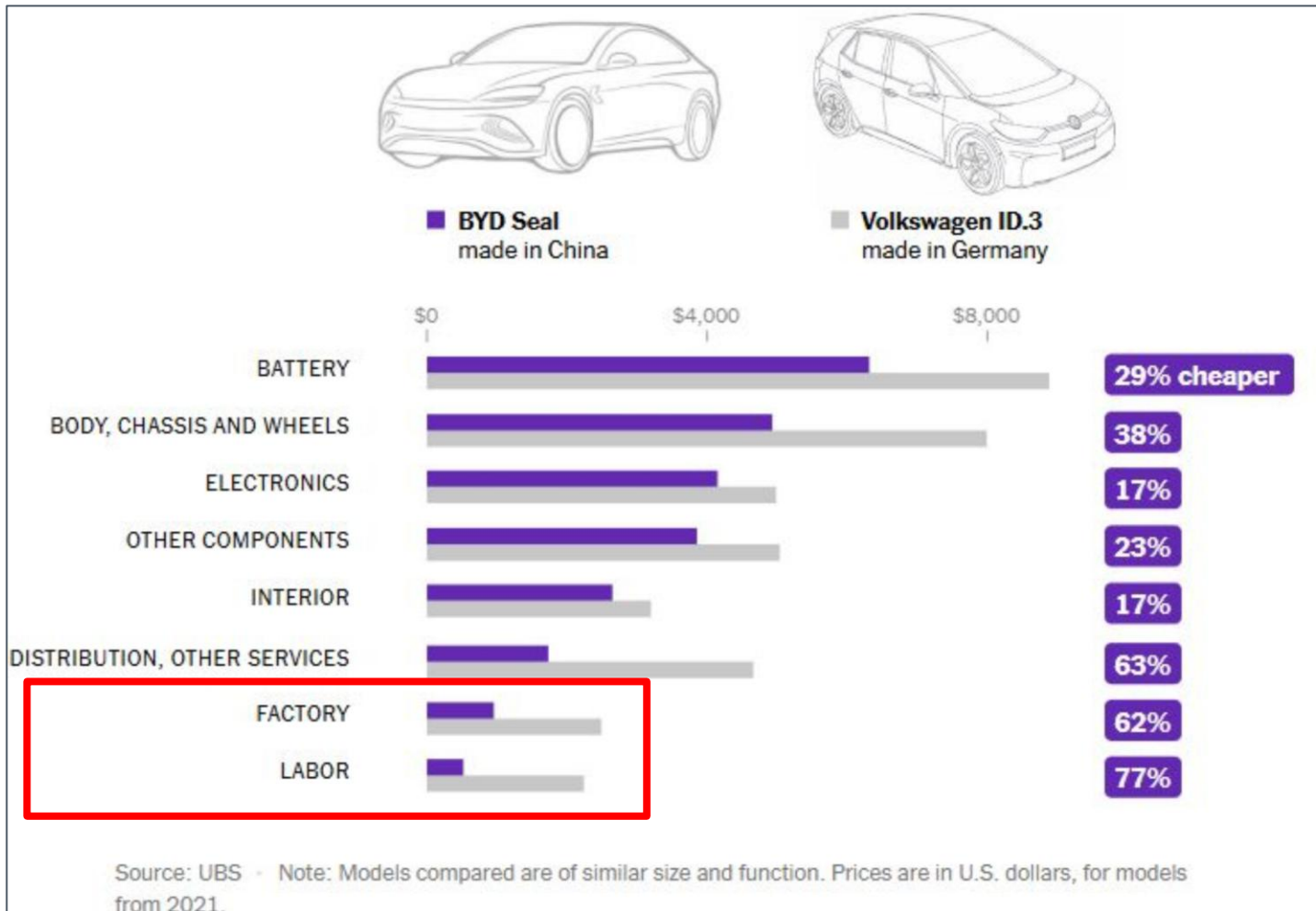
Noen mindre merker vil revurdere tilstedeværelse?

Akselerere planene om full intro i Europa?

Skjer allerede i et raskt tempo...

Source: ICDP, Automotive News Europe, FT, BBC

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 være langt billigere fortsatt....

Sjekkliste hvis noen vurderer å ta inn et nytt (kinesisk?) bilmerke...

Produkt

- Hvordan er merkevaren posisjonert i modergruppen?
- Hvor bredt blir modellutvalget, og hvor snart?
- Hvor god er teknologien i bilen?
- Hvordan opplever kundene merkevaren og dens opprinnelse?
- Har kunder bekymringer om databeskyttelse eller cybersikkerhet?



Nettverk

- Hvor solid er importøren? Kan de byttes ut?
- Hvor mange andre forhandlere blir utnevnt?
- Hvordan er markedsføringen organisert?
- Hvordan er forhandlerstøtte organisert?



Nye biler – forsyningskjeden

- Hva blir allokering til hvert marked?
- Hvor god er forsyningskjeden – hastighet, kvalitet, er statusoppdateringer tilgjengelige?



Brukte biler

- Gir merket inntrykk av at det vil forstå bruktbilmarkedet, restverdier osv.?
- Er det planlagt et bruktbilkonsept?
- Vil det være muligheter for eksport av brukte biler?



Servicemarked

- Hva er utsiktene for servicemarkedet – serviceintervaller, garanti osv.?
- Hvordan organiseres garanti- og goodwillprosesser?
- Er teknisk informasjon tilgjengelig på mitt språk?
- Hvor god er tilgjengeligheten av deler, spesielt for karosseri?



Andre merker

- Hvordan vil de andre merkene jeg representerer reagere hvis jeg legger til et nytt merke?
- Vil jeg være i stand til å ha flermerke i samme bygning?
- Bør jeg vurdere å avvike noen av de andre merkene mine hvis jeg tror at de vil komme under press?





Valgåret 2025 –
og statsbudsjett
2026 ->

Relevante datoer i 2025

3. februar: Ny Støre-regjering

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

15. mai: Revidert Nasjonalbudsjett

Valgkamp

8. september: Storingsvalg

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.



Personbil: «I mål, men hold an momsen!»

ESA har godkjent dagens momsordning for elbiler ut 2026.

Svakhet i markedet og en fortsatt usikker økonomisk situasjon gjør at det trolig vil være hensiktsmessig å videreføre mva.-fritaket på dagens nivå også i 2026.

Men mva.-fritaket er midlertidig og vi forventer full mva. 1. januar i neste stortingsperiode.



Bilde: TØI

Varebil: «Vi trenger noen år til»

Før tilstrekkelig modelltilfang er tilgjengelig i flere segmenter, vil økte avgifter på fossildrevne varebiler være en ekstra næringsbeskatning uten videre klimaeffekt.

I 2024: om lag 30 % markedsandel for el på både lette og tunge varebiler.

Presset på elektrifisering av øker, men insentivene er svake. Produktene blir stadig bedre, med 4x4 og økt rekkevidde og hengervekt. Vi forventer større elandel i 2025.



Bilde: ENOVA

Tyngre kjøretøy: «Det neste store løftet»

Politikken har så langt hovedsakelig vært rettet mot omstilling for personbilene og de lette varebilene.

Nå er det de tyngre kjøretøyene sin tur, og ambisjonene er store.

Tyngre kjøretøy: 100 % nullutslipp eller biogass i 2030

I statsbudsjett for 2025 varsles at engangsavgift for tyngre kjøretøy kan komme dersom ikke utviklingen speeder opp.



NBFs fokus fremover i 2025

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

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

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

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



DRiVE

*For at bilbransjen skal
eie sin egen framtid*



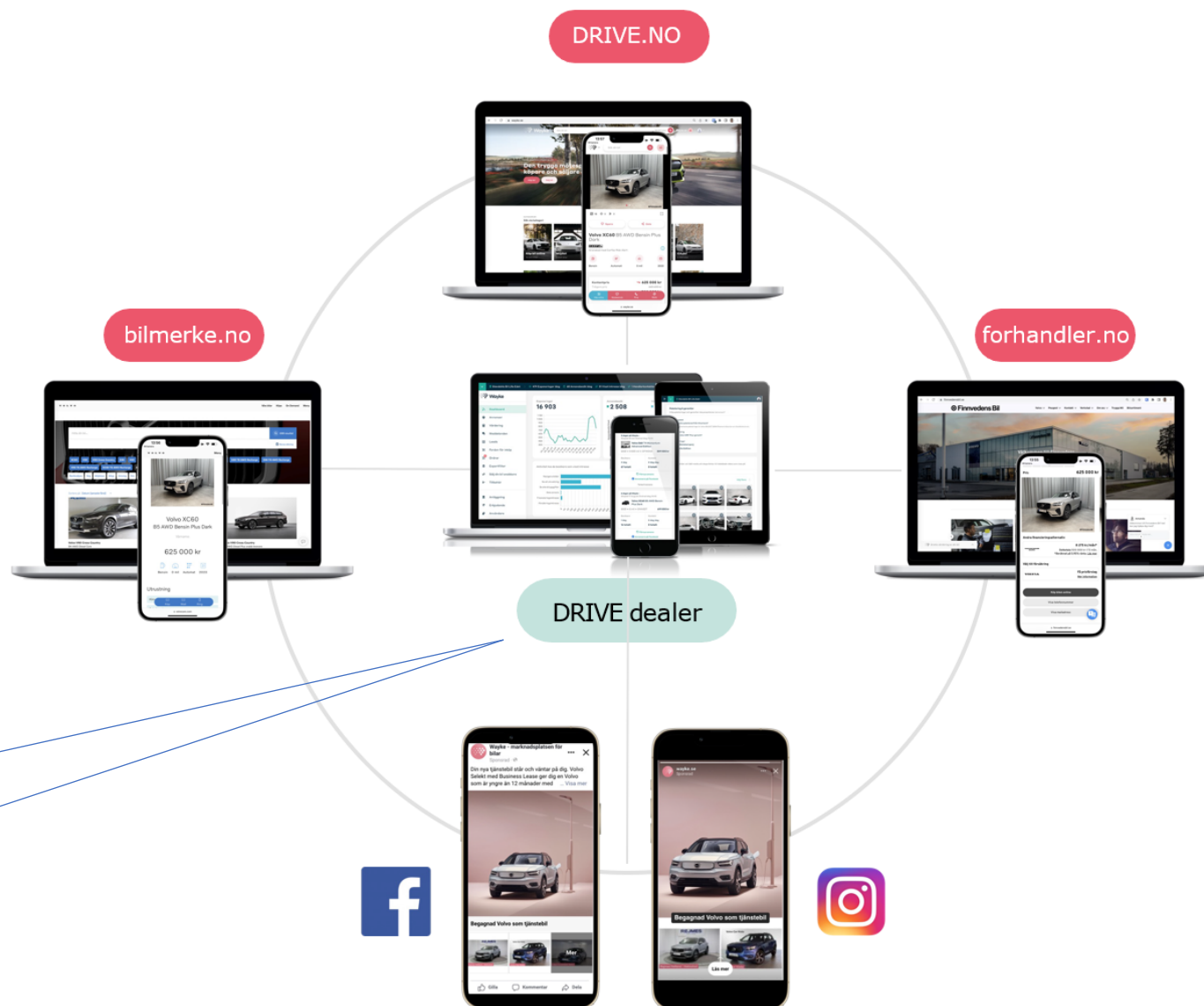
Strategisk rasjonale

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

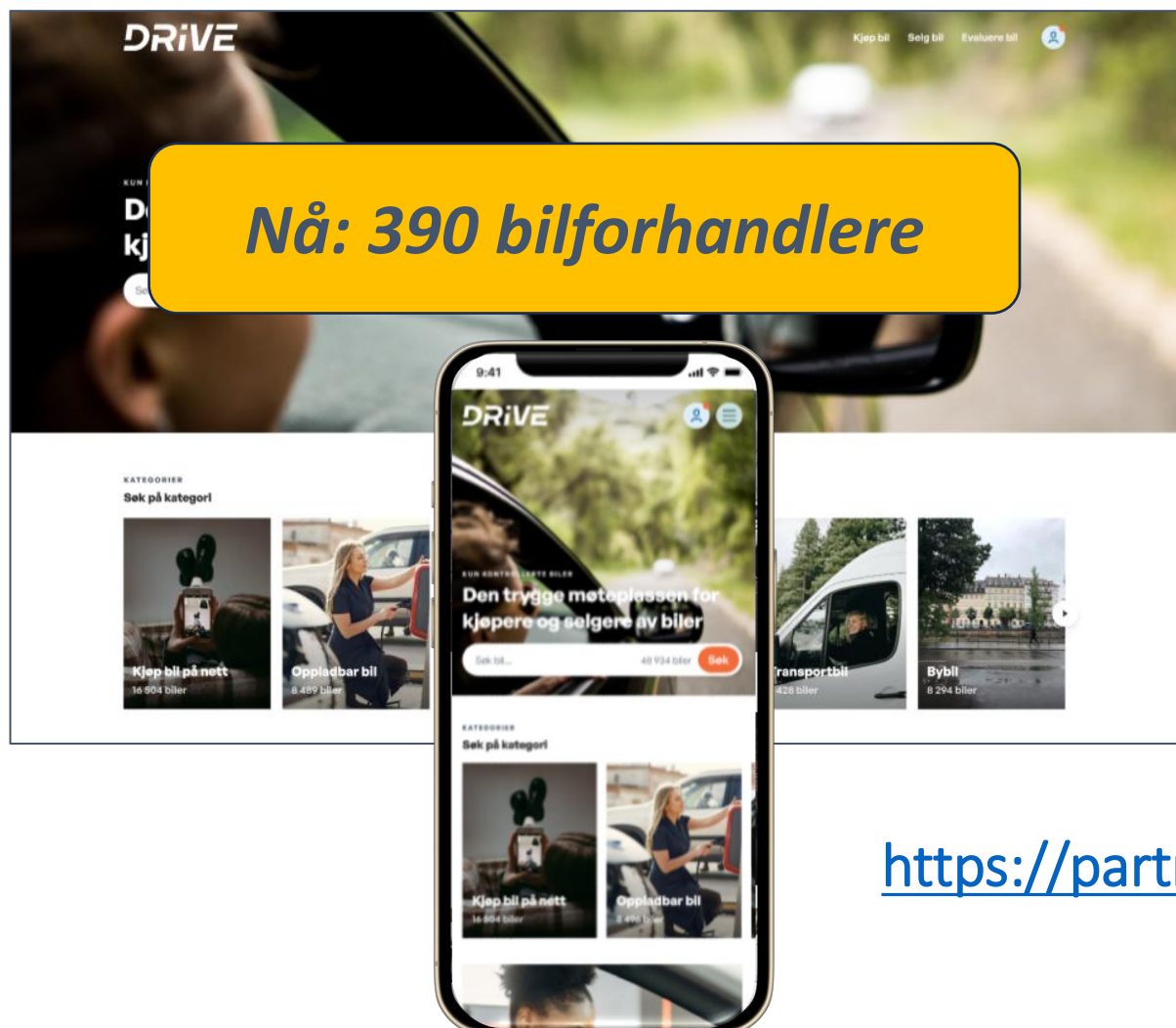
«DRIVE» skal bidra til å øke aktiviteten på egne hjemmesider, bilmerkets sider og Drive.no gjennom samarbeid med Meta og smart bruk av Google.

«DRIVE Dealer» er hjertet i løsningen.

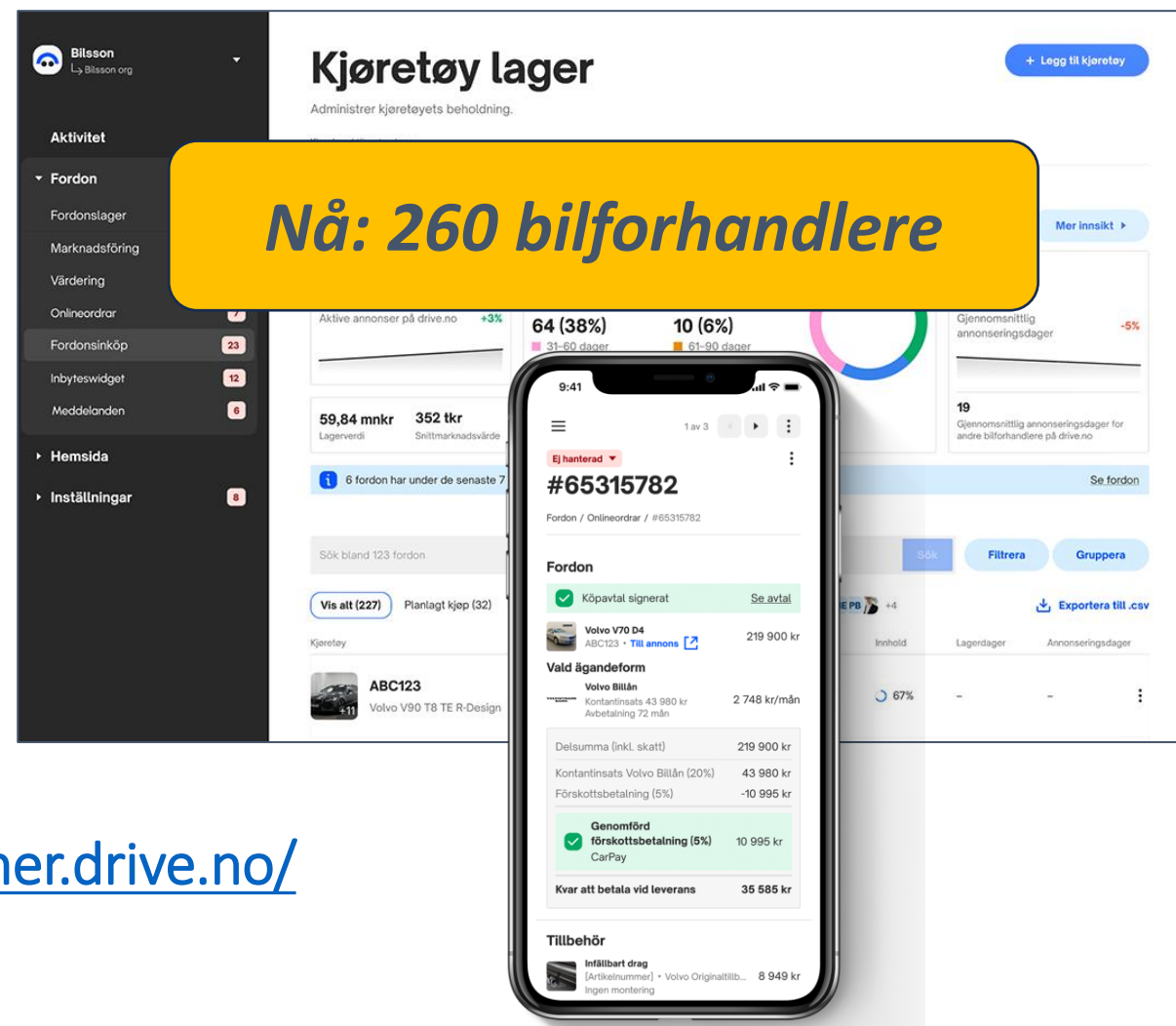
Kontroll på data, bilene og publisering der man ønsker, når man ønsker, er fundamentet



Markeds plass *DRIVE.NO*

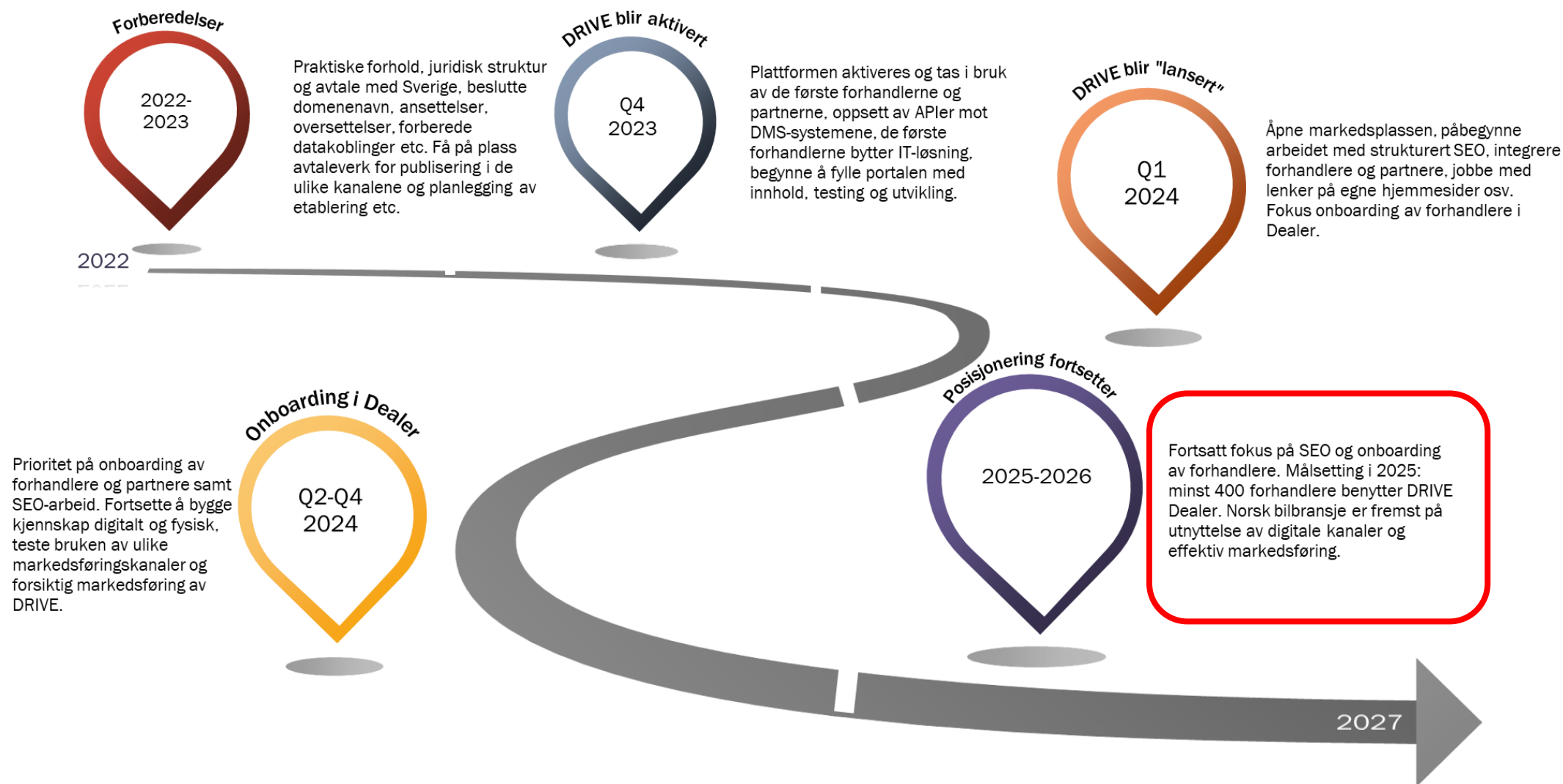


Forhandlermodul *DRIVE Dealer*



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

Roadmap -> 2027 – skal styrke bilbransjens posisjon over tid



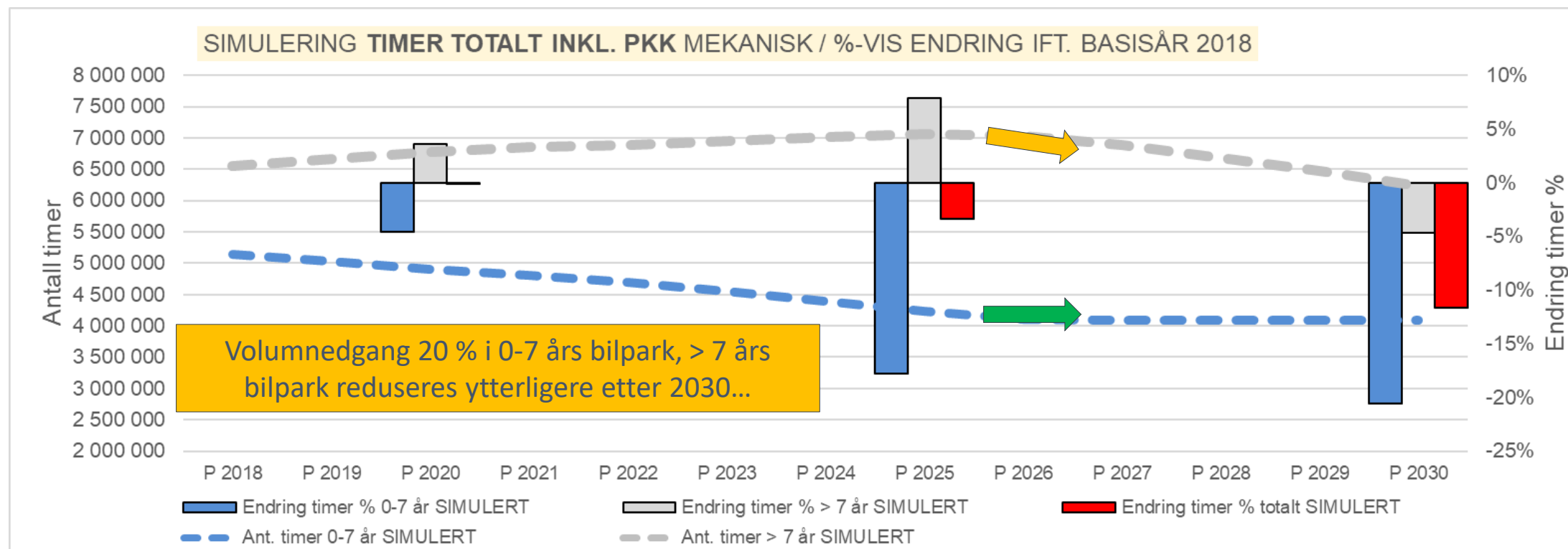


Service markedet

! på
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 timesalgsutviklingen, 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



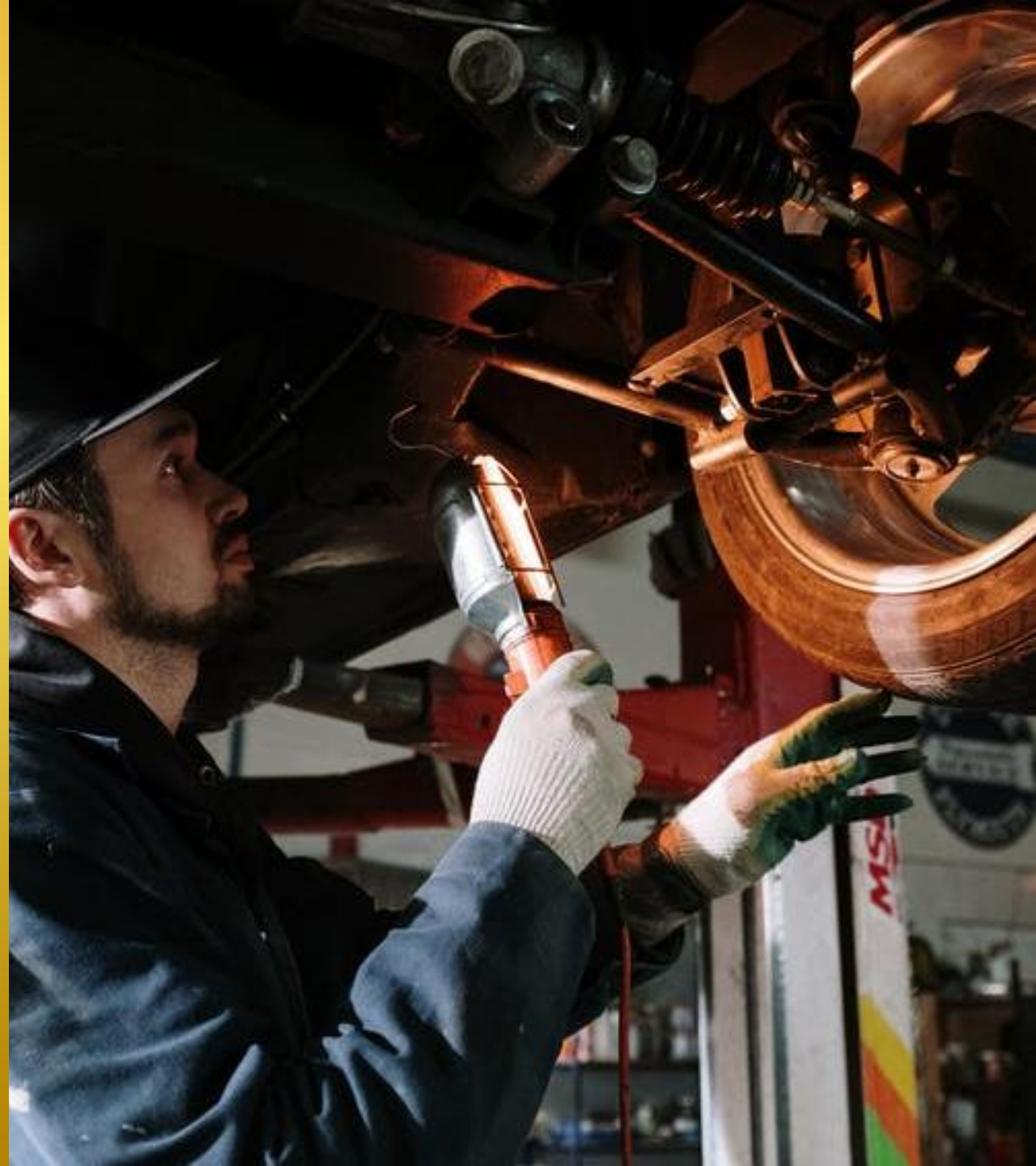
Bransjeutvalg
og
Ressursgrupper

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.

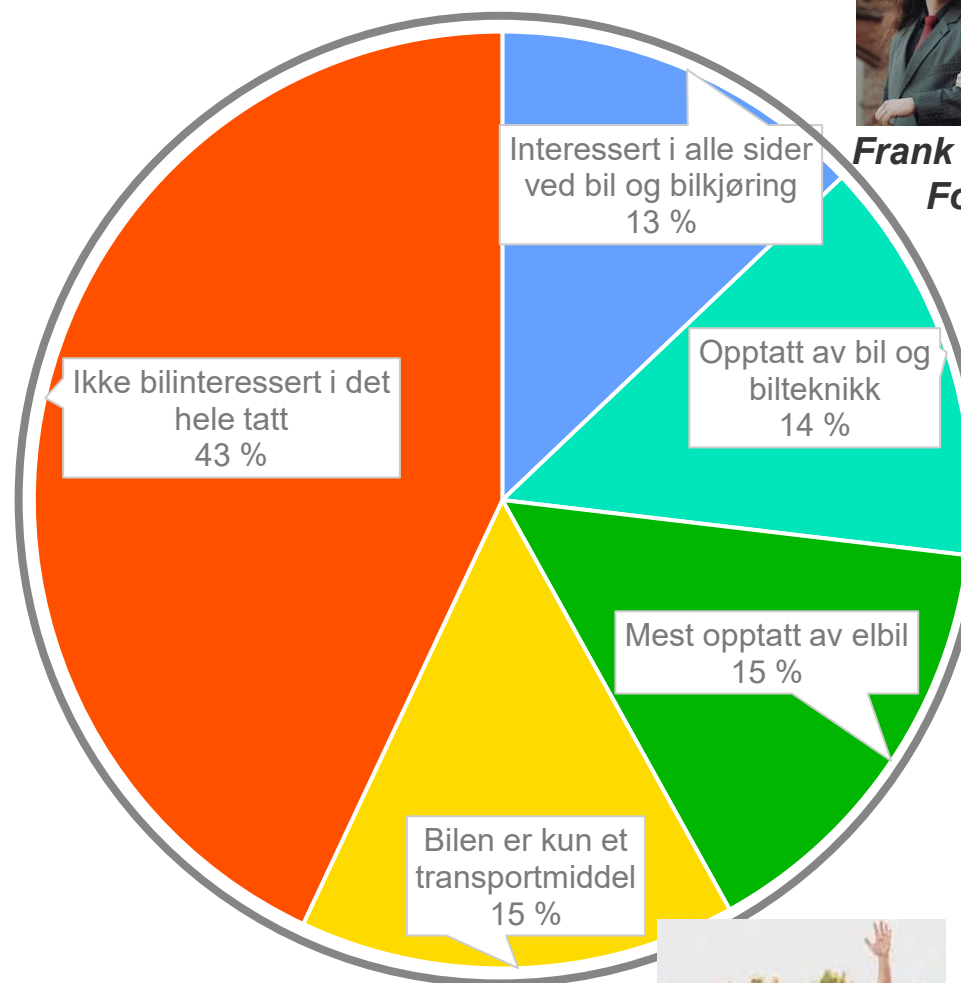
Alle andre ser for seg et bilhold med full disposisjonsrett. **Vi vil ha en bil på gårdsplassen og vi vil bestemme hvem som skal bruke den!**



Typiske norske bilkjøpere



Bjørn og Bente
Bryrsegikke



Frank og Frida
Fokus



Truls og Trine
Tech



Mons og Mona
Miljø

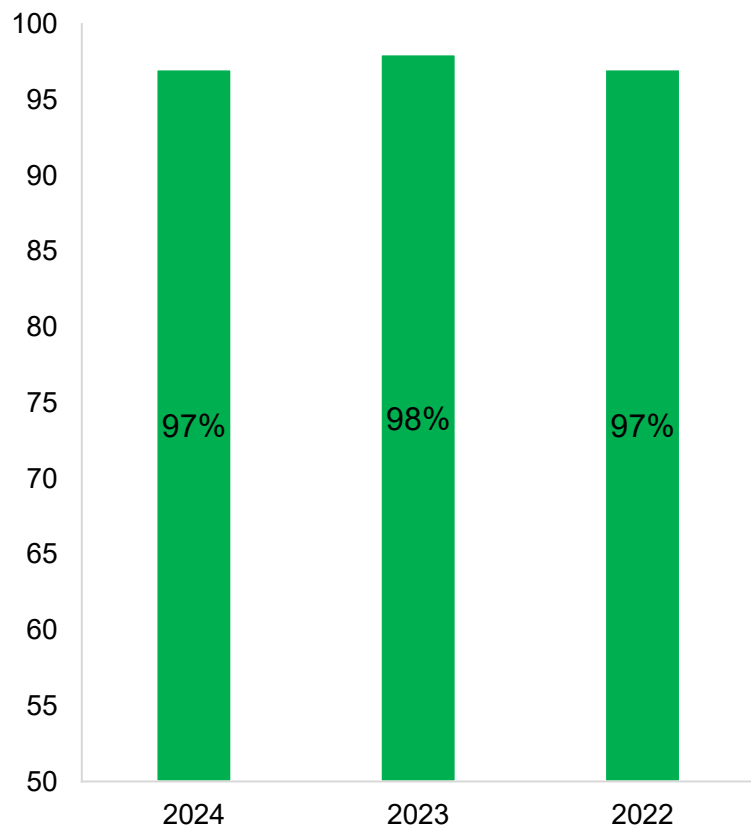


Tom og Turid
Transport

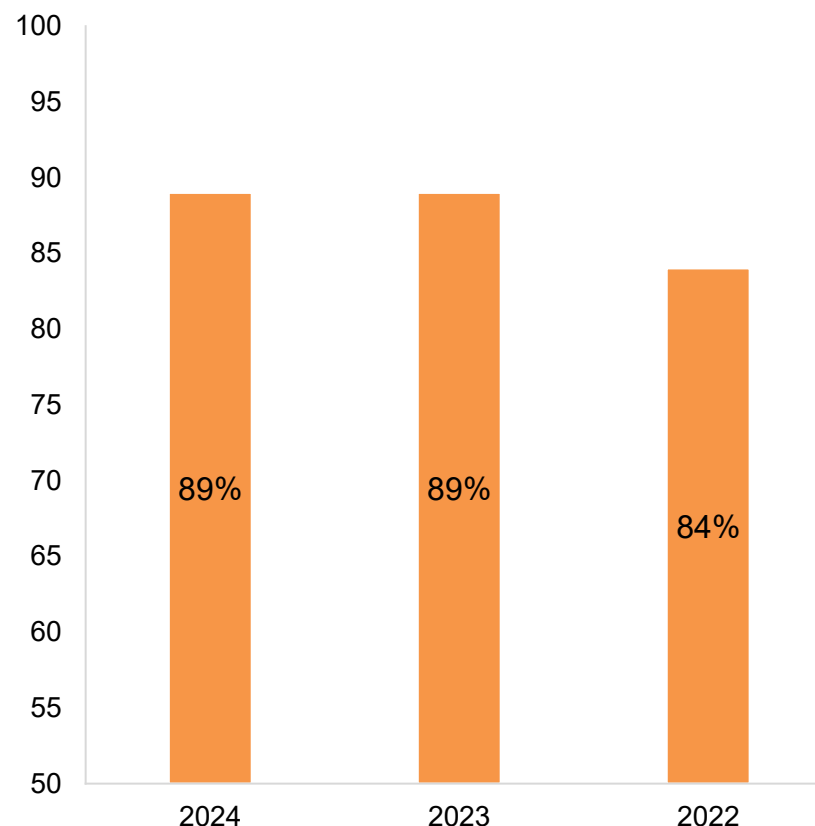
Vi er flinke til å følge anbefalte serviceintervaller

Følger du fabrikkens/bilmerkets anbefalte serviceintervaller?

Biler innenfor 5 års bilpark

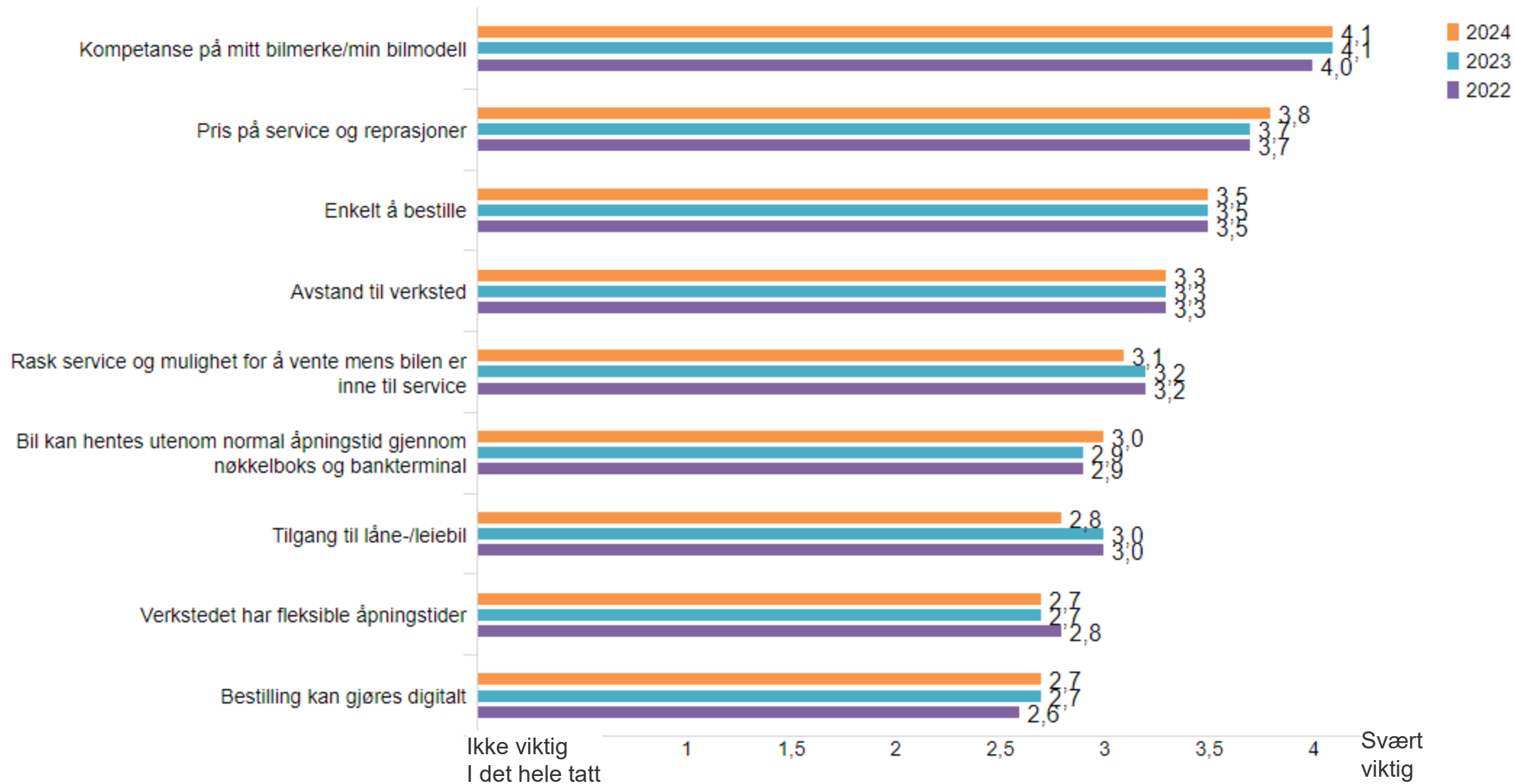


Biler innenfor 6-12 års bilparkbilpark



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



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

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 KURSINNHold

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 kursmateriell, 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.



Nyttekjøretøy

! på
veien



VEIKART MOT
2030
FOR NYTTE-
KJØRETØY





Norges
Bilbransjeforbund

Hvorfor et veikart for grønne nyttekjøretøy?

Kraftig forsterkede ambisjoner fra regjering og Storting i Nasjonal Transportplan 2025 - 36: **Tunge kjøretøy: 100 % nullutslipp eller biogass i 2030**

Skal målet nås, må virkemiddelbruken forsterkes. Vi fortrekker gulrot, men anerkjenner at det også trengs litt pisk.

Forutsigbarhet er alfa & omega.

Stortinget/regjeringen som tiltrer i høst, må gjøre jobben frem mot 2030.

I veikartet står bransje- og miljøorganisasjoner sammen om løsninger – klart for copy paste til ny regjeringsplattform.



Meld. St. 14

(2023–2024)

Melding til Stortinget

Nasjonal transportplan 2025–2036



Veikartet staker ut kursen for

Teknologisk modenhet og lønnsomhet (Total Cost of Ownership, TCO) for nullutslipp og biogass for de ulike kjøretøykategoriene/transportoppgavene frem mot 2030.

Virkemidler som må til for å nå 2030-målet

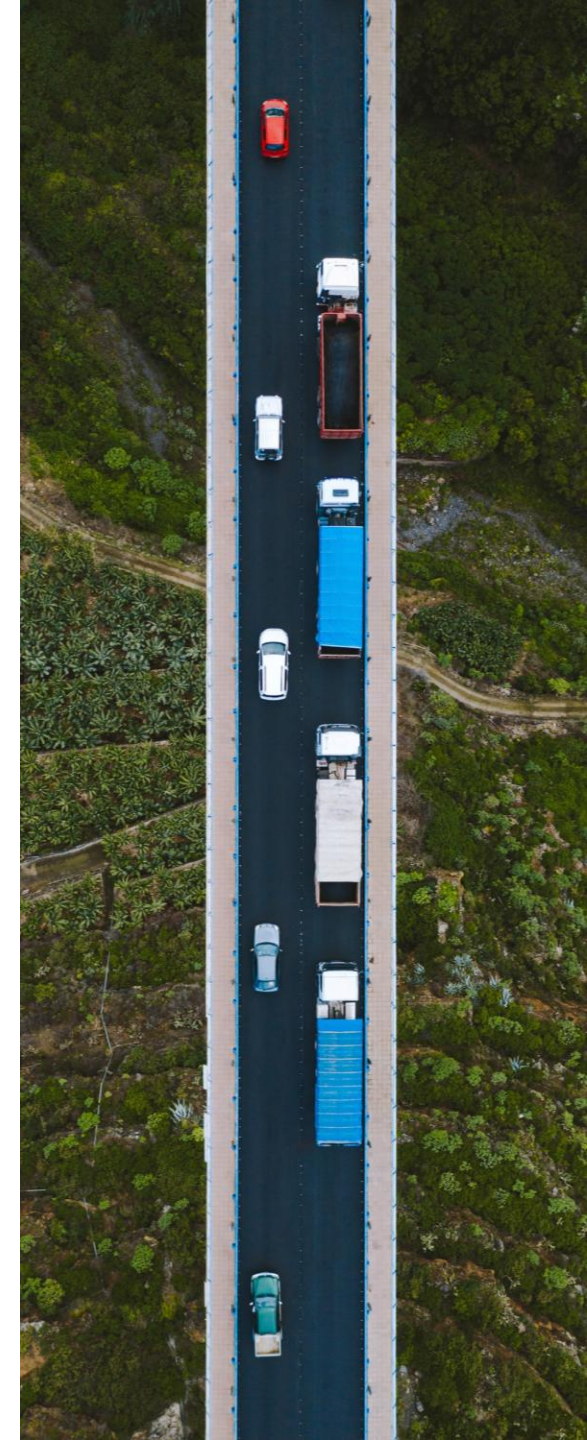
- 1) Videreføring av dagens virkemidler
- 2) Nye virkemidler
- 3) Satsing på lade/fylle-infrastruktur
- 4) Kampanjer/informasjonsarbeid



TRANSPORTTYPE		2025	2026	2027	2028	2029	2030
 VAREBIL LETT	TEKNOLOGISK MODENHET	Noe begrenset nyttelast.	Bredere modellutvalg.				
	TCO-PARITET	I pr. d.d. kontra diesel: +30 - 35 %. Avhengig omfang av bompenger i område en opererer i, men i høy grad også bl.a. av hva som skjer med nullutslippssoner og tilgang kollektivfelt.					
 VAREBIL TUNG	TEKNOLOGISK MODENHET	Modenhet for en god del bruksområder, men mangler i for stor grad kombinasjonen av høy nyttelast, høy tilhengervekt og 4WD					
	TCO-PARITET	Avhengig av omfang av bompenger i område en opererer i, men i høy grad også bl.a. av hva som skjer med nullutslippssoner og tilgang kollektivfelt					
 LASTEBIL DISTRIBUSJON	TEKNOLOGISK MODENHET	For de aller fleste kjøreoppdrag.					
	TCO-PARITET	Avhengig av svært mange faktorer, bl.a. kjøpspris/Enova-støtte, restverdi, andel depot- kontra underveislading, omfang av bompenger, km-produksjon, serviceavtale, tidsbesparelse v/ kollektivfelt, (off.) innkjøp og evt. krav om nullutslipp m.m.				Produsenters egne anslag for nullutslippsandel i 2030 spriker og/eller er manglende; kan ligge på noe under 50 % batterielektrisk, noe over 50 % ICE og en en-sifret andel biogass. Dette er altså noenlunde i tråd med det gamle, norske nullutslippsmålet på 50 % i 2030, men langt under det nye på 100 %.	Det er mao. et stort gap mellom anslag fra dem som skal levere teknologien og hva Stortinget bestemmer seg for; drahjelp/insentiver er som kjent helt nødvendig – helt til og med 2030 og antagelig lengre.
 LASTEBIL LANG- TRANSPORT	TEKNOLOGISK MODENHET	Biler leveres, men en får pr. 2025 ikke kjørt langt nok og tungt nok, og ikke alt innen ADR. På kontinentet er det 2-akslede som gjelder, så derfor er det først og fremst satsset på dette når det gjelder utvikling av el-trekkvogner. 3-akslet el-trekkvogn er litt i startgropen.	For en del kjøreoppdrag.		BEV vil bli dominerende på tvers av de fleste applikasjoner, inkludert langtransport.		
	TCO-PARITET	Avhengig av svært mange faktorer, bl.a. kjøpspris/Enovastøtte, restverdi, andel depot- kontra underveislading, omfang av bompenger, km-produksjon, serviceavtale, tidsbesparelse v/kollektivfelt, (off.) innkjøp og evt. krav om nullutslipp m.m. I og med at el-lastebiler er unntatt bompenger, vil TCO for disse kontra diesel være bedre jo mer bompenger det er i regionen det kjøres i. Bilpris er pr. vår 2025 ganske uvisst for de fleste. Her vet en nok mye mer innen et års tid.	For spesifikke tilfeller/oppdrag kan TCO anslås, og vil i gunstige tilfeller oppnå paritet. Grønt Landtransportprogram har analyser av dette.			Produsenters egne anslag for nullutslippsandel i 2030 spriker og/eller er manglende; kan ligge på noe under 50 % batterielektrisk, noe over 50 % ICE og en en-sifret andel biogass. Dette er altså noenlunde i tråd med det gamle, norske nullutslippsmålet på 50 % i 2030, men langt under det nye på 100 %.	Det er mao. et stort gap mellom anslag fra dem som skal levere teknologien og hva Stortinget bestemmer seg for; drahjelp/insentiver er som kjent helt nødvendig – helt til og med 2030 og antagelig lengre.
 LASTEBIL ANLEGG	TEKNOLOGISK MODENHET	Ikke mange kan levere i dag, men flere i 2026. Betyr at teknologien her ikke kan anses som moden før om et par år.					
	TCO-PARITET	2-akslet tippbil, el: f.eks. ca. 4 mill. for Enova-støtte, mot Diesel: ca. 2,1 mill. Ligner på regnestykket for distribusjonsbil.				Produsenters egne anslag for nullutslippsandel i 2030 spriker og/eller er manglende; kan ligge på noe under 50 % batterielektrisk, noe over 50 % ICE og en en-sifret andel biogass. Dette er altså noenlunde i tråd med det gamle, norske nullutslippsmålet på 50 % i 2030, men langt under det nye på 100 %.	Det er mao. et stort gap mellom anslag fra dem som skal levere teknologien og hva Stortinget bestemmer seg for; drahjelp/insentiver er som kjent helt nødvendig – helt til og med 2030 og antagelig lengre.

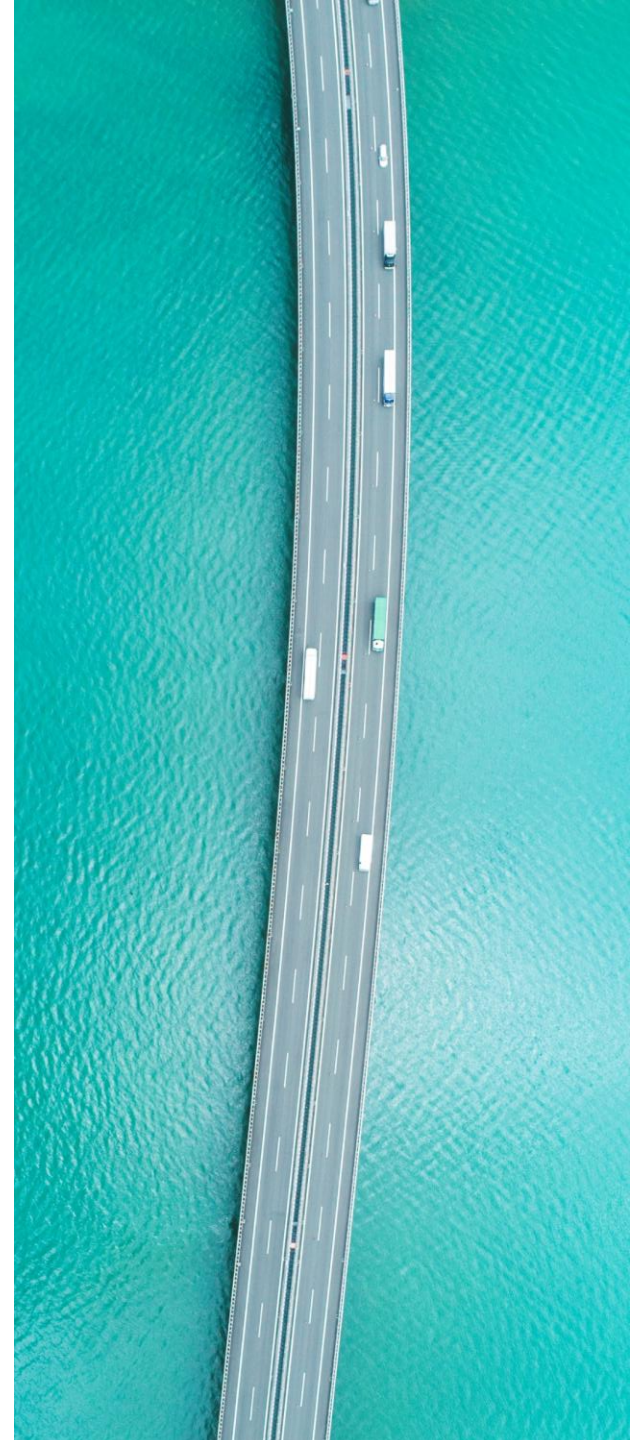
1. Eksisterende/vedtatte virkemidler

- ENOVA-støtte til kjøp. ENOVA-støtten må videreføres på minst dagens nivå.
- Bompengefritak til 2030 vedtatt for nullutslippslastebil.
 - Videreføring må vurderes utover 2030.
- Bompengefritak for biogasslastebil må innføres nasjonalt.
- Kollektivfelttilgang
 - Tiltaket må få virke så lenge det er plass, men minst til 2030.
 - Nullutslipps vare- og lastebil bør prioriteres fremfor biogasslastebil ved begynnende plassproblemer.



2.Nye virkemidler

- Nullutslippssoner for nyttekjøretøy i storbysentrum.
- Krav om at alle leveranser skal løses ved bruk av nullutslipp- eller biogasskjøretøy i offentlige innkjøp
- Lengre kontrakter i offentlige anbud
- Gratis ferge/reduisert sats
- Høyere bompenger for nyregistrerte dieselskjøretøy i kjøretøygrupper hvor nullutslippsteknologi er moden.
- Forsterke miljødifferensieringen i vektårsavgiften for kjøretøygrupper med moden nullutslippsteknologi.

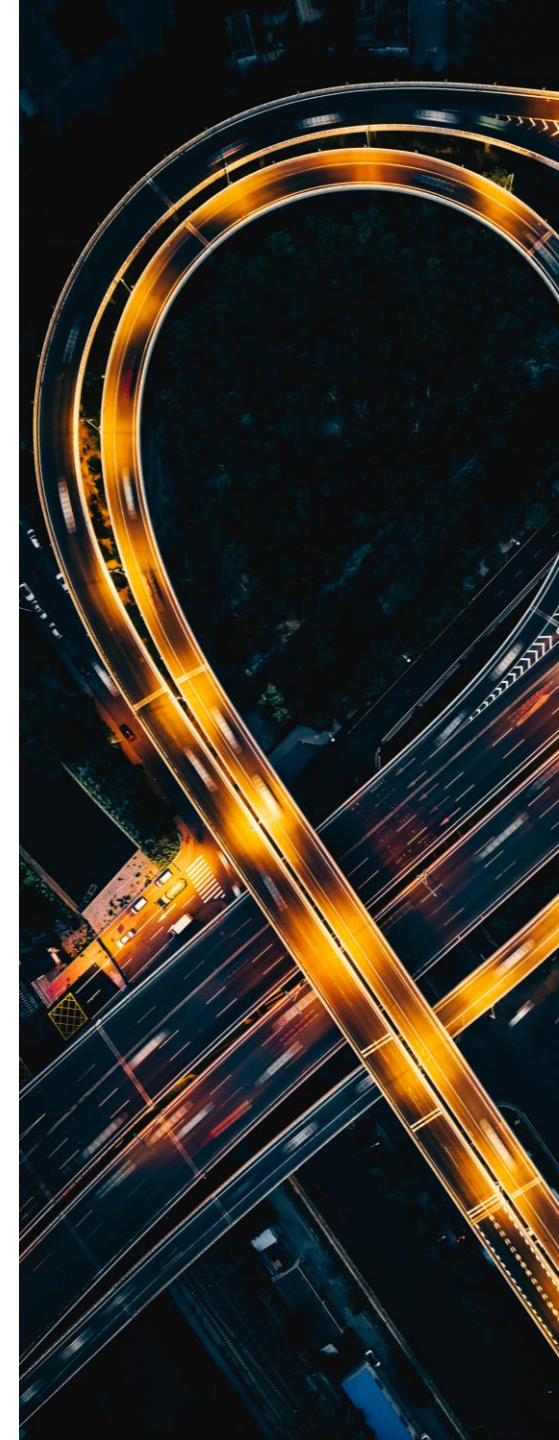


..og en ørliten åpning for engangsavgift helt på tampen

«Regjeringen har varslet at den vil vurdere engangsavgift for tunge kjøretøy dersom innfasingen av elektriske lastebiler går tregere enn forventet. En særnorsk engangsavgift for tunge kjøretøy vil virke sterkt konkurransevridende i disfavør norske transportører, og bør unngås.

Kun dersom utviklingen ikke skaleres tilstrekkelig med bruk av positive virkemidler, vil en moderat engangsavgift for dieselkjøretøy i kjøretøygrupper med moden nullutslippsteknologi kunne være akseptabelt, i siste fase før 2030.

Dette forutsetter at ladeinfrastrukturen for alle typer elektriske nyttekjøretøy er tilstrekkelig utbygd.»



3. Lade/fyllinfrastruktur

- Støtte til depotlading for tunge kjøretøy må gjeninnføres
- Statens vegvesens og ENOVAs plan for offentlige ladestasjoner for tunge kjøretøy må følges tett, for å sikre at utbyggingstakten er tilstrekkelig.
 - Utbyggingstakten må kunne skaleres hurtig.
- Lokale myndigheter må sørge for effektiv saksbehandling og tilstrekkelig arealtilgang for ladeselskapene
- Rask behandling av søknader om nettkapasitet.
- Nettleien: Utformingen av nettleien må endres, slik at den ikke skaper hinder for et kommersielt lønnsomt ladenettverk for tungtransport.
- Styrket satsing på biogass som supplement

4. Kampanjer/informasjonsarbeid

Det grønne skiftet krever store endringer av oss, både som individer, som samfunn og fra virksomhetene. Stort behov for informasjonsarbeid overfor både transportkjøpere og kjøretøykjøpere.

Betalingsvilligheten for å velge frakt transportert med nullutslipps- eller biogasskjøretøy må opp, og bevisstheten til forbruker økes.

«Gratis frakt/gratis retur» i markedsføring må unngås. Selger bør pålegges å synliggjøre miljøkostnadene ved transport overfor forbruker.

VEIKART MOT 2030 FOR NYTTE- KJØRETØY

DISSE ORGANISASJONENE SLUTTER SEG TIL INNHOLDET I VEIKARTET:

GRØNT
LANDTRANSPORT-
PROGRAM

ZERO 



Hva er status for nullutslipp/biogass?

Totalmarked nye nyttekjøretøy per 03.08.2025

Biltype	Totalt salg	Herav El	Elandel	Herav Bio	Bioandel	Nullutslipp
Varebiler -> 3,5 t	13 931	6 328	45,4 %			45,4 %
Lastebiler +3,5 t	2 825	393	13,9 %	319	11,3 %	25,2 %
<i>Lastebiler +3,0-5,99 t *</i>	267	186	69,7 %	6	2,2 %	71,9 %
Lastebiler +6,0 t	2 558	207	8,1 %	313	12,2 %	20,3 %
Lastebiler +12 t	2 484	204	8,2 %	304	12,2 %	20,5 %

** I vektklasse 3,5-5,99 t finner man i hovedsak tyngre varebiler*



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



Bruktbil / bilsalg

! på
veien



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: – Tvilsumme vilkår

20.1.2025 07:00:00 CET | [NAF](#) | Pressemelding

Del

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 tvilsumme 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 tvilsumme 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 tvilsumme vilkår.

Sluke vilkår NAF advarer mot:

Eksempler på vilkår NAF mener er i strid med forbrukerkjøpsloven. Eksempelne 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



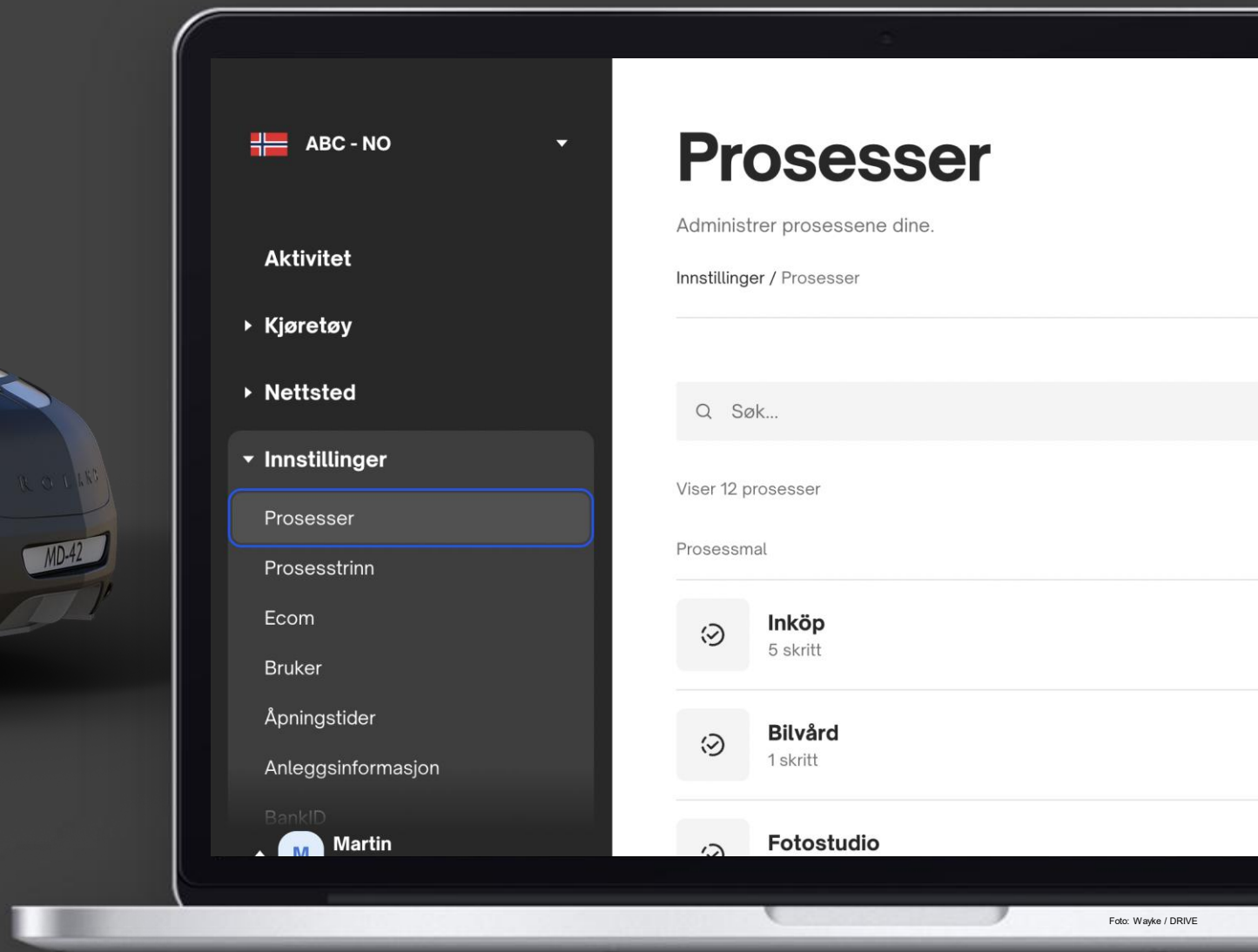
Alle nordmenn har fått flere rettigheter: Dette må du vite

Nettavisen



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 Kjøpekontrakt

Sist revidert oktober 2023



NBF KJØPEKONTRAKT - FORBRUKERKJØP
Nye og brukte biler

INTERNR.: _____

SELGER

Firmanavn: _____
Adresse: _____
Postnr.: _____ Poststed: _____

KJØPER 1

Navn: _____ Fødselsdato: _____ E-post: _____
Adresse: _____ Kommune: _____ Postnr./-sted: _____ Privat: _____ Telefon: _____ Arbeid: _____
Kjøper 2: _____ Fødselsdato: _____ Postnr./-sted: _____ Telefon: _____

BILEN

Fabrikat: _____ Type: _____ Chassisnr.: _____
Farge: _____ Første gang reg.: _____ Årsmodell: _____ Reg. nr.: _____ Km. stand: _____
Utstyr som flg. bilen uten pristillegg. Utstyr mot pristillegg: _____
Standard / særlige spesifikasjoner: _____
Særlige vilkår vedrørende reparasjoner m.v.: _____
Garanti: ☐ JA ☐ NEI Tilstandsrapport: ☐ JA ☐ NEI Hvis ja skal tilstandsrapport og/eller garanti dokument overleveres til kjøper

LEVERING

Sted: _____ Leveringsdato: _____ Leveringsmåned: _____ Seneste leveringsstid: _____

PRIS (se forhånd om prisendring i pkt. 3 på baksiden)

☐ Bilpris inkl. mva./omregistreringsavgift _____ Kr.
☐ Bilpris ekskl. omregistreringsavgift _____ Kr.
Engangsavgift og vrakpantavgift _____ Kr.
Omregistreringsavgift _____ Kr.
Tilleggsutstyr inkl. mva.: _____ Kr.
Registreringsomkostninger inkl. mva.: _____ Kr.
SUM _____ Kr.

BETALING

Ved kontraktens underskrift _____ Kr.
Innbyttebil _____ Kr.
Ved bilens levering / bankoverførsel _____ Kr.
Lån fra finansieringsselskap eller bank _____ Kr.
SUM _____ Kr.

INNBYTTEBIL

Fabrikat: _____ Type: _____
Registreringsnr.: _____ Første gang registrert: _____
Chassisnr.: _____ Brukt/importert: ☐ JA ☐ NEI Reparat. for større skade: ☐ JA ☐ NEI
Km. stand / dato: _____ Kjøpsdato: _____ Gjeld på bilen: _____
Selgers navn: _____ Fødselsdato: _____
Kjøper innestår for at innbyttebilen er hans eiendom, at den ikke er beheftet uløst eller det som er opplyst overfor og at det ikke hviler ansvar for skatter og avgifter på den. Bilen er forøvrig i henhold til takstakjema.

FORSIKRING

Følgende forsikringer skal dekkes: ☐ 3. manns interesse ☐ Kasko ☐ Ansvar ☐ Delkasko ☐ Tilleggsforsikringer
Forsikringselskap: _____ Årlig kjørelengde ifølge kjøper: _____
Overføring av forsikring fra selskap: _____ Fra bil - reg. nr.: _____

SALGSREPRESENTANT

Henvendelse vedrørende kontrakten rettes til vår salgsrepresentant

Kjøper samtykker til at selger kan rette markedsføringshenvendelser til min e-postadresse og/eller mitt mobiltelefonnummer.
Et bekreftende samtykke kan når som helst trekkes tilbake ved melding til selger.

☐ JA ☐ NEI

Kjøpet skjer forøvrig på de betingelser som er inntatt på baksiden av denne kontrakt.
Kjøper bekrefter ved sin underskrift å ha gjort seg kjent med og godtgitt disse.

Selgende firmas underskrift _____ Sted og dato _____ Kjøpers underskrift _____

Noen viktige verktøy

- NBF Tilstandsrapport

TILSTANDSRAPPORT

NBF FORBRUKERÅDET

TESTDATO: 29.07.2024 KODE: 47804

VOLKSWAGEN POLO 90 HK AUTOMAT 2WD

CF78678 14 KM 09.04.2015 Førstegang registrert Bensin

CHASSISNR: VVVZZZ6RZFV274523 BRUKTIMPOT: Nei

KJØRETØY: Personbil FRIST FOR PKK: 25.06.2023

NBF Tilstandsrapport er utarbeidet av Norges Bilbransjeforbund og Forbrukerrådet.

NBF Tilstandsrapport gir en detaljert beskrivelse av bilens tilstand, og gir den som kjøper bilen ekt trygghet ved kjøpet. Rapporten utarbeides av teknisk kyndig personell, som gjør en grundig kontroll og inspeksjon.

Tilstandsrapporten beskriver bilens tilstand på testtidspunktet hensyntatt bilens alder og kilometerstand, med det utstyret som er i og på bilen.

Se mer om forutsetningene for vurderingen og andre vilkår på siste side.



Se anmerkninger Anmerking(er)

OPPSUMMERT STATUS PÅ KJØRETØY

IDENTITET	✓	EKSTERIØR	✓
ASSISTENTSYSTEMER OG DIAGNOSE	✓	KLARGJØRING	✓
LYS	✓	MOTOR/MILJØ	✓
HJULOPPHENG/STYRING	✓	BREMSE	✓
GIR OG DRIVLINJE	✓	INTERIØR	✓
OPPLYSNING	✓	TEST NINA	✓
TEST GROUP	✓	IKKE TILDELTE KONTROLLPUNKTER	✓

Test-BUS AS Nr. 3905 Side 1/6

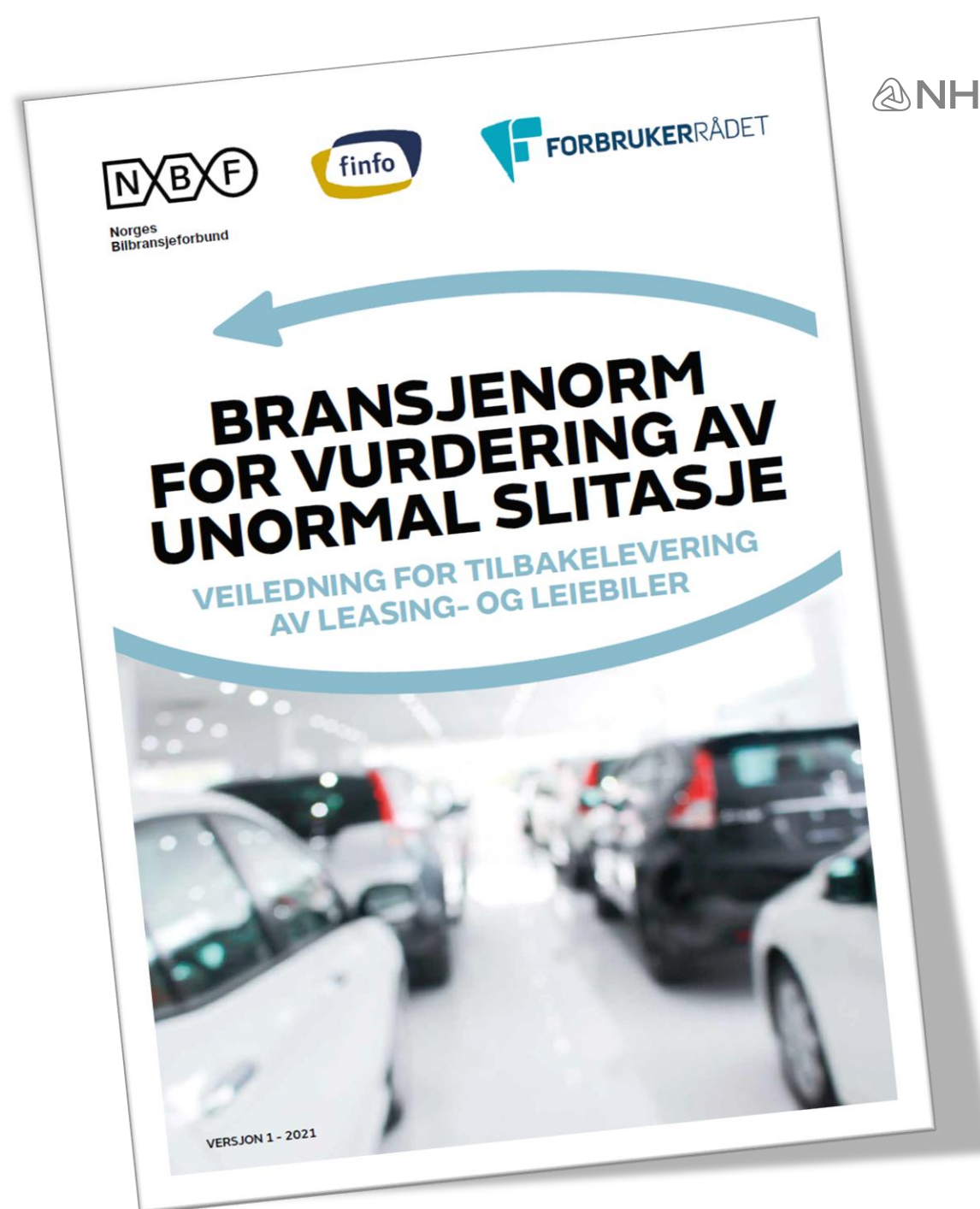
Noen viktige verktøy

- Elbilveilederen



Noen viktige verktøy

- Bransjenorm for vurdering av unormal slitasje



Noen viktige verktøy

- Bransjenorm for vurdering av unormal slitasje

SERVICE- OG VEDLIKEHOLDSFORPLIKTELSE I LEIE- OG LEASINGFORHOLD

1. FORMÅL

Formålet med denne avtalen er å ivareta leie-/leasingobjektet gjennom leasingperioden, både av hensyn til bilens verdi og sikkerhet, men også sørge for at leietaker unngår å bli belastet for høy påkost ved utløpet av leasingperioden.

2. LEIETAKERS FORPLIKTELSER

2.1 Leietaker forplikter seg til å ha service/kontroll på bilen i henhold til importør/produsents foreskrevne serviceintervaller. Eier/utleier kan i sine vilkår kreve at service og vedlikehold utføres på leverandørs verksted eller verksted godkjent av eier/utleier.

2.2 Leietaker forplikter seg til å etterse bilen ifølge bilens instruksjonsbok, serviceheft og felles bransjenorm for unormal slitasje, som leietaker har mottatt.

2.3 Det er forbudt å gjøre modifikasjoner av noen art på bilen, så som chiptuning, flytting av varevegg etc.

2.4 Leietaker forplikter seg til straks å kontakte leverandør når en feil oppdages eller burde vært oppdaget.

2.5 Leietaker forplikter seg til fortløpende å utbedre skader på bilen utover normal slitasje, ref. felles bransjenorm for unormal slitasje. Eier/utleier kan i sine vilkår kreve at skadeutbedring utføres på leverandørs verksted eller verksted godkjent av eier/utleier.

2.6 Dersom leietaker ikke følger bestemmelsene i denne service- og vedlikeholdsforpliktelse kan:

- a) Leasingavtalen sies opp av eier.
- b) Leietaker belastes inntil 12 % av den til enhver tid gjeldende restverdien i henhold til leasing-avtalen som kompensasjon for det salgsløst et slikt mislighold i seg selv innebærer, og den risiko som vil foreligge med hensyn til bortfall av bilens fabrikkgaranti.
- c) Leietaker belastes for kostnadene for utelatte services, vedlikehold og reparasjoner som ellers ville vært omfattet av garantien ved tilbakelevering.
- d) Leietaker gjøres ansvarlig i form av påkost ved unormal slitasje.
Bransjenorm for vurdering av unormal slitasje er utlevert til leietaker.

2.7 I de tilfeller hvor bilen returneres før utløpet av leieavtalen og/eller km-stand for service er inntrådt, kan leietaker bli belastet for kostnader for service i henhold til særskilt avtale med leverandør.



Hvis det likevel går galt...

Hevingskrav?

Reklamert i tide og til rett sted?

Mangel? Hvem har risikoen?

Ikke uvesentlig mangel?

Hevingsoppgjøret

Forutsetninger for heving

Bestemmelser om heving finner vi i [forbrukerkjøpsloven](#).

Loven regulerer forbrukers rett til å heve kjøpet når det foreligger mangel. Etter bestemmelsen må følgende fire forutsetninger være oppfylt:

1. Det må foreligge en mangel.
2. Kjøper må ha reklamert innenfor lovens frister.
3. Avhjelp har ikke skjedd i samsvar med lovens krav.
4. Mangelen må ikke være uvesentlig.

Det er forhandler som har bevisbyrden og må sannsynliggjøre at mangelen er "uvesentlig". Etter de siste endringene i forbrukerkjøpsloven går dette nå direkte frem av loven, men er ingen realitetsendring.

NBFs standard forbrukerkjøpskontrakt pkt. 8 har bestemmelser om følgene av mangel ved bilen, som tilsvarer forbrukerkjøpslovens regler. Det er ikke anledning til å avtale vilkår mellom kjøper og selger som gir kjøper dårligere rettigheter enn det han vil ha etter forbrukerkjøpsloven. Dersom det likevel inngås slike vilkår, vil de ikke gjelde overfor forbruker.



Når kan kunden heve kjøpet?



Norges
Bilbransjeforbund

PAUSE



Bærekraftarbeid

|| på
veien





Sulland Årets Blinklys2024, Foto: Sulland AS

NBFs bærekraftspris



**Hvem blir vinneren i 2025?
Dere?**

Frist for å sende inn er 12. sept. 2025

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.



CATALYSTS

NBF

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



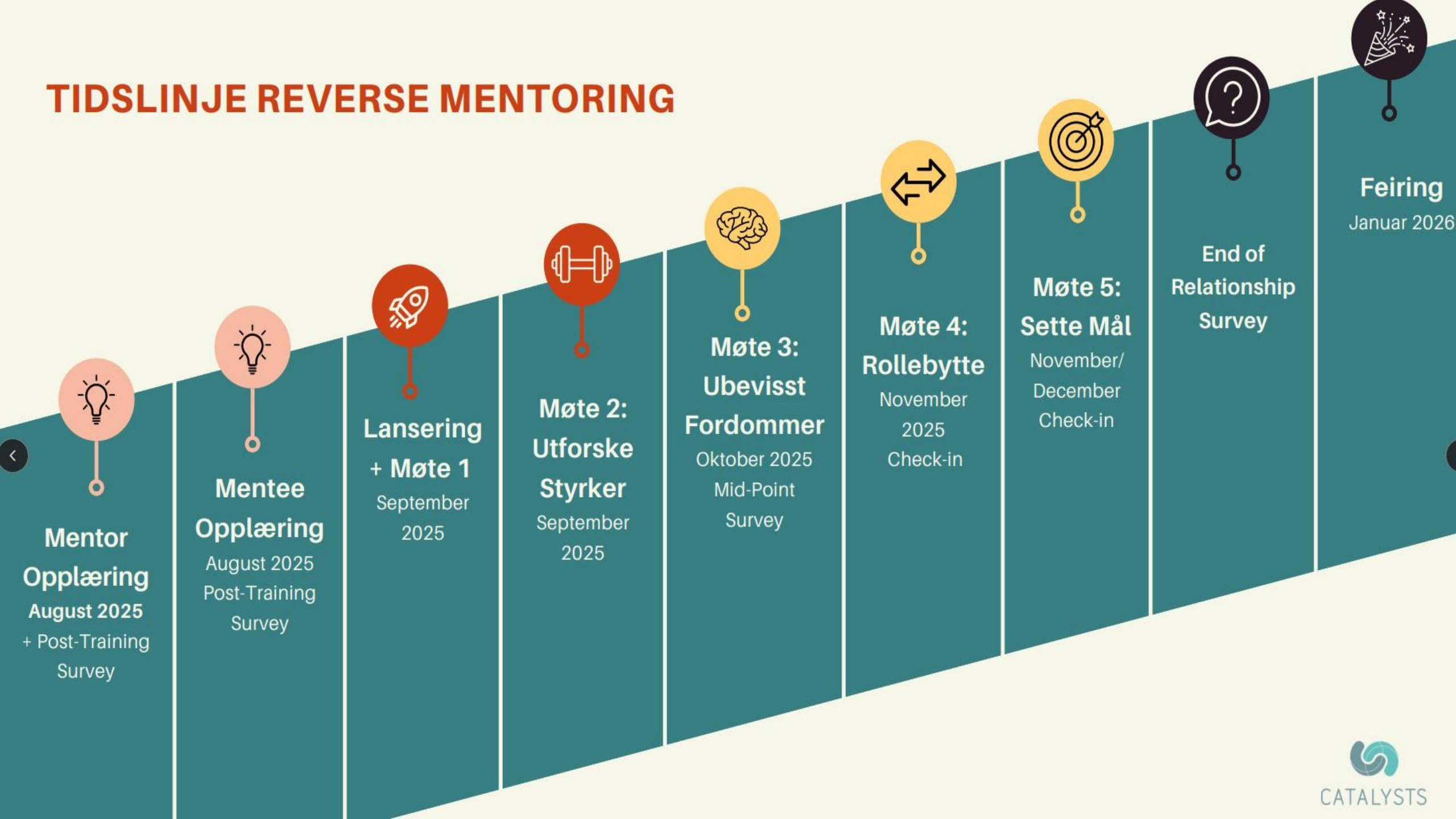
Heidi Chr. Lund
Leder bærekraft

✉ heidi.lund@nbf.no

☎ 92 65 24 64



TIDSLINJE REVERSE MENTORING





Omdømme og 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



Omdømmeindeks
byggebransjen



Omdømmeindeks
Industri



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:

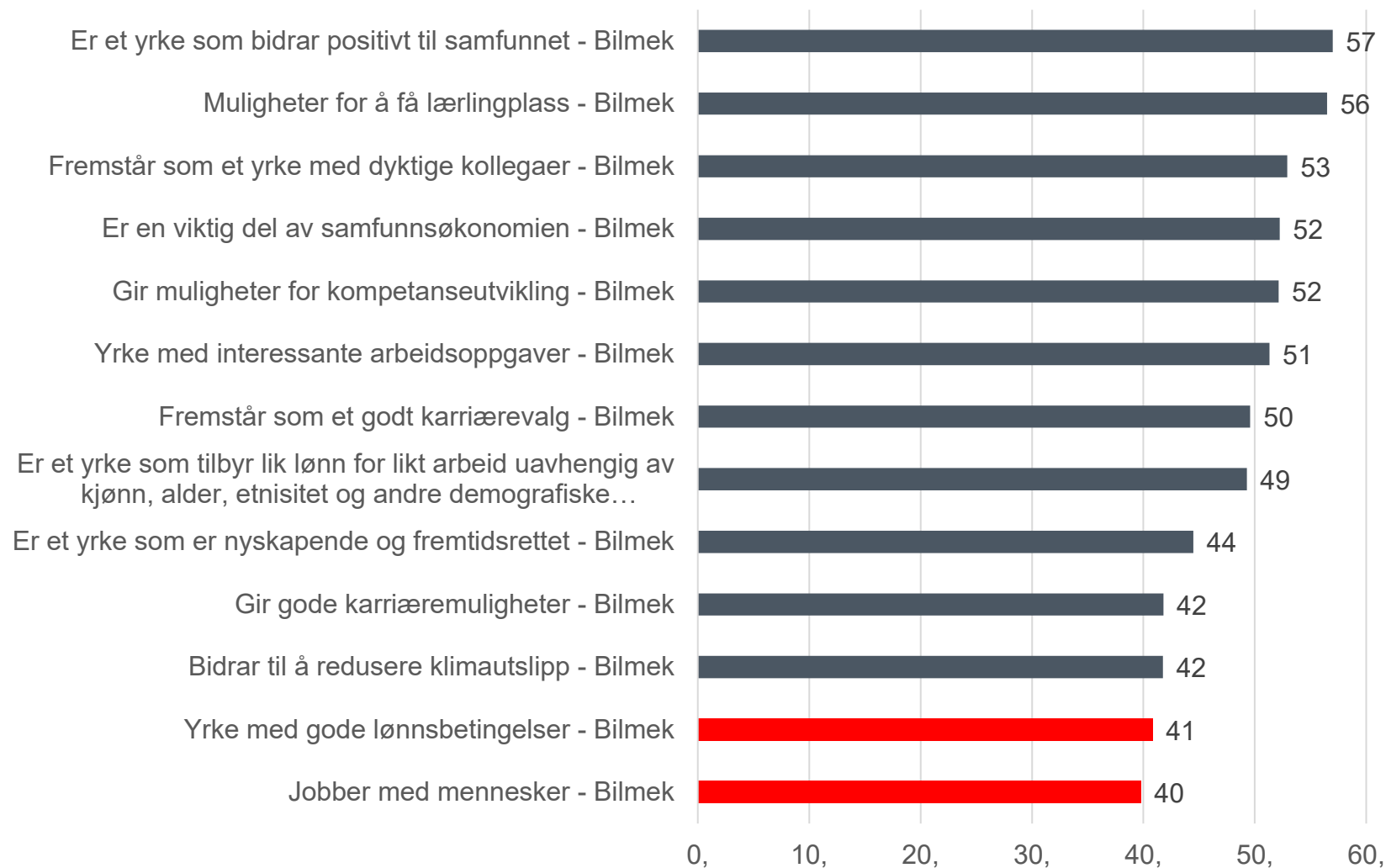
Hvordan vil du vurdere bilmekanikerens sitt samlede omdømme eller anseelse?

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.**

EIE

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



Norges
Bilbransjeforbund

Bilbransjen er ikke for hvem som helst



Nå starter arbeidet med å løfte omdømmet

- Mediekjøp fra 1. september
 - I første fase ut året
 - Avhengig av budsjett videre (men det blir også i 2026...)
- Planlagt kjørt i SoMe, medier + noe strategiske boards
- Bilfolk inviteres til å bli med på løftet

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 stereotypier 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.»

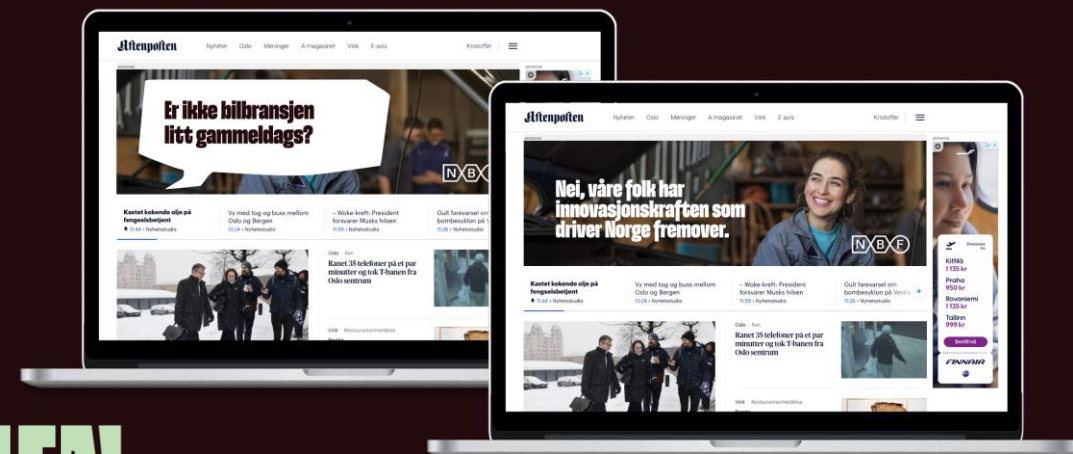
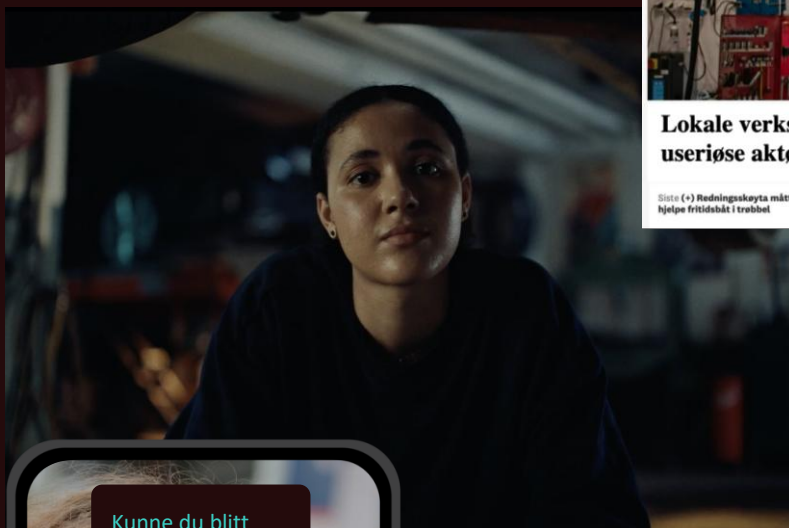
«Rånere og skoletapere»

«Gammeldagse arbeidsoppgaver»

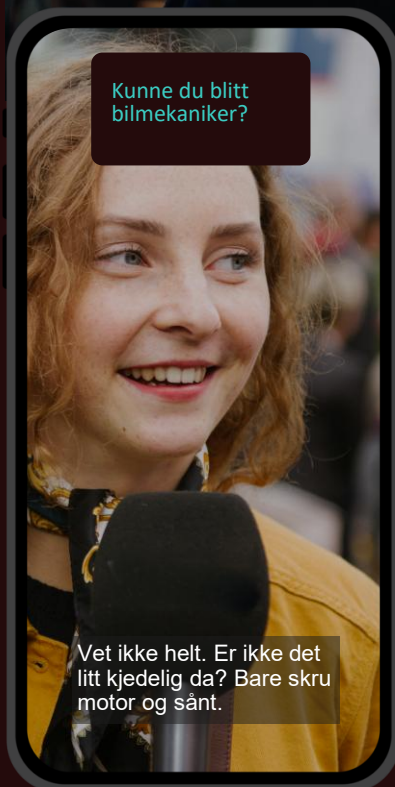
«Er det ikke bare gamle menn i kjeledress?»

«Skitten bransje»





BILBRANSJEN ER IKKE FOR HVEM SOM HELST



Bli med på kampanjen

BILBRANSJEN
ER IKKE FOR
HVEM SOM HELST

INVITASJON TIL NBF-MEDLEMMER:

«1. september starter NBF sin omdømmekampanjen for bilbransjen. Kampanjen skal løfte fram og synliggjøre alt det bra ved bransjen og ikke minst skape intern stolthet. Derfor ønsker vi å lage tilpasset materiell til de som ønsker det. Det blir mulig å bestille filmpakke med egen logo på sluttplakat, og t-skjorter med egen logo.

Vedlagt ligger en enkel beskrivelse av hva man kan bestille. De som ønsker tilpasset materiell sender en mail til camilla.hovind@soendre.no der dere informerer om dere skal ha filmpakke, t-skjorter, eller begge deler. Legg også med logoen.

Dere må også informere om hvor mange t-skjorter dere ønsker, og hvilke størrelser dere vil ha.

Når det er gjort vil vi ta kontakt for å sikre de siste detaljene.»

T-skjorter

Vi tilpasser t-skjorter med din logo.

Vi trenger å vite antall t-skjorter, og hvor mange i hvilken størrelse (S,M,L,XL, XXL)

Priser:

20 stk kr 195,- pr stk

21 stk og oppover kr 175,- pr stk.

Leveringstid 14 dager.

**BILFOLK
ER IKKE
HVEM SOM HELST**

Front



Rygg



Filmer

Vi tilpasser kampanjefilmene med din logo. Filmpakken inkluderer 3 filmer.

- 1 x hovedfilm 45 sek
- 2x somefilmer 15 sek

Pris: 10.000,-



**BILBRANSJEN
ER IKKE FOR
HVEM SOM HELST**



Skademarkedet

|| på
veien



Bilglassveileder

- **Veileder for reparasjon og skift av bilglass:**
 - 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



ICDP Webinar 25th January 2023

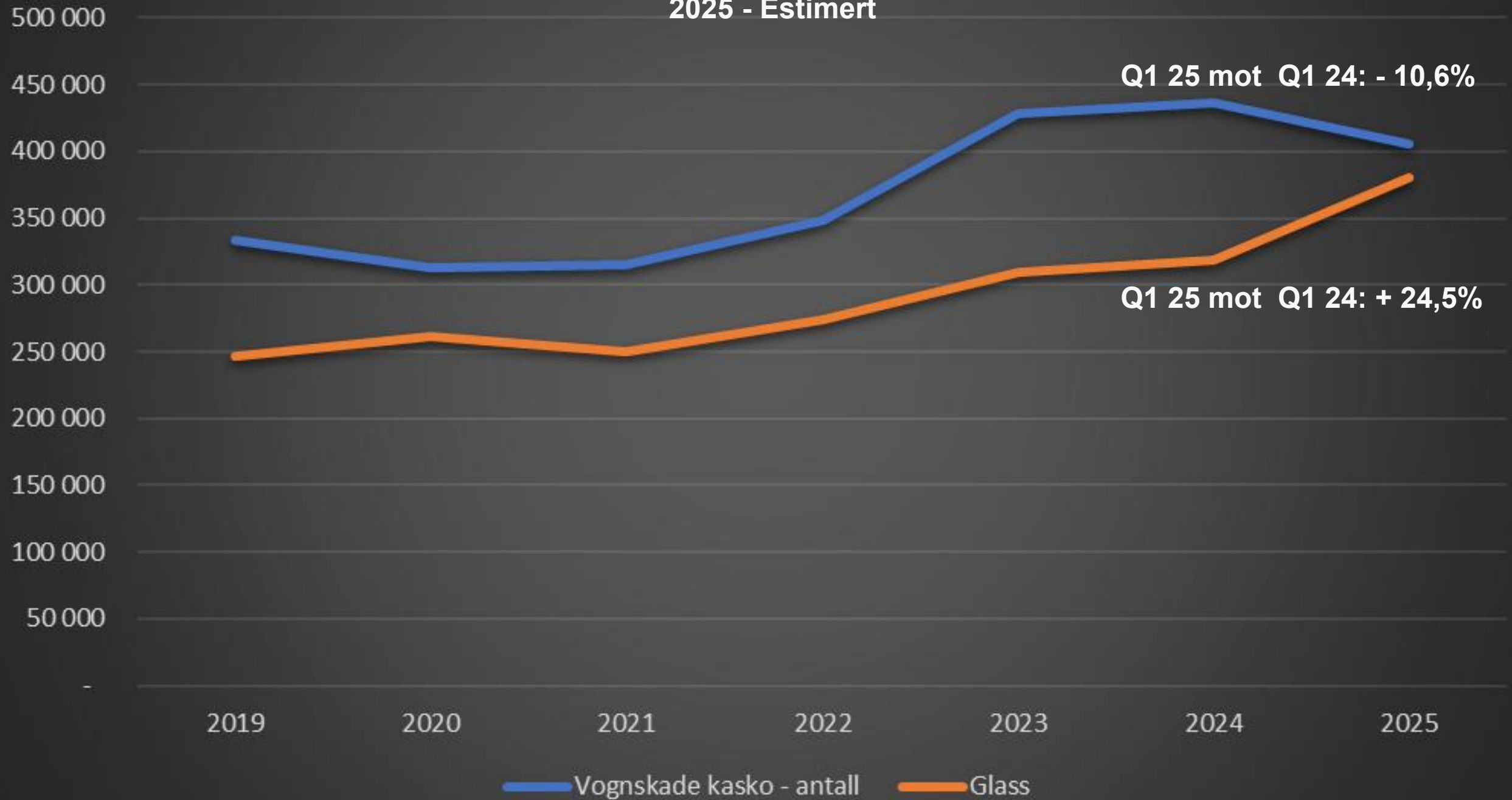
Overview of the crash repair market in Europe

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 ...



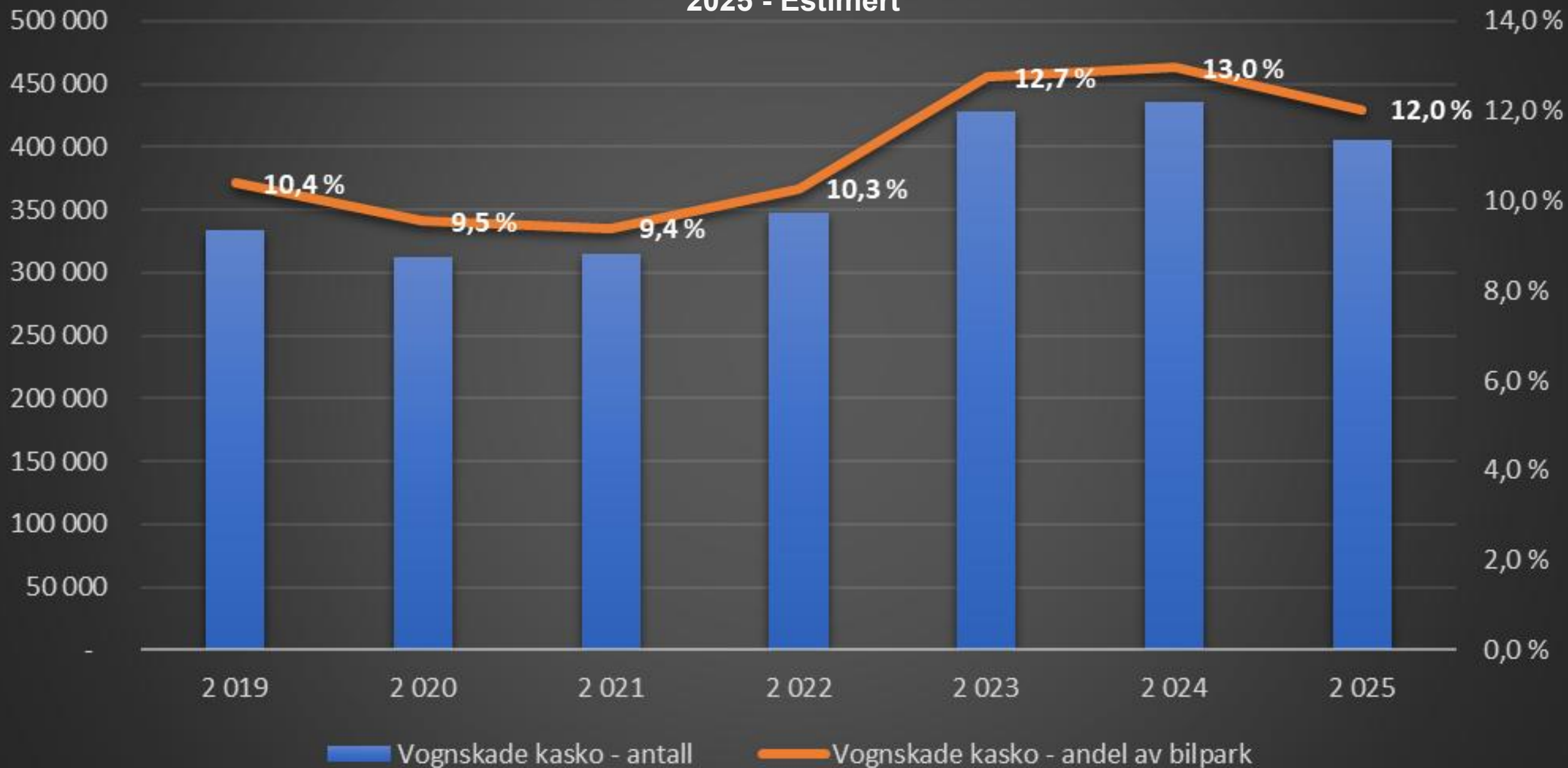
Forsikringsskader motorvogn i antall

2025 - Estimert



Kaskokader - andel av total bilpark

2025 - Estimert



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

BILBRANSJE24 [Bli abonnent](#) [Annonser](#) [Om Bilbransje24](#) [BilbransjeJOBBER](#)




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 kjøll».

Tryk på bilbransje24

PUBLISERT 07.03.2025 - 10:03

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

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

- Jeg er opptatt av at vi må få til et mye mer balansert styrkeforhold mellom skade-lakkebransjen 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 lakke 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 bilskadereparasjoner 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 øke 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.

Knut Ole Magstad er faglig servicemanager i NBF.

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 servicemanager i Norges Bilbransjeforbund (NBF)

PUBLISERT 11.02.2025 - 09:38

Det 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.

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

Klagensangen blir falsk når vi samtidig vet premieinntektene fra bleikeme er økt med over 12 prosent fra tredje kvartal 2023 til tredje kvartal 2024 (siste tilgjengelige premiestatistikk fra Finans Norge Forsikringsdrift).

*Kostnadsstatistikken brukes, etter vårt syn, hensynsløst.



Kommentar: Knut Ole Magstad

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 servicemanager i Norges Bilbransjeforbund (NBF)

PUBLISERT 11.02.2025 - 09:38

Det 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.

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

Klagensangen blir falsk når vi samtidig vet premieinntektene fra bleikeme er økt med over 12 prosent fra tredje kvartal 2023 til tredje kvartal 2024 (siste tilgjengelige premiestatistikk fra Finans Norge Forsikringsdrift).

*Kostnadsstatistikken brukes, etter vårt syn, hensynsløst.



Gjensidige: Delekostnadene har passert 50 prosent - og øker fortsatt

Forsikringsgiganten kjenner seg igjen i funnene til konkurrenten If. Nå ønsker Gjensidige å ta grep. De ser også at kondemnasjonsraten på nyere biler øker som følge av høye delepriser.

 Trygve Larsen
BILBRANSJE24



PUBLISERT 10.02.2025 - 11:24





«All time high» for delekostnader til bilskade-reparasjoner



Finans Norge

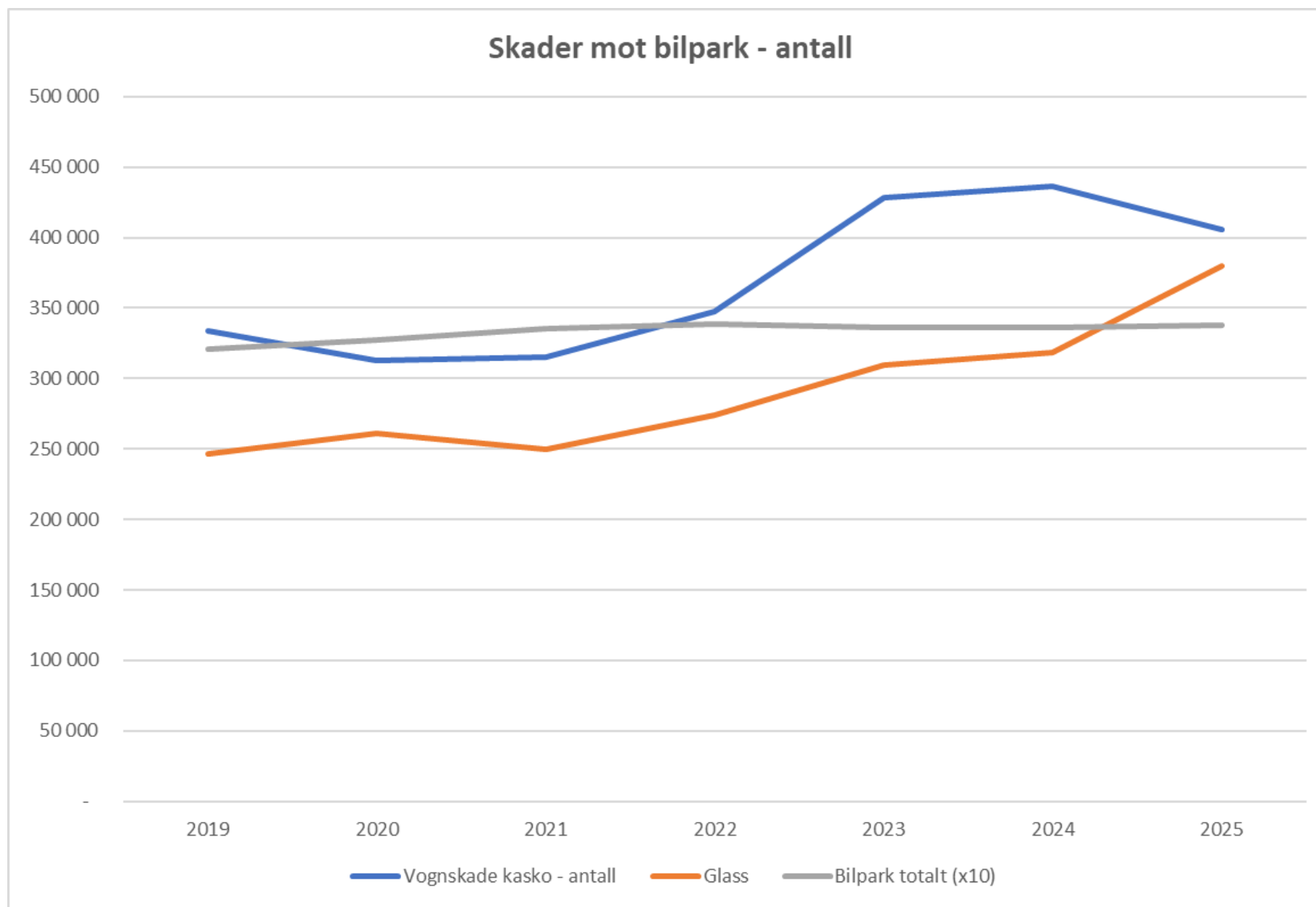
PREMIESTATISTIKK

landbasert skadeforsikring

Bransje- og selskapsfordelt premie og bestand

2. KVARTAL 2025 (21. august 2025)

Tabell 1.1 Bestandspremie	TOTALT			PRIVAT			NÆRING		
	Bestandspremie i 1000 kr		Endring i prosent	Bestandspremie i 1000 kr		Endring i prosent	Bestandspremie i 1000 kr		Endring i prosent
Alle selskap	30.06.2024	30.06.2025		30.06.2024	30.06.2025		30.06.2024	30.06.2025	
1. Motorvogn - totalt									
Personbil og varebil < 3,5 t.	27 818 213	32 300 578	16,1	23 744 280	27 789 129	17,0	4 073 933	4 511 449	10,7
Lastebil, buss og varebil > 3,5 t.	1 805 742	2 099 533	16,3	17 749	23 128	30,3	1 787 993	2 076 405	16,1
To-hjul	873 239	974 502	11,6	842 708	939 292	11,5	30 531	35 210	15,3
Traktor, arbeidsmaskiner	1 932 405	2 136 687	10,6	181 600	203 230	11,9	1 750 805	1 933 457	10,4
MOTORVOGN I ALT	33 671 984	38 885 101	15,5	25 571 116	29 850 753	16,7	8 100 868	9 034 348	11,5







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

BILBRANSJE24 [Bli abonnent](#) [Annonser](#) [Om Bilbransje24](#) [BilbransjeJOBBER](#)




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 kjøll».

Tryk på bilbransje24

PUBLISERT 07.03.2025 - 10:03

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

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

- Jeg er opptatt av at vi må få til et mer balansert styrkeforhold mellom skade-lakkbransjen 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 lakk 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 bilskadereparasjoner 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 øke kravene for å drive et bilskadeverksted er kostbart.

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



Kommentar: Knut Ole Magstad

Knut Ole Magstad er fagsjef servicemarked i NBF.

Delepriser som brekkstang for lave timepriser?

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

Knut Ole Magstad, fagsjef servicemarked i Norges Bilbransjeforbund (NBF)

PUBLISERT 11.02.2025 - 09:38

Delepriser som brekkstang for lave timepriser?

Delepriser som brekkstang for lave timepriser?

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.

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

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

Klagesangen blir falsk når vi samtidig vet premieinntektene fra bilskade 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.

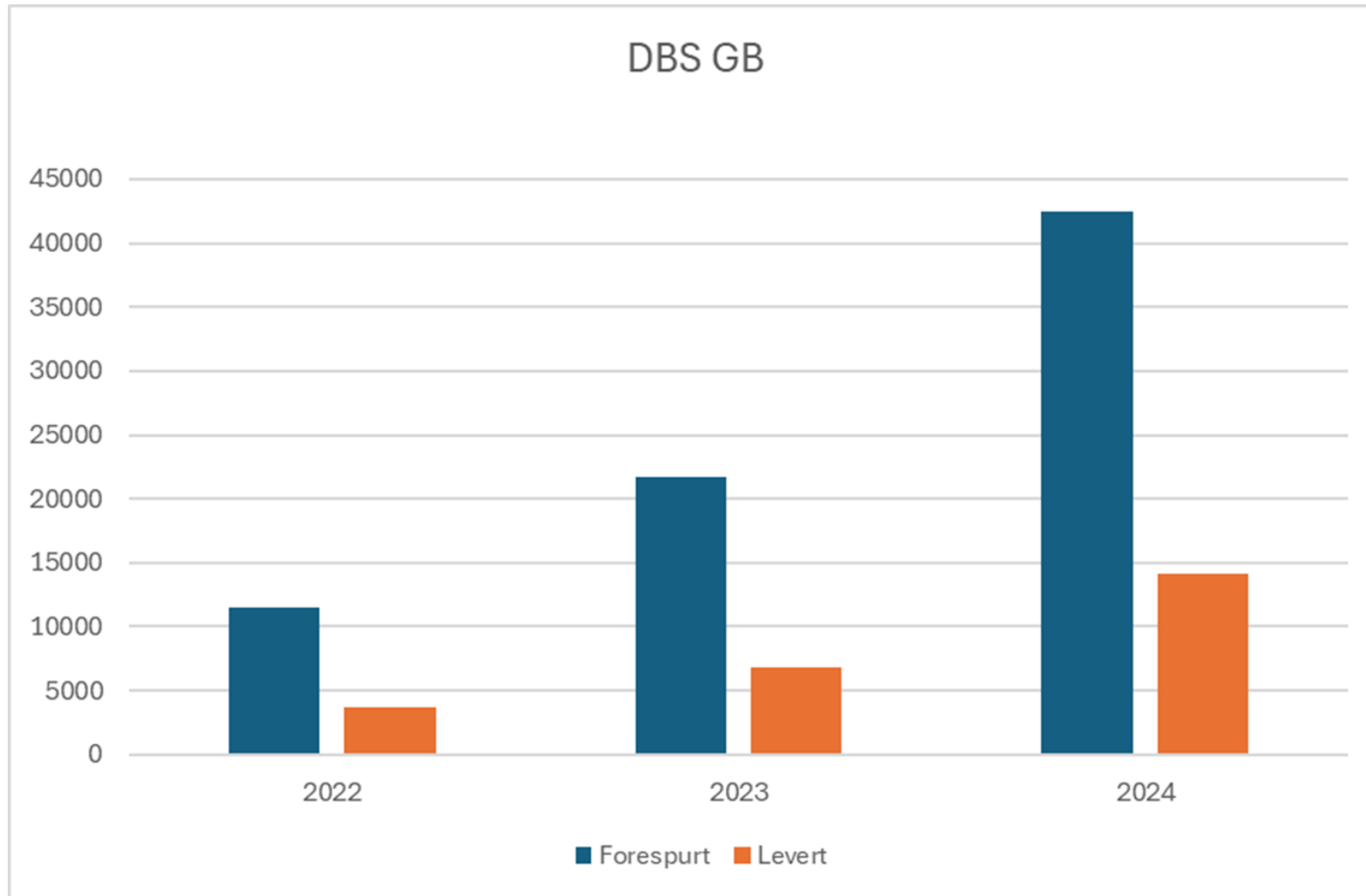


Brukte deler

! på
veien

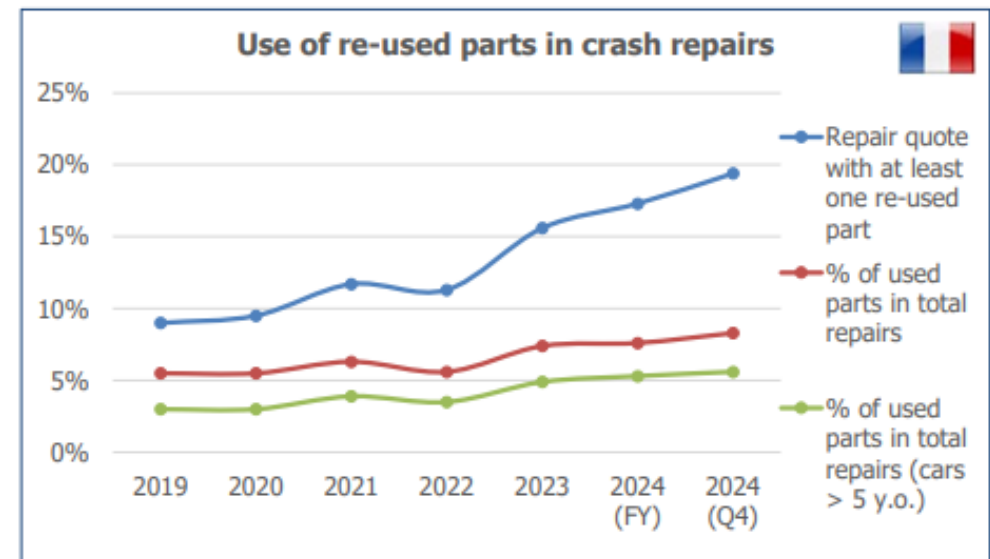
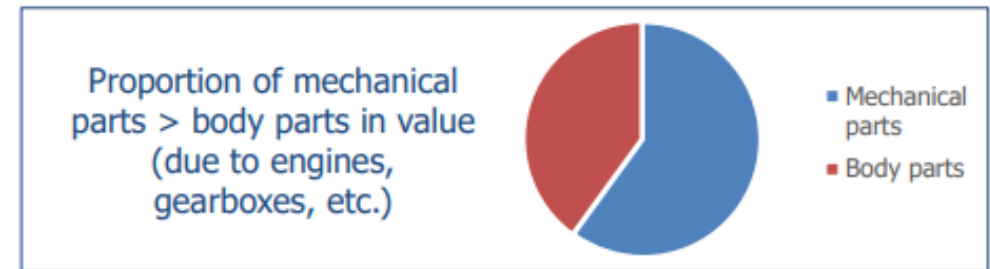
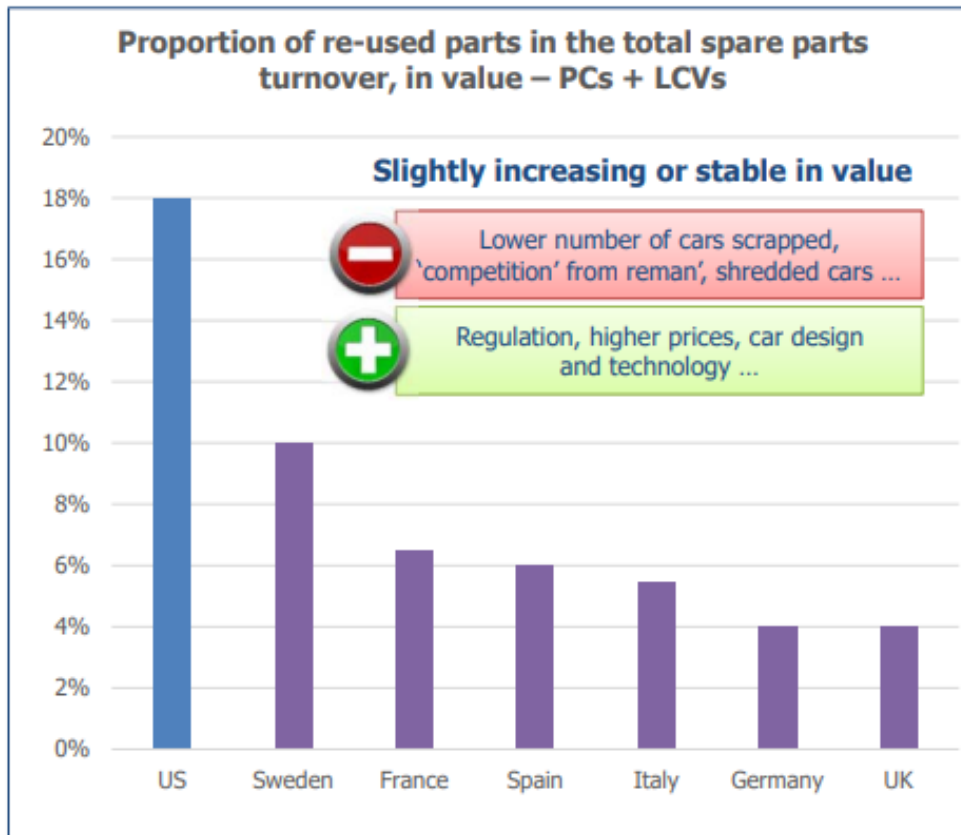


Brakte deler gjennom DBS-Gjenbruk



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





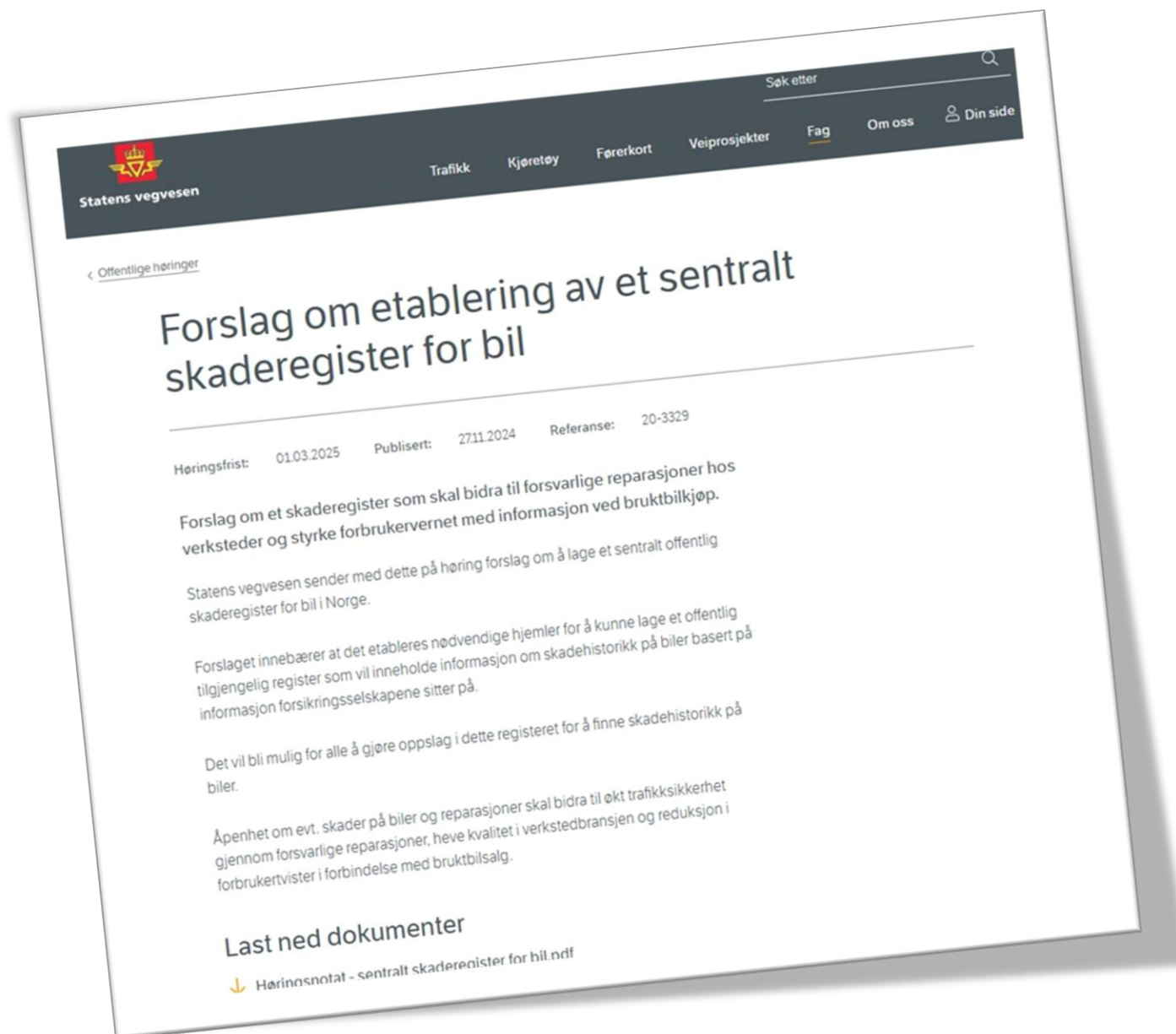
Sentralt skaderegister

! på
veien



Sentralt skaderegister

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



NBFs Høringssvar

- 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.

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.

Allerede over 300 påmeldte



Bilbransjens dager 25.-26. nov. 2025

Sikre din plass nå!



Takk for i dag!

!på
veien



 NHO