



**Norges
Bilbransjeforbund**

**!på
veien**

Ålesund



Velkommen!

ipå
veien

N B F

Dagens agenda – 1400 -1700

- Innledende
- Oppdatering fra bilsalg
- Oppdatering fra servicemarked
- Kort pause – benstrekk og mingling
- Omdømme og rekruttering
- Lønnsforhandlinger og arbeidsrett

Dato	Tid	Sted
10. mars	14.00-17.00	Oslo
11. mars	14.00-17.00	Sarpsborg
24. mars	14.00-17.00	Bergen
9. april	14.00-17.00	Stavanger
5. mai	14.00-17.00	Trondheim
6. mai	14.00-17.00	Ålesund
19. mai	14.00-17.00	Sandefjord
20. mai	14.00-17.00	Kristiansand
27. mai	14.00-17.00	Tromsø



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.

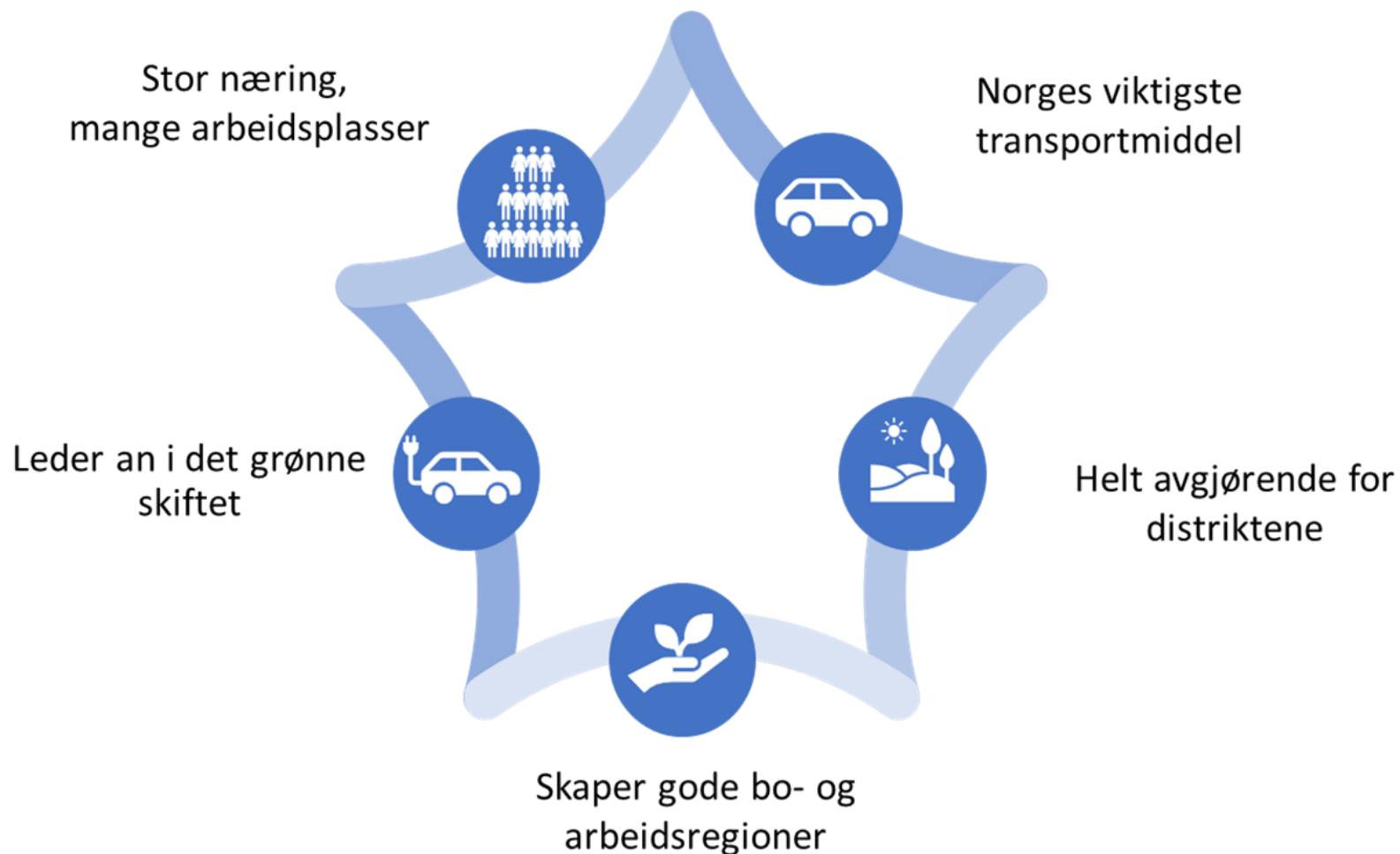
4 Det skal lages referat fra møter hvor konkurrenter deltar, som sirkuleres til deltakerne. En kort epost er tilstrekkelig.

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

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

Et Norge uten bilen er utenkelig



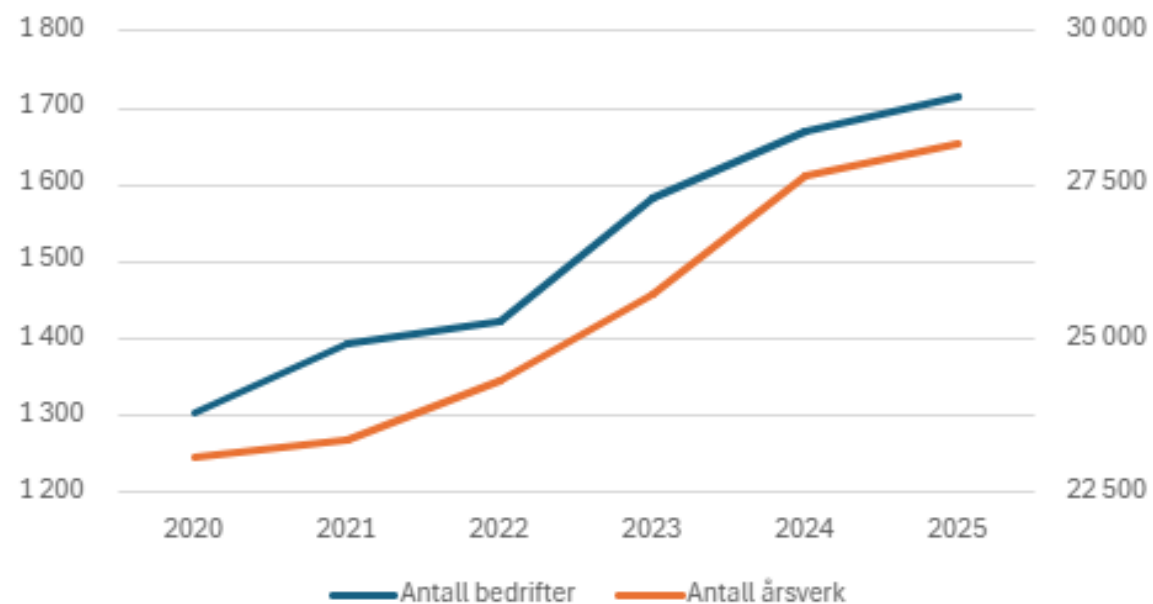
- 55.000 arbeidsplasser
- 80 % av persontransporten
- 75 % av varetransporten
- Bilen gjør det mulig å bo, leve og arbeide i hele Norge
- Bilen sikrer bevegelsesfrihet
- Bilen blir helt sentral i fremtidens mobilitet

NBF fortsetter veksten i medlemsmassen

Utvikling i NBFs medlemsmasse siste 5 år



Medlemsvekst



Hvordan vurderer NBFs medlemmer markedsutsliktene

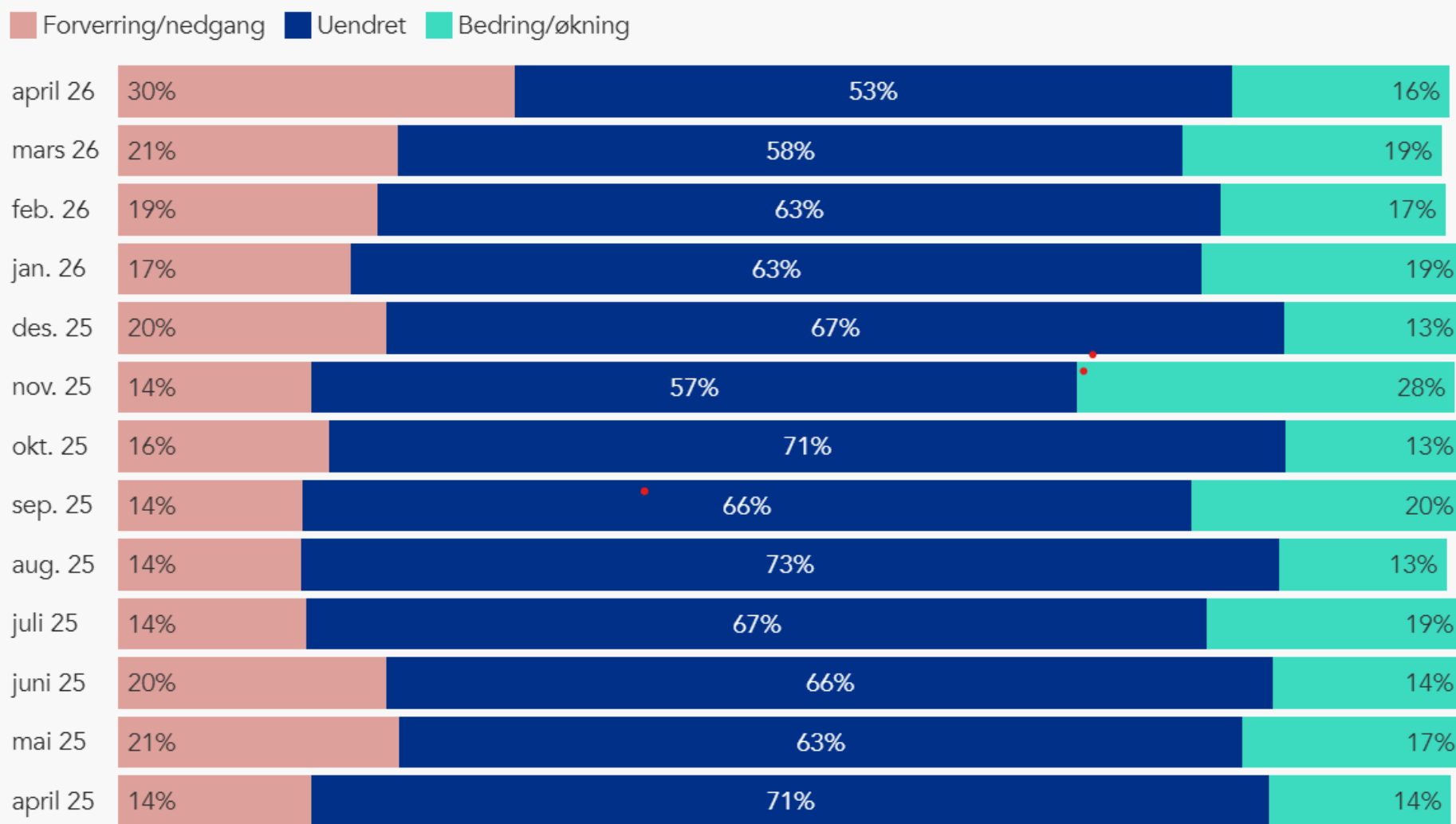
NHOs medlemsundersøkelse

Se: NBF Tall & fakta

06.05.2026

Utvikling i markedsutsliktene for NBF

Svar fra NBF-bedrifter på spørsmålet "Hvordan vil du vurdere markedsutsliktene for din bedrift de neste 6 månedene?".





Nyttekjøretøy – det neste store løftet

! på
veien



 NHO

Veikart mot 2030 for nyttekjøretøy





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.

Dagens regjering og Storting må gjøre jobben frem mot 2030.

I veikartet står NBF, BIL, ZERO, GLP og Norsk elbilforening sammen om løsningene.



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.

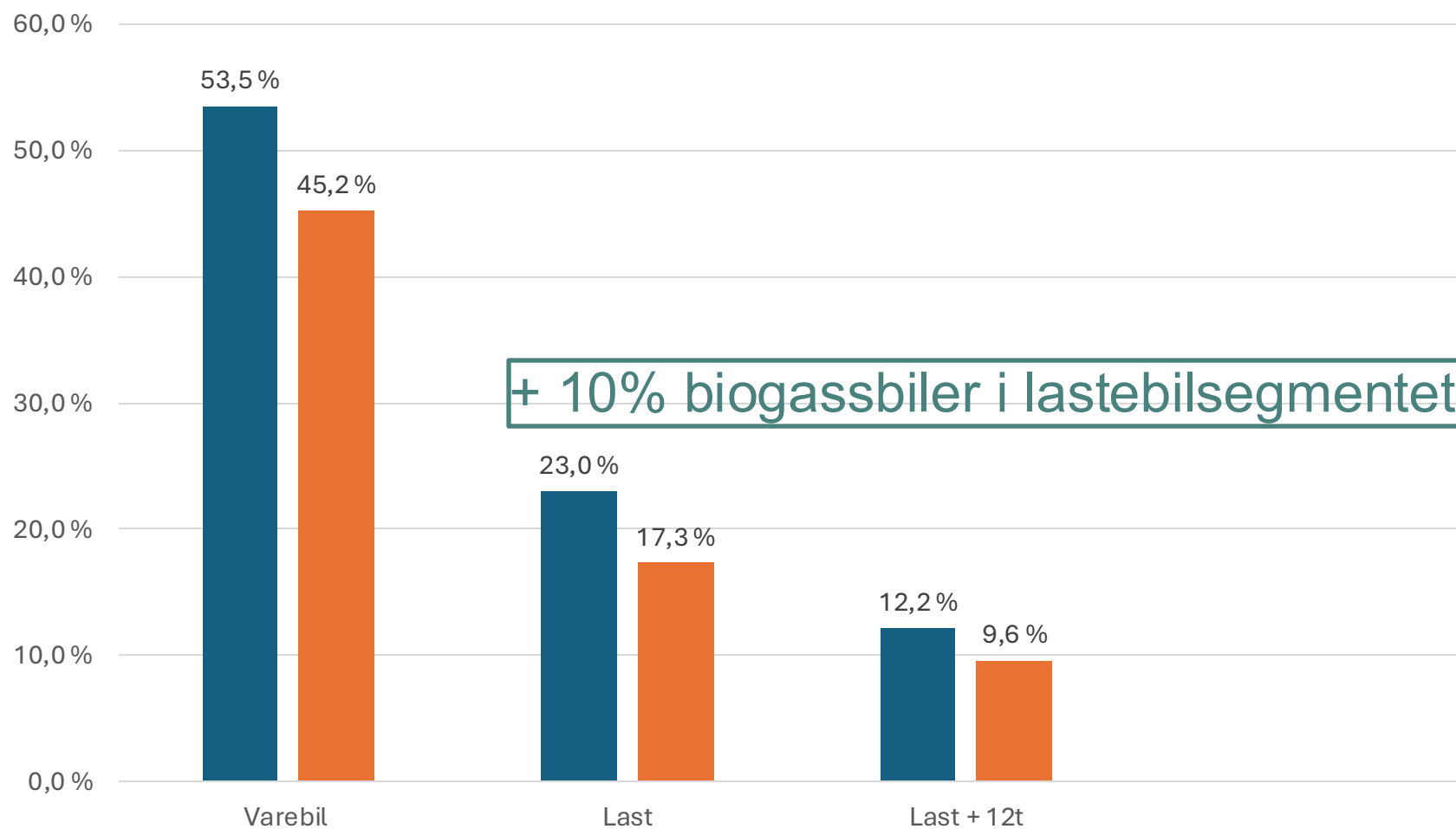
Virkemidler som må til for å nå 2030-målet

- 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. før 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.

Andel elektriske nyttekjøretøy per mai 2026 vs hele 2025

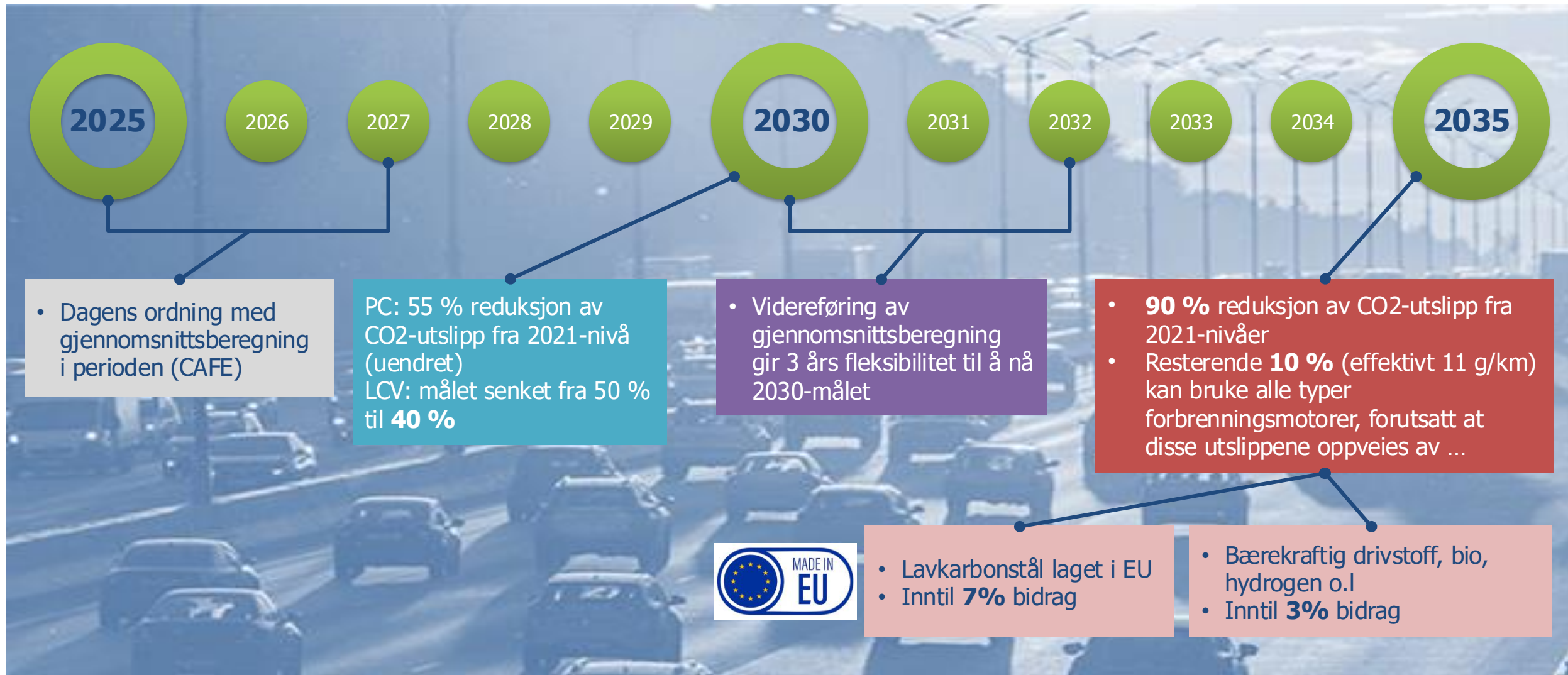




Europeiske forhold

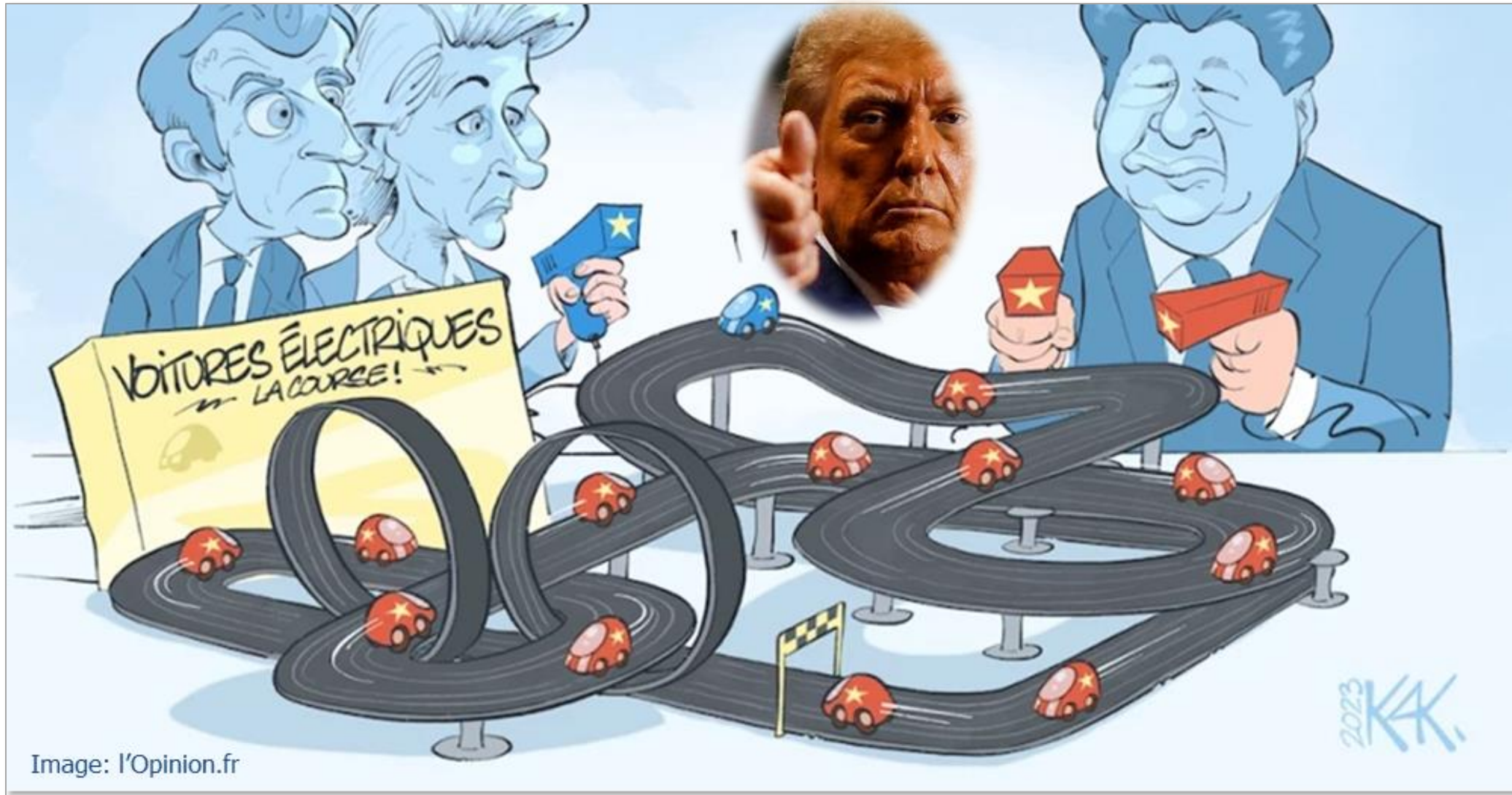
«*EU Automotive package*»

Hovedforslaget er å lempe (litt) på forbudet mot salg av nye ICE-biler fra 2035 ved å redusere målet om 100 % CO2-utslippsreduksjon til 90 %, om enn med noen betingelser ...



Source: ICDP, European Commission

Handelspolitikk – Ikke bare mellom EU og Kina – fortsatt usikkerhet i 2026



Source: ICDP

Høsten 2024 innførte EU toll på kinesiske elbiler som et svar på subsidiering fra kinesiske myndigheter

Toll fram til 2024: **10%**



BYD EXPLORER NO.1

Toll på utvalgte bilmerker



35.3%



18.8%



17%

Bilmerker som samarbeidet med EU

20.7%



ALFA ROMEO



JAC MOTORS



BMW



CHERY



FAW GROUP



CHANGAN



DONGFENG



GWM



LEAPMOTOR



SKYWELL



NIO



VW



XPENG

Bilmerker som ikke samarbeidet med EU

35.3%

No brands named ...

Individual review

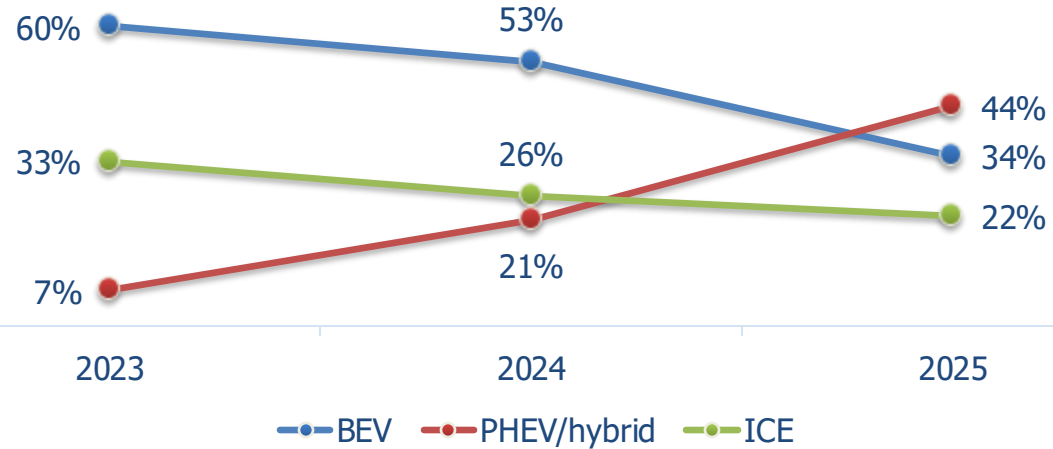


7.8%

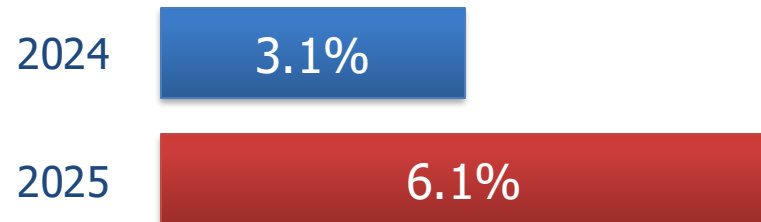
Source: ICDP, European Commission

Tollsatsene har hatt relativt liten innvirkning – de ledende kinesiske produsentene har styrken til å «ta støyt», og produktmiksen som eksporteres til Europa har utviklet seg bort fra elbiler for å møte markedets behov.

Kinesisk bilimport til Europa per drivlinje*



Kinesiske merkers markedsandel, EU+EFTA+UK



Source: ICDP, ACEA. * Estimate from Automotive News Europe/Dataforce, Eurostat, Carbon Credits



Bilsalg

!på
veien



Brukthandel- bevilling

Brukthandel- bevilling



Foto: pixabay.com



POLITIET

[Tjenester](#)

Brukthandel



[Nynorsk](#) Bokmål

Du trenger bevilling fra politiet for å drive handel med enkelte brukte varer.

Du trenger bevilling for å drive handel med

- varer av edelt metall
- edelstener og perler
- kulturgjenstander
- kunstverk, samleobjekter og antikviteter
- motorvogner og tilhengere til motorvogner



Last ned søknadskjema



[Søknad om brukthandelbevilling](#) – Bokmål (296 kB)

Brukthandel- bevilling



Foto: pikabay.com

Når du har bevilling



^ Du må melde fra om endringer

- Hvis det er endringer i ledelsen i foretaket, skal du melde fra til politiet så fort som mulig. Send endringene per post eller e-post til politidistriktet som har gitt bevillingen.
- Hvis det er endringer i foretaket, som for eksempel endring av navn, organisasjonsnummer, forretningsadresse, oppbevarings- eller utsalgssted, må alle som har bevilling knyttet til bedriften sende inn en ny søknad.
- Hvis du ønsker å drive handel med annen varegruppe enn du har fått bevilling for, må du sende en ny søknad.



^ Fornye bevillingen

- Bevillingen kan være gyldig bare en begrenset periode.
- Når du skal fornye bevillingen, skal du bruke samme søknadsskjema som da du søkte første gang.
- Send inn søknaden minst 3 måneder før bevillingen din går ut.

Brukthandel- bevilling



Foto: pixabay.com

Slik gjør du

1

Før du søker



- Du må ha fått bevillingen før du kan starte virksomheten.
- Du kan kun drive handel fra steder som er godkjent av politiet. Det gjelder også for lager og oppbevaringssteder.
- Politiet krever god vandel for å gi bevilling til å drive brukthandel. Politiet gjør en vurdering av deg når du søker, blant annet av om du har tilstrekkelig vandel.
- Du som er bevillingsinnehaver skal stå for handelen. Hvis andre enn deg skal stå for handelen, må også denne personen ha bevilling.

2

Send inn søknad med vedlegg



- Fyll ut søknad om brukthandelbevilling. Skriv ut og signer.
- Legg ved vedlegg. Du skal alltid legge ved firmaattest fra Foretaksregisteret.
- Send søknaden med vedlegg i posten eller på e-post til politiet i distriktet hvor firmaet har sin faste forretningsadresse, altså adressen som er registrert i Foretaksregisteret.

3

Behandlingstid og svar



Du skal få svar på søknaden innen åtte uker, men tiden for å behandle søknaden kan variere fra distrikt til distrikt.

Du kan klage på vedtaket innen tre uker fra du fikk svaret. Send klagen i brev til politidistriktet som avgjorde søknaden.

Brukthandel- bevilling



Foto: pixabay.com

Kapittel 2. Løyve

§ 3.

Søknad om løyve etter [brukthandelova](#) i eitt politidistrikt skal sendast til og avgjerast av vedkomande politimeister. Skal det drivast handel i fleire politidistrikt, skal søknaden sendast til den politimeisteren der verksemda har sitt hovudkontor. Dei berørte politimeistrane skal uttale seg før løyve vert gitt. Politiet skal alltid sende kopi av brukthandelløyvet til den/dei aktuelle kommunane.

Ved behandlinga av søknaden kan det leggjast vekt på tidlegare domfellingar eller bøteleggingar når dei kan gi grunn til å frykte for misbruk av løyvet. Domfelling eller bøtelegging for ran, tjuveri, heleri e.l. dei siste to åra, vil under alle omstende føre til avslag på søknad om løyve. Politiet vil kunne gi ei førehandsvurdering av vandelen til søkjaren.

Skal ein annan enn løyveinnehavaren stå for handelen, må også han ha løyve frå politiet.

Er søkjaren ein juridisk person, skal løyve gjevast til foretaket ved ein namngjeven person i leiinga. Politiet skal godkjenne denne personen.

Ingen kan starte handel før han har løyve.

0 Endra ved [forskrifter 20 nov 2006 nr. 1269](#) (i kraft 1 jan 2007), [22 des 2009 nr. 1813](#) (i kraft 28 des 2009).

Lovregulering av leie

Leieloven



Foto: pikabay.com

- Forsvinner leasing fordi Stortinget vil ha gjenbruk av klær?

INNLEGG: - En forhastet lovregulering av leasing, basert på at Stortinget ønsker å gjøre fast fashion dyrere og brukthandel billigere, er ingen tjent med, skriver Tom Slungaard i Finfo.



Juridisk direktør Tom Slungaard i Finfo advarer mot en forhastet lovregulering av leasing basert på ønsket om å fremme brukthandel av klær.

BilNytt.no skrev i begynnelsen av måneden om [regjeringens forslag til lov for regulering leasingmarkedet](#).

Blant annet sa Finfo-sjef Knut Øvernes at en nøyere utredning ville være nødvendig, og mente lovforslaget vil pålegge leasingselskapene både økt ansvar og høyere risiko.

Leieloven



Foto: pikabay.com

Uheldig å blande kjoler og bil

Hos Norges Bilbransjeforbund (NBF) er man ikke begeistret for lovforslaget slik det er lagt frem:

- Å lage ett regelverk som skal omfatte alt fra leie av kjoler til leasing av bil, mener vi er uheldig og ikke ivaretar leasingens egenart, sier Ida Krag til BilNytt.no.

Hun er leder for næringspolitikk i NBF.

- NBF synes det er pussig å skulle lovfeste at voksne mennesker ikke skal kunne inngå avtaler med lenger bindingstid enn 12 måneder, fortsetter Krag.

Hun mener videre på vegne av NBF at å lease biler er risikoavlastende og gunstig for mange kunder.



- Vi er bekymret for at leasing kan bli et dyrere produkt dersom forslaget til leielov skulle bli vedtatt, sier Ida Krag.

Leieloven



Foto: pikabay.com

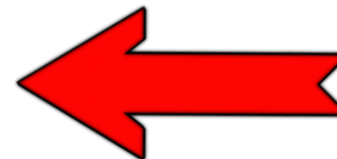
- Høring fra Justis- og beredskapsdepartementet med høringsfrist 30. mars 2026.
- NBF jobber bredt sammen med flere organisasjoner (FINFO, FNO, BIL og NHO Reiseliv).
- Primært mener vi at leasing av bil burde tas ut av den foreslåtte leieloven.

Beregning gjort av DNB Finans (utdrag fra høringssvar)

Tabellen nedenfor viser hvordan prissettingen av en leasingavtale for denne bilen til 725 000 kroner påvirkes av lengden på leasingperioden, og nettopp den nevne forflytning av risiko og forutsigbarhet fra kunde til finansforetakene.

Eksempelet sammenligner en standard 36-måneders leasingavtale med en kortere 12-måneders avtale, og viser hvordan månedlig kostnad påvirkes. Det er lagt til grunn en startleie på 100 000 kroner på 36 m nederskontrakten, og startleie på 25 000 kroner på 12 m nederskontrakten.

Priselement	36 mnd leasing	12 mnd leasing
Bilpris (inkl. mva)	725 000 kr	725 000 kr
Startleie (innskudd) (inkl. mva)	100 000 kr	25 000 kr
Estimert restverdi	400 000 kr	500 000 kr
Verdifall per måned	3 000 kr	5 400 kr
Tilbakeføring per måned	2 100 kr	8 100 kr
25 % mva	1 300 kr	2 400 kr
Total månedlig kostnad	6 400 kr	15 900 kr



En startleie på 100 000 kroner er vanlig etter dagens praksis med leasingkontrakter på 36-48 måneder. Vi finner det lite sannsynlig at en kunde, som inngår en leasingkontrakt på 12 måneder vil akseptere en startleie på 100 000 kroner.

Bilsalgsundersøkelsen 2025

Typiske norske bilkjøpere



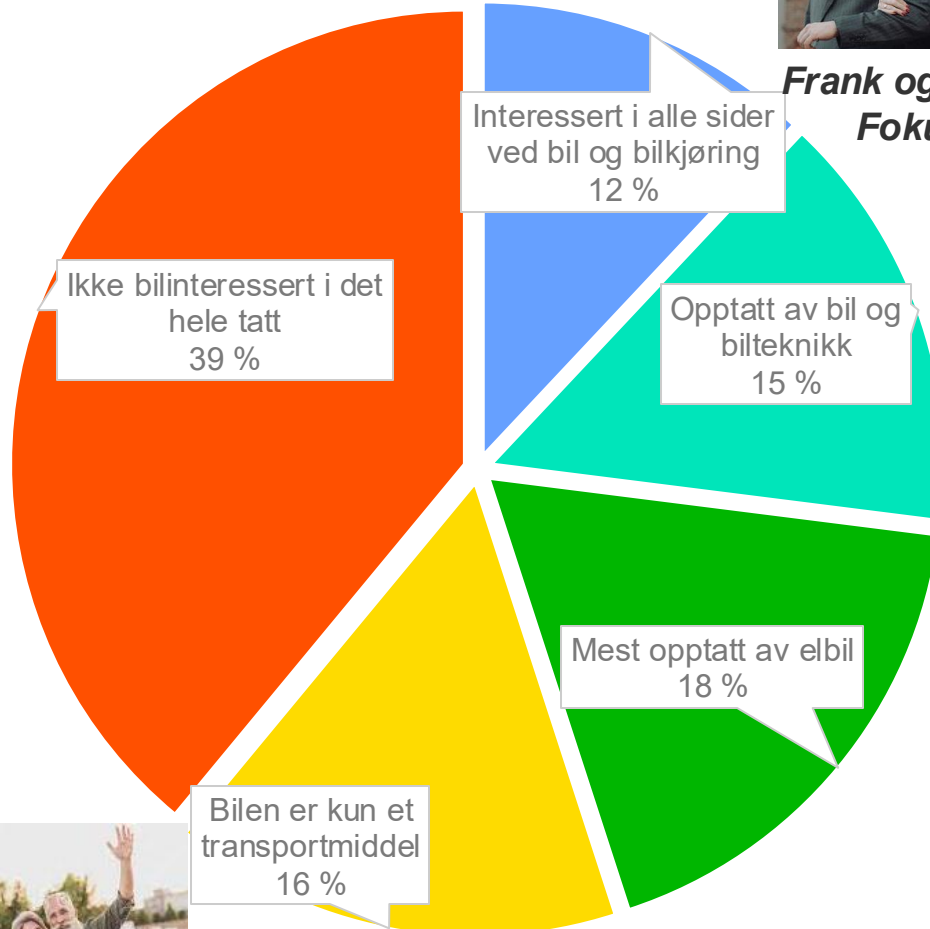
Frank og Frida
Fokus



Truls og Trine
Tech



Mons og Mona
Miljø



Bjørn og Bente
Bryrsegikke

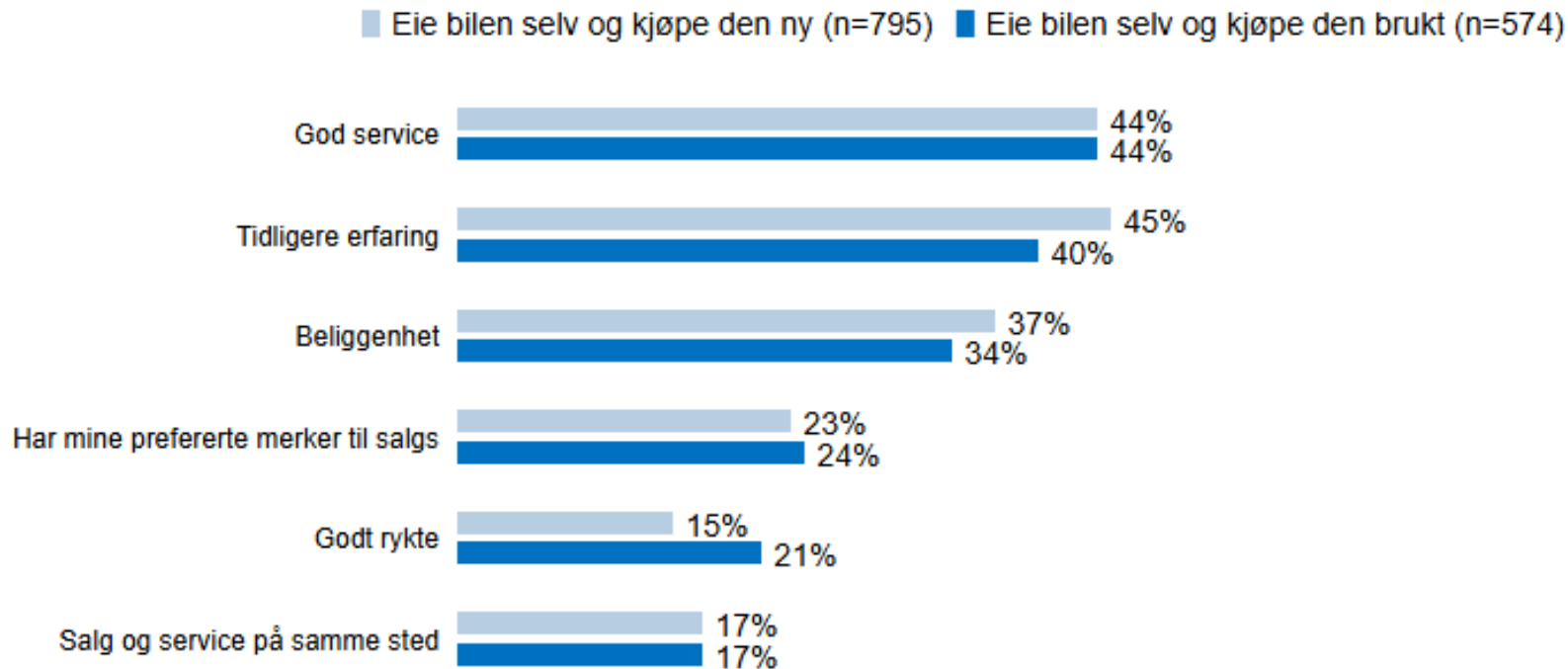


Tom og Turid
Transport

- Segmentene Focus og Tech er stabile.
- Miljø øker noe og Bryrsegikke er noe mindre. Det skyldes at miljøsegmentet får påfyll fordi folk rapporterer at de er noe mer opptatt av elbil – også i bruktmarkedet – sammenlignet med i fjor.
- Transportsegmentet er identisk med fjoråret.
- Viser en forskjell på involveringen i bilmarkedet når vi sammenligner bruktbilkjøperne med nybilkjøperne, og vi ser forskjeller på generasjonene

Viktigste egenskaper ved forhandler (topp 2 prioriterte egenskaper)

Hvilke tre av disse egenskapene ved en forhandler er viktigst for deg?



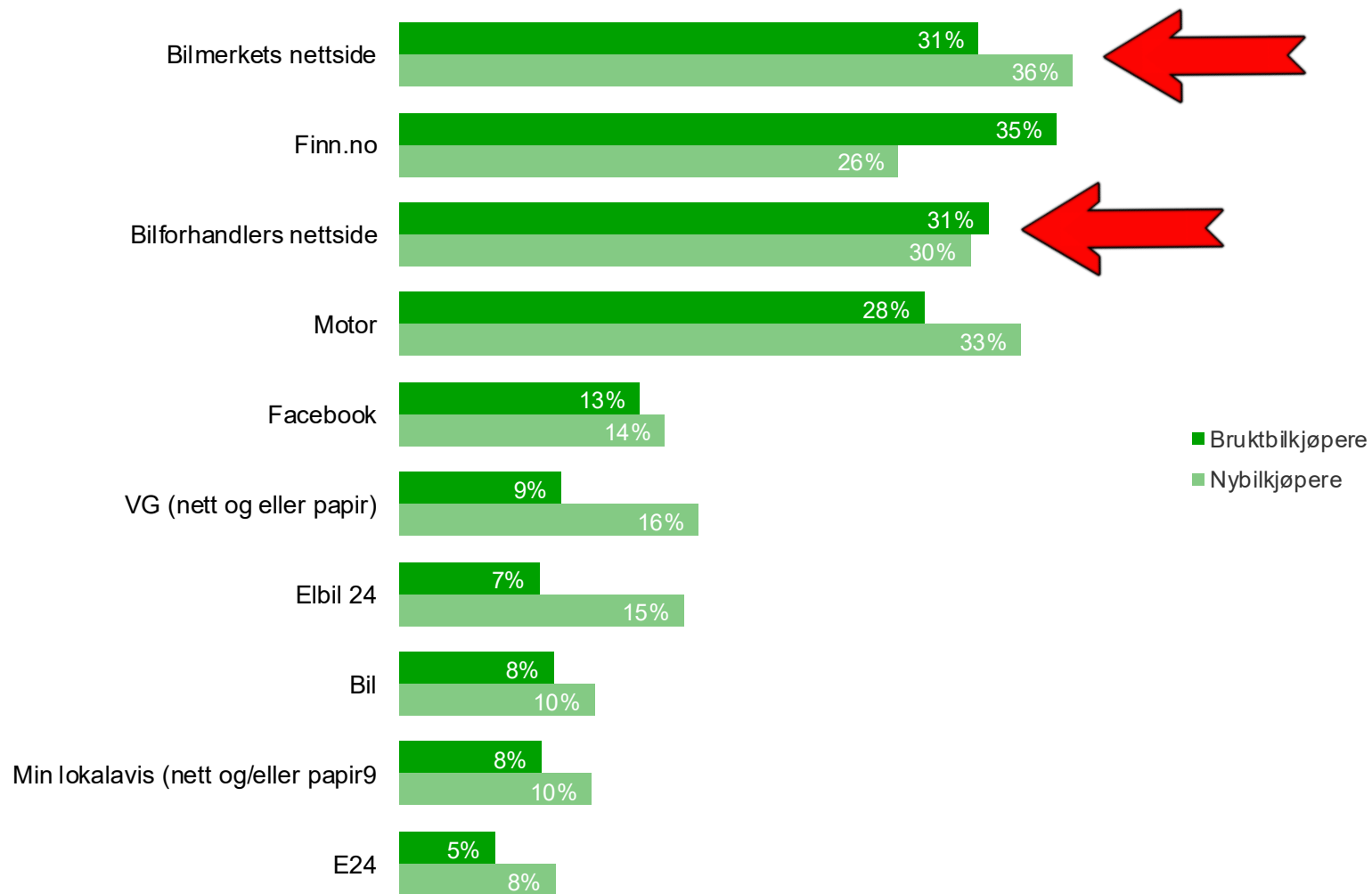
Endringer fra i fjor:

- God service får høyere oppslutning i år i begge grupper
- Tidligere erfaring får noe lavere oppslutning sammenlignet med fjoråret
- Beliggenhet er blitt viktigere
- Godt rykte er blitt viktigere for begge grupper
- Salg og service på samme sted er blitt viktigere i nybilmarkedet

Tidligere erfaring med forhandler er fremdeles av avgjørende betydning for nær halvparten av nybilkjøperne. Hvordan dere velger å behandle kundene deres er altså helt avgjørende for salget.

Informasjonskilde for bil

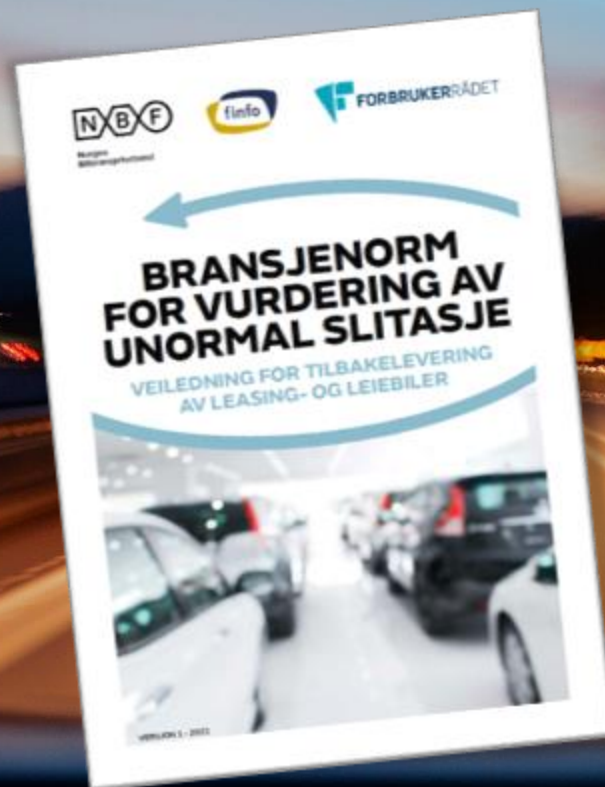
Hvor orienterer du deg om bil og bilhold?



Finn.no og bilforhandlers nettside er størst blant de som er i bruktmarkedet

Bilmerkets nettside er størst blant de som er i nybilmarkedet.

Noen nyttige verktøy





NHO

Regionkontor ▾

Landsforeninger ▾



Søk

Arbinn

Logg inn

Bli medlem

≡ Meny

A banner image featuring a blue background with glowing circuitry patterns. In the center, there is a large, stylized gear or circular arrow icon. A white line points from the left towards the center.

Til digital verktøykasse



Fartsskriver varebil

! på
veien



Fartsskriver i varebil



Foto: Fartskriver AS

For varebiler fra 2500 -3500 kg som benyttes i transportvirksomhet (mot vederlag)

Hva innebærer fartsskriver i varebil?

- Gjelder brukere som driver transportvirksomhet
- Høring om innføring
Besvart av NBF 4. februar 2026
- Forslag om krav fra 1. juli 2026 for nasjonal transport (NBF har foreslått ett års utsettelse)
- Transportører som har avtale om lånebil ved verkstedbesøk vil kreve fartsskriver i bilen





Skademarkedet

! på
veien

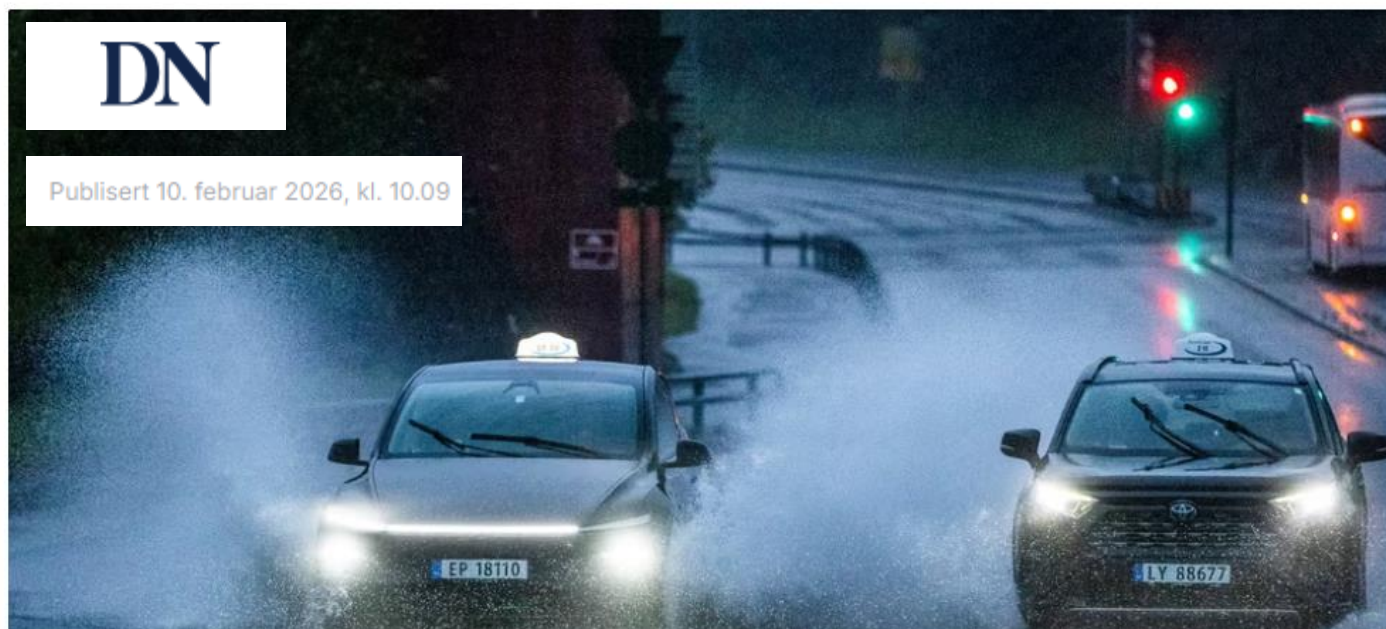


SSB har aldri sett lignende: Prisen på forsikringer steg tosifret

Mens kundene åpner lommeboken for stadig dyrere forsikringer, bader aksjonærene i avkastning. – En perfekt storm, sier analysesjef Hans Rittedal Christiansen.

DN

Publisert 10. februar 2026, kl. 10.09



Forsikringene blir dyrere: – Økningen har vært voldsom

Mer ekstremvær og kompliserte biler gjør at du må betale stadig mer i forsikring. Slik kan du holde forsikringsutgiftene dine nede.



Ekstremværet «Ingunn» har ført til store skader på klubbhuset til Medkila skilag.

FOTO: HENRIK EINANGSHAUG / NRK



Petter Strøm
Journalist

Publisert 3. feb. 2025 kl. 05:42
Oppdatert 3. feb. 2025 kl. 11:52



SSB: Kraftig hopp i forsikringsprisene

EN DEL AV WATCH MEDIA

FINANSWATCH

Forsikringsprisene steg 16,6 prosent på ett år. Analytiker peker på dyrere skader og konsentrert marked.



Gjensidiges aksjekurs har økt markant, samtidig som kundene opplever store prisstigninger på forsikringene. | Foto: Gjensidige



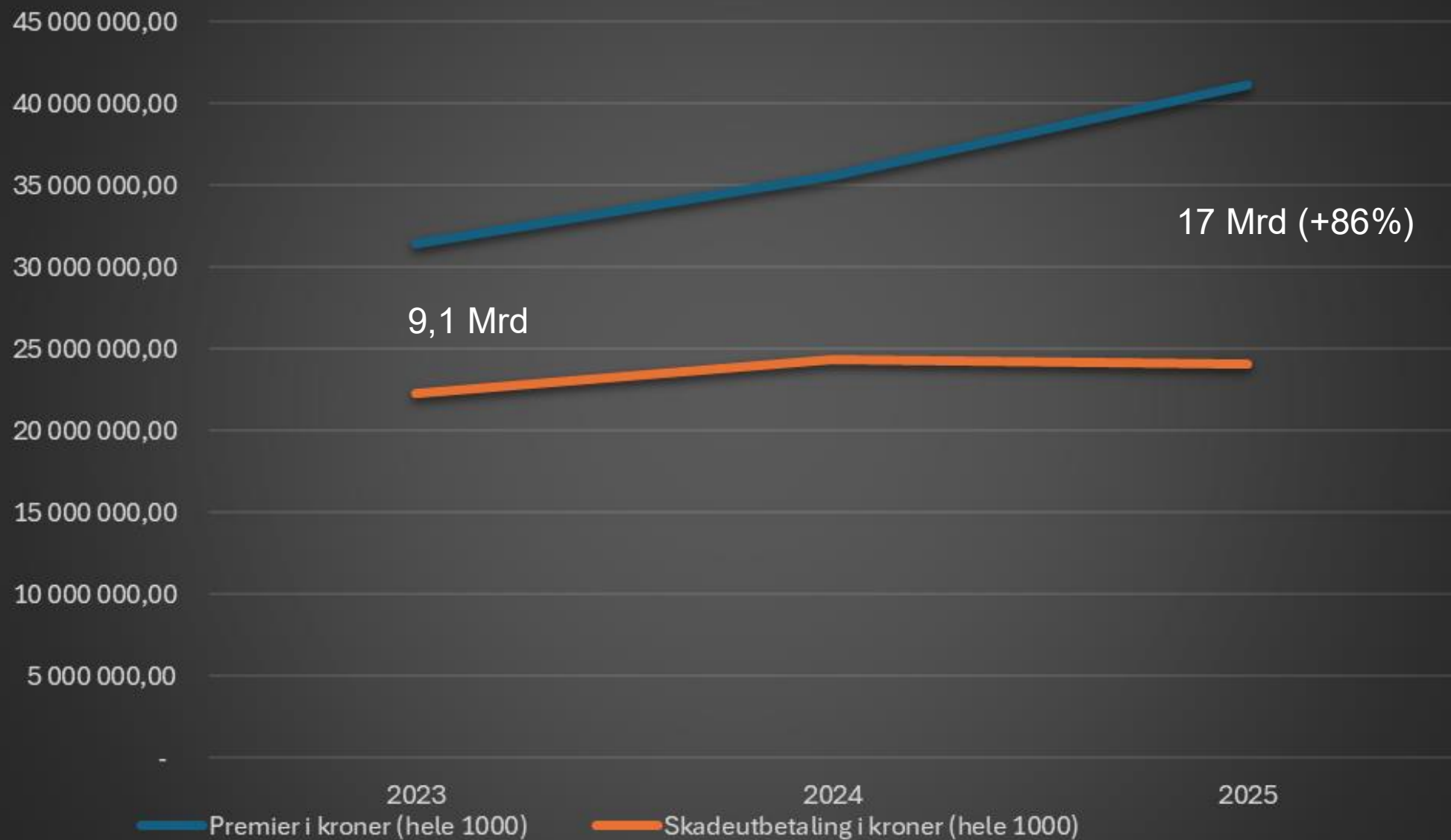
LENA JARSTAD

10. FEBRUAR 2026 KL. 12:15

Prisene på forsikringer har steget kraftig det siste året, viser nye tall fra Statistisk sentralbyrå (SSB). Fra desember 2025 til januar 2026 økte prisene med 4,8 prosent, og var i januar 16,6 prosent høyere enn året før.

Til sammenligning var den generelle prisveksten 3,6 prosent.

Premier mot utbetaling



Premieøkning 24-25 20,5%
Økning i utbetaling 24-25 - 1 %
Timepriser verksted (S&L) 5,6%

Premieøkning 23-25 28,0%
Økning i utbetaling 23-25 8,1%
Timepriser verksted (S&L) 10,2%



Delepriser som brekkstang for lave timepriser?

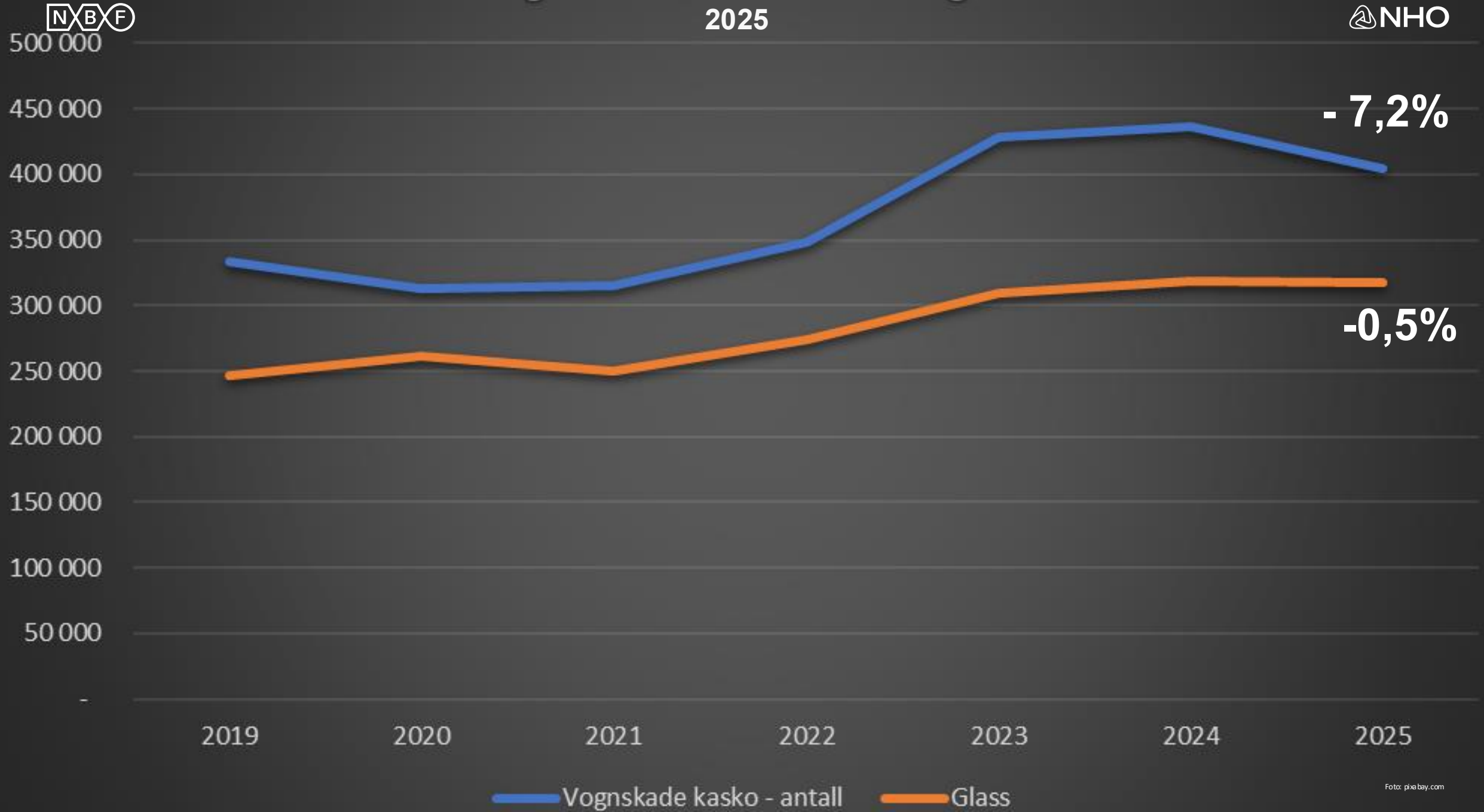
- Mønsteret gjentar seg: Forsikringsselskapene tjener milliarder, klager på deleprisene, skviser timeprisen for kompetente fagfolk og skrur opp egne priser, skriver Knut Ole Magistad i denne kommentaren.

BILBRANSJE24.NO 11.2.2025 - 09:38 debatt/kommentar

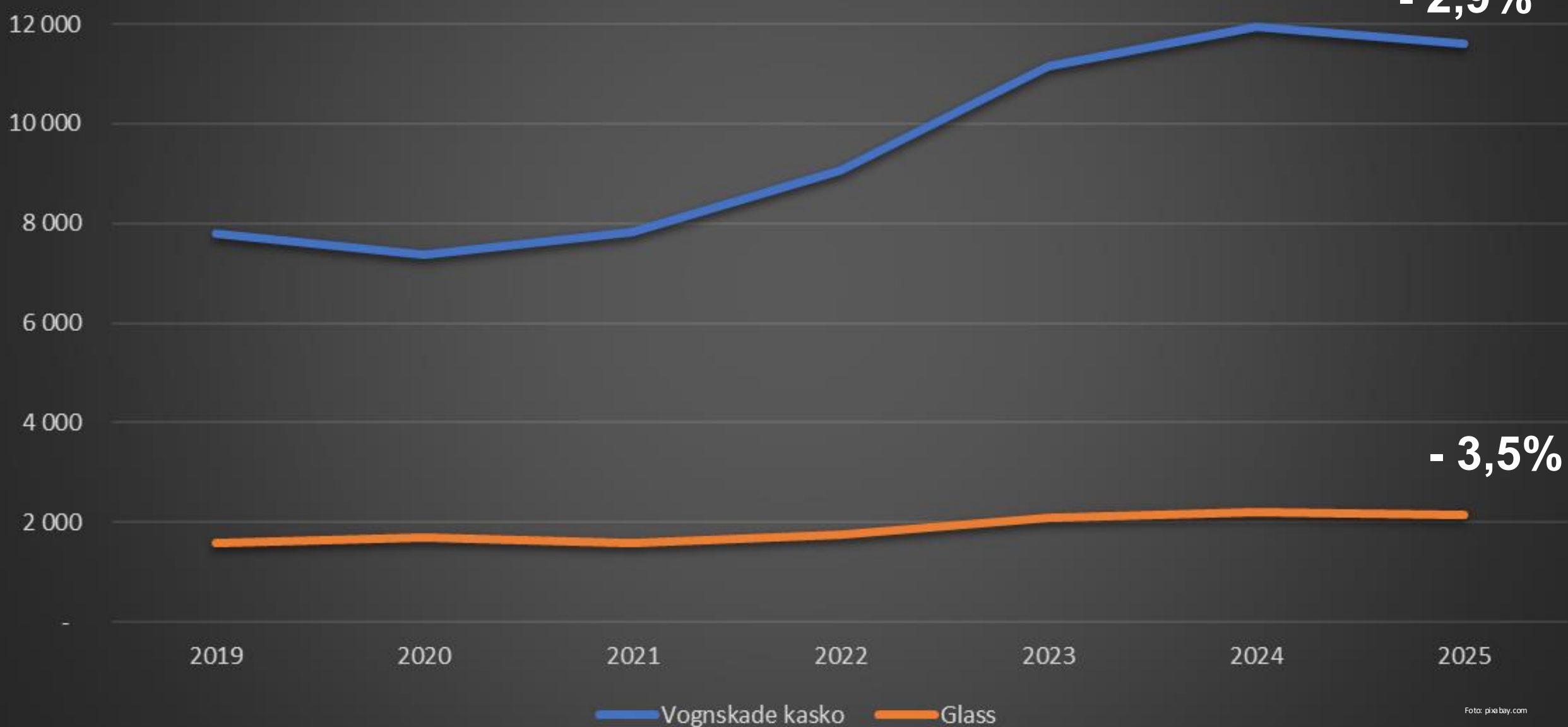
Forsikringsskader motorvogn i antall

2025

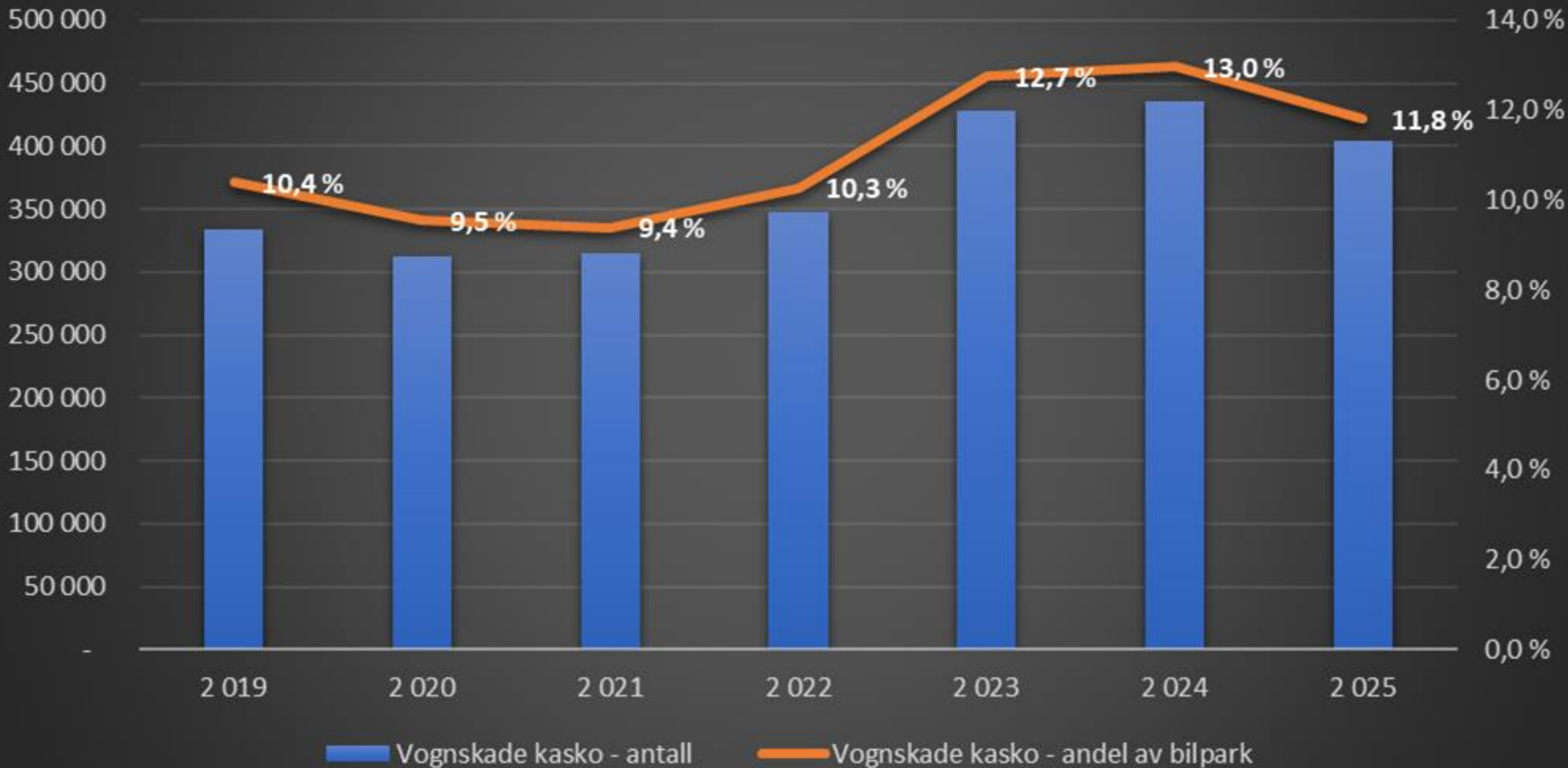
NHO



Forsikringsskader motorvogn (i millioner kroner)



Kaskoskader - andel av total bilpark

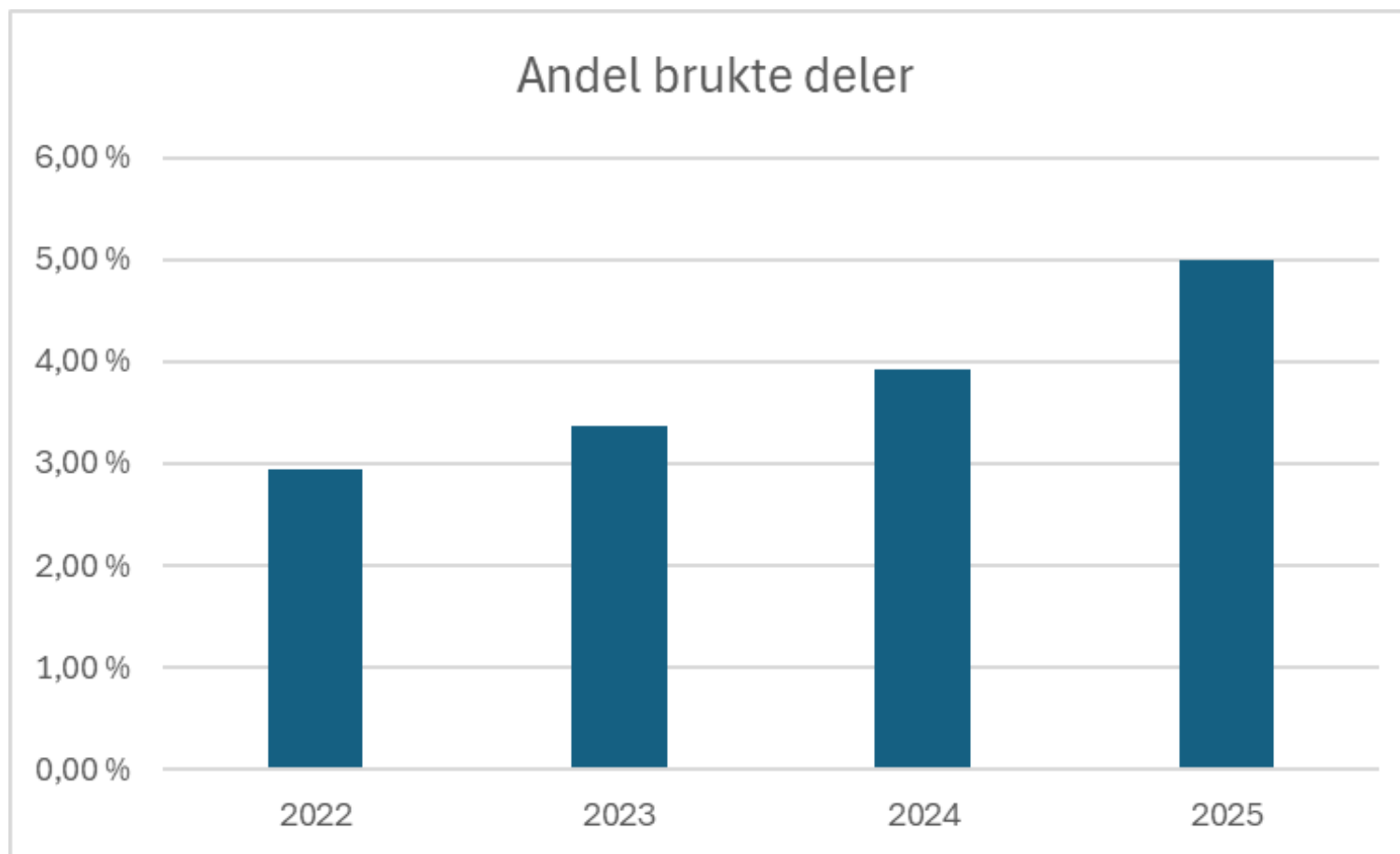


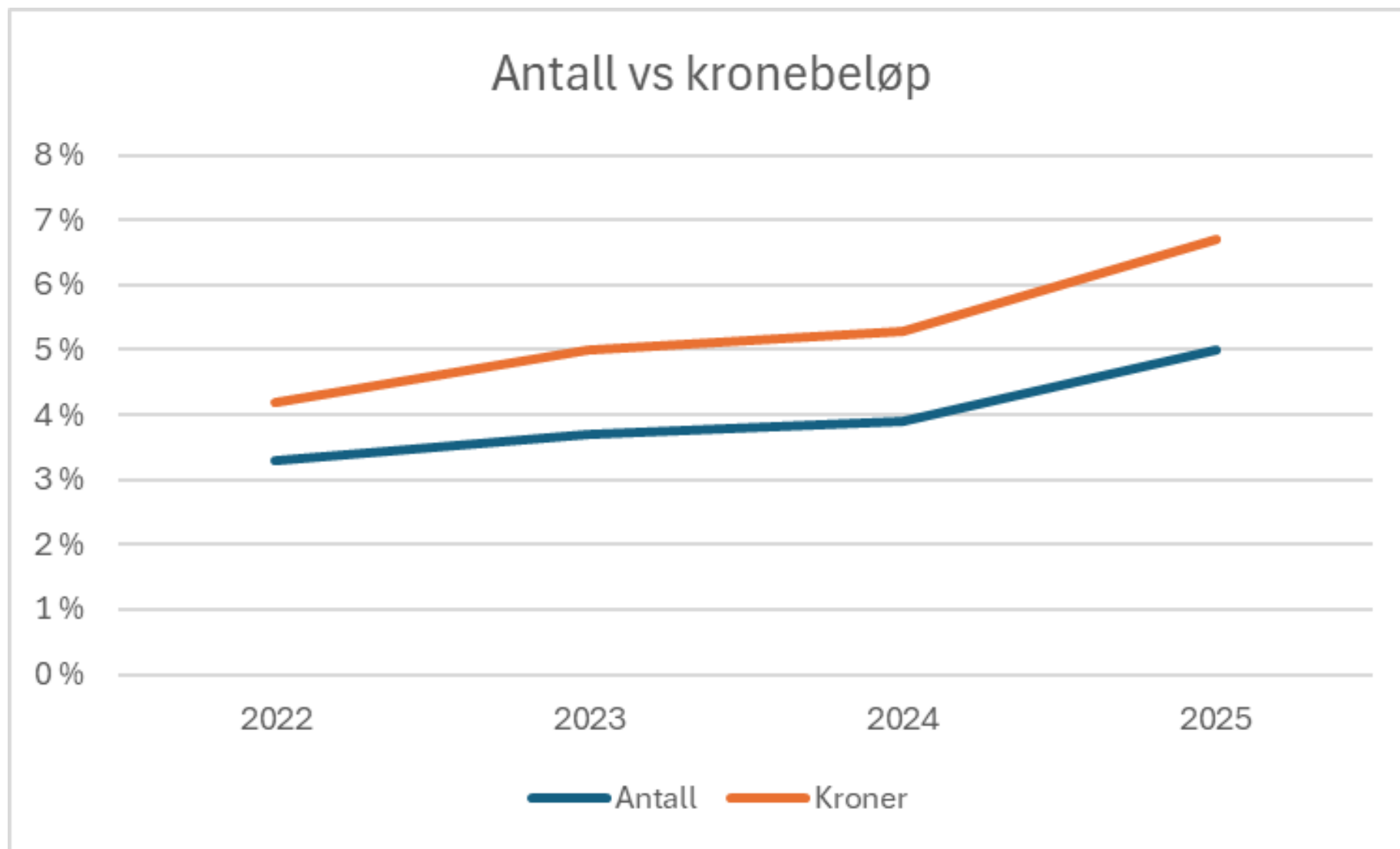


Brukte deler

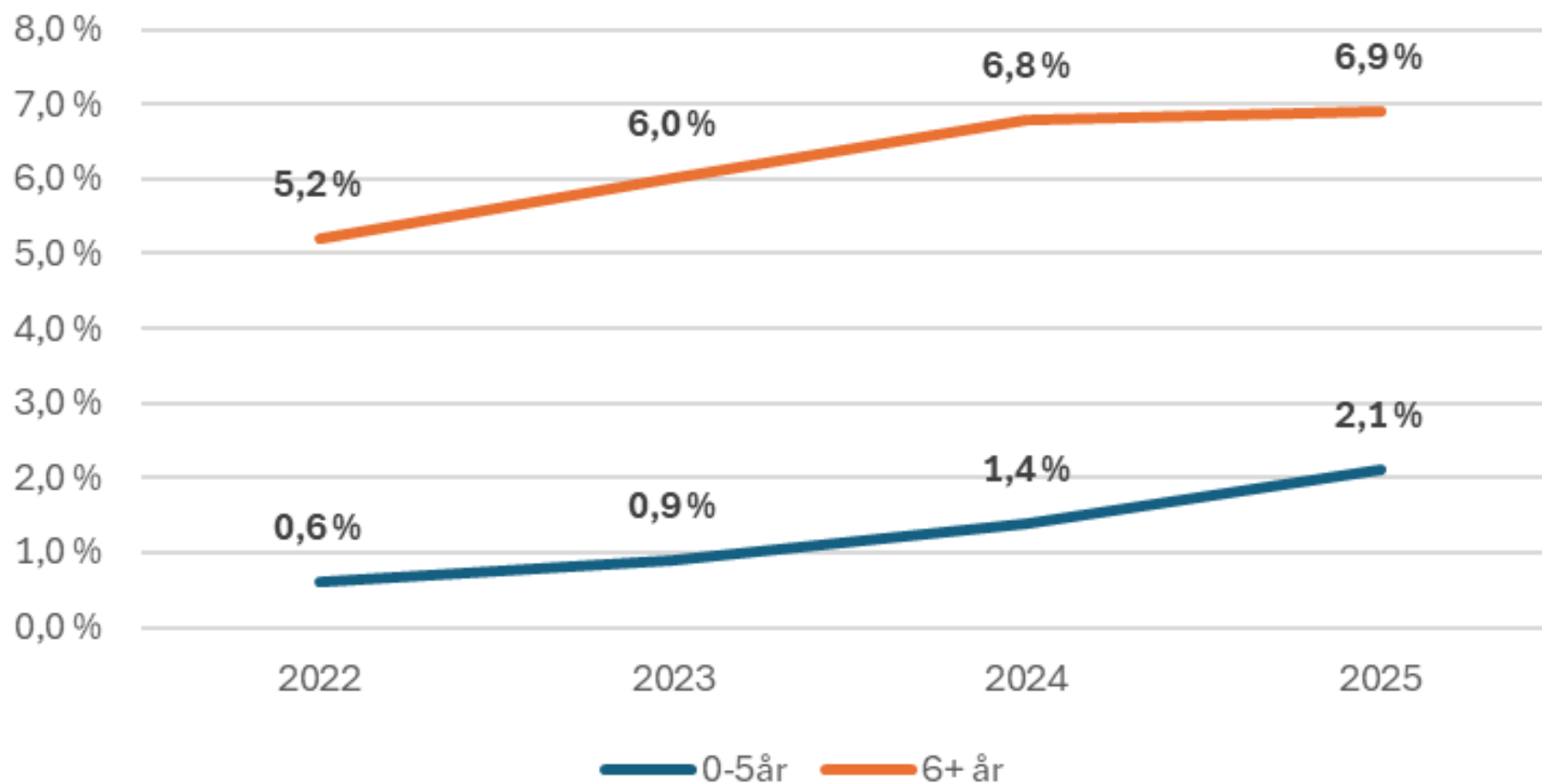
Bruk av brukte deler målt mot nye

- Tall fra de største forsikringsselskapene





Bruk ut fra alder kjøretøy



Avtaler forsikring - produsent

10.02.2025

Bilimportør med avtale om brukte deler: - Vi sikrer at kundene kan stole på Toyota-kvaliteten

Toyota Norge og Bil1Din inngår noe de mener er et unikt partnerskap: - Produsenten vil følge med på lærdom vi tilegner oss.



- Det gleder oss at en bilprodusent tar skikkelig tak i gjenbruk av deler, og er med på å sette en standard når det gjelder prosess, kvalitet og logistikk, sier daglig leder Anders Greftegreff i Bil1Din (t.v.), sammen med Toyota-sjef Piotr Pawlak.



F.v.: Kurt Eskevik (leder Møller Bil Skade), Rune Nilsen (bærekraftsansvarlig hos Biltakst i Tryg Skade) og Jørn Narvestad (skadesjef Harald A. Møller)

Nytt bruktdel-samarbeid: Åpner for bruk på helt nye Møller-biler

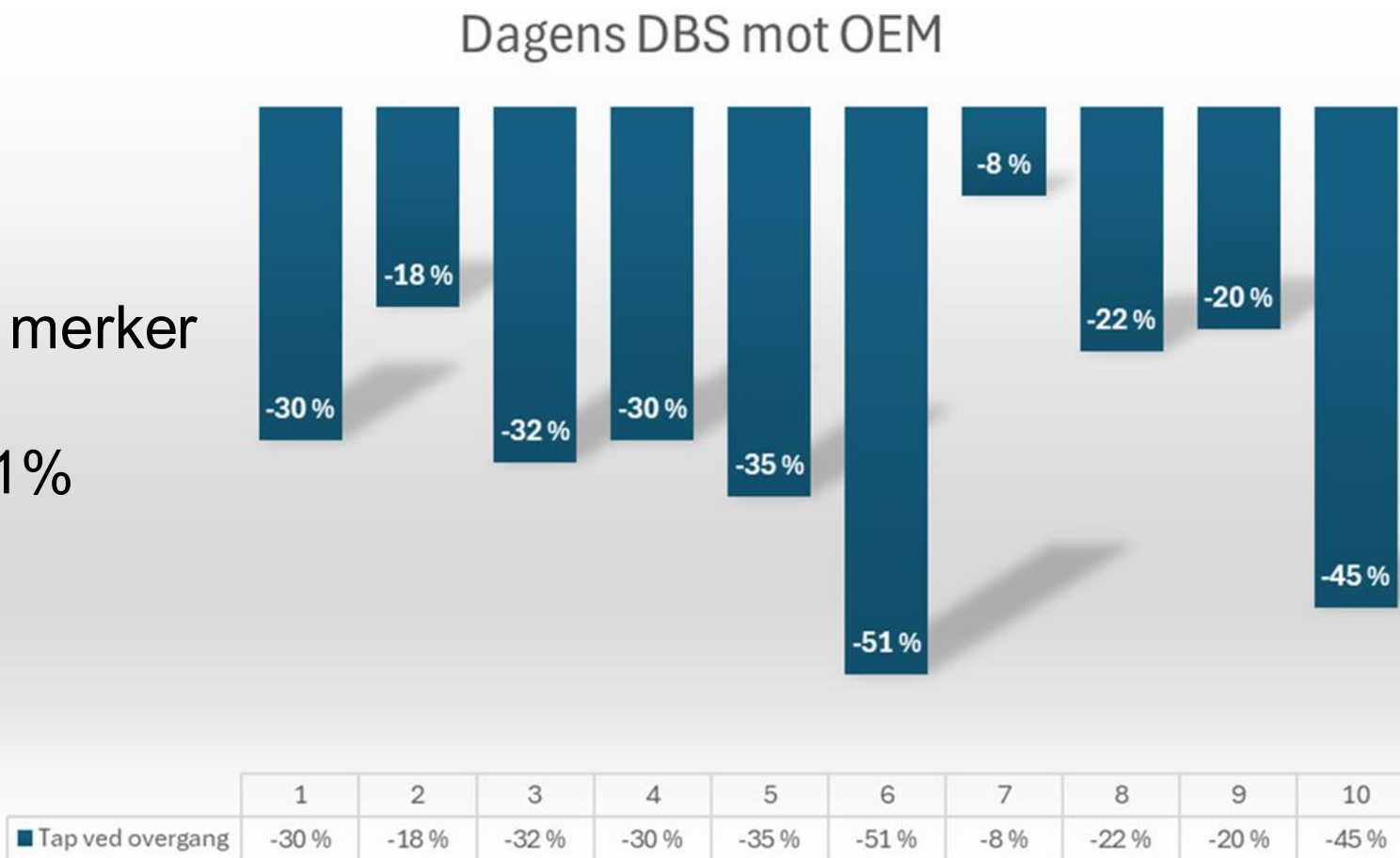
Tryg og Harald A. Møller inngår nytt samarbeid om brukte deler.



Ny DBS



- OEM gir dårligere tider på alle merker
- Sprik fra minus 8% til minus 51%
- Gjennomsnitt: minus 29%





Servicemarkedet

|| på
veien



Det perfekte verksted

*«Når jeg føler at bilen blir
tatt vare på uten at jeg blir
flådd. Ærlig og redelig»*

Kvinne 45, Akershus

Det perfekte verksted

Kvinner legger mer vekt på trygghet, informasjon og kundeopplevelse – ord som hva, blir, kan, gode, hyggelige dukker opp oftere.

Menn fokuserer mer på kompetanse, kvalitet, avtalt – altså faglighet og at jobben blir gjort som lovet.

GenX og Boomers(45+) vektlegger kompetanse, kvalitet, avtalt – altså faglig trygghet og forutsigbarhet.

Millenials og GenZ(Under 30 og 30–44) nevner oftere billig, trivelig, fleksibilitet, merkeverksted – altså pris og opplevelse.

GenZ har få svar, men viser tydelig fokus på rimelige priser og god service.

At verkstedet forstår kundens behov og finner best mulig løsning for den enkelte. Mange verksted, spesielt merkeverksted er ute etter egen vinning fremfor fornøyde kunder

Kvinne 30-44 år Trøndelag

God og høflig mottagelse, tillit til verksmester/mekanikere opparbeides over tid, m.a.o kundetrygghet

Mann 60 år + Vestland

God forklaring på hva som skal utføres av reparasjoner og priser av personell i skranken. Pålitelighet i forhold til priser. God service og informasjon av personell i skranken-vanlig kundeservice!

Kvinne 60 år + Nordland



PKK - oppdatering





(Foto: Bil24)

Elbiler stryker oftere på EU-kontroll

Elbiler får oftere alvorlige feil på EU-kontroll enn bensin- og dieslbiler.



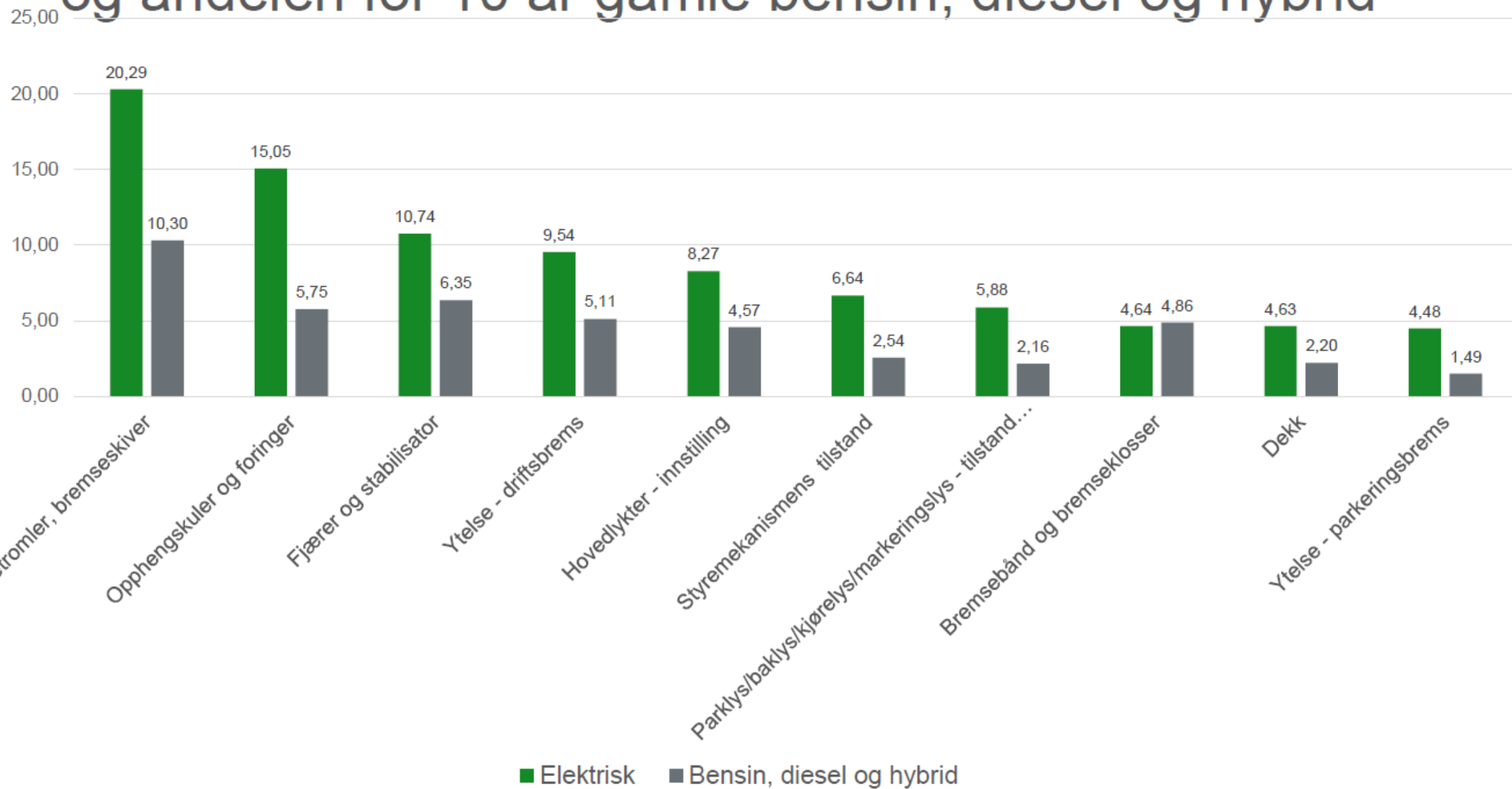
Status – periodisk kontroll av kjøretøy

Tesla stryker oftest på kontroll

Det opplyser Statens vegvesen.

Kilde:TV2

Kontrollpunkter der 10 år gamle elbiler ikke godkjennes - og andelen for 10 år gamle bensin, diesel og hybrid



PKK-feil: - Problemet er ikke elbilen

INNLEGG: - Elbil har mange flere feil på EU-kontroller. Men problemet er ikke elbilen, mener NBF.



INNLEGG:

Knut Martin Breivik

Avdelingsleder i Norges Bilbransjeforbund (NBF)

Hva kan vi i bransjen foreta oss for å bedre statistikken?

- Informasjon til kunde om bilens egenskaper og vedlikeholdsbehov
- Vurder å markedsføre tilpasset service/inspeksjon for norske forhold – Ta fram «høstsjekken» igjen?
- Bruk dekkskift aktivt som en mini-inspeksjon av kjente slitasjepunkter
- Utnytt mulighetene for oppfølging av kunde med dekkhotell som en salgsmulighet

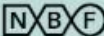


Dette bør du kunne om elbil

For mange er elbil et helt nytt bekjentskap. Teknologien i drivsystemet er noe annet enn det man kjenner til fra en fossildrevet bil, samt at elbilen er en ny generasjon bil som samtidig har det siste av teknologiske løsninger og muligheter.

For å sikre mest mulig glede av elbilen, deler vi noen råd og erfaringer knyttet til praktisk bruk av elbilen under nordiske forhold.

Det er viktig å sette seg godt inn i bilens egenskaper og virkemåte, samt alle forhold knyttet til lading.

 Norges Bilbransjeforbund



Stikkprøver 2025

- Ca 5100 stikkprøver i 2025
- Volumet ligger i kolonnen til høyre, kontrollpunkter ikke kontrollert og/eller feil kontrollmetode



Kontrollpunkter der vi flest ganger er «uenig» i den ilagte mangelfmerknaden	Kontrollpunkter der vi mener det burde vært ilagt mangelfmerknad	Kontrollpunkter ikke kontrollert av kontrollorgan og/eller feil i kontrollmetode
1.1.14. Bremsetromler, bremseskiver	5.2.3. Dekk	0.2 Kjøretøyets understellsnummer/serienummer
5.3.4. Opphengskuler og foringer	4.5.2. Tåkelys -innstilling	5.2.3 Dekk
5.3.1. Fjærer og stabilisator	0.2 Kjøretøyets understellsnummer/serienummer	1.8 Bremsevæske
5.3.2. Støtdempere	1.1.14. Bremsetromler, bremseskiver	5.2.2 Felg
1.2.1. Ytelse - driftsbrems	5.3.1. Fjærer og stabilisator	2.1.2 Innfestning av styremekanisme

EU-KONTROLL PERIODISK KJØRETØYKONTROLL DISTRIKT

Så mange vil rammes av flere EU-kontroller



Forslag til nytt EU-direktiv

- Årlig kontroll for biler eldre enn 10 år
- Ca 1,7 mill biler (10-29 år) – inkl. varebil
- Diskusjon rundt effekt
- Sverige og Finland har dette i dag

Forslag til nytt EU-direktiv

Fokusområder i endringsforslaget

- Hyppigere kontroll av eldre M1 og N1
- Forhindre juks med kilometerstand på kjøretøy
- Datadeling mellom medlemslandene
- Anerkjenne andre lands kontroller
- Digitalisering
- Kontroll av elbil
- Kontroll av MC
- Kontroll av utslipp
- Kontroll av elektroniske sikkerhetssystemer



Status eCall

!på
veien





Norges
Bilbransjeforbund

eCall / 2G-saken kort oppsummert



- Norge: 3G stengt i 2020; 2G stengt av Telia i 2025; Telenor varslet at stenger ved utgangen av 2027
- Da vil 2G-basert eCall slutte å virke i ca. 700.000 biler i Norge
- Ikke kjente konverteringsløsninger; mye mer komplekst enn andre produkter
- Sak i hele EU; vil påvirke millioner av biler
 - Foreløpig EU-rapport: «Extension of 2G» anses gunstigst; bør videreføres til 2032/2035
 - EUs ekspertgruppe European eCall Implementation Platform (EeIP); jobber med saken; har ikke konkludert, men de fleste / store EU-land er samlet om nedstenging rundt 2029/2030

NBF arbeider derfor - i allianse med flere organisasjoner - for utsatt stenging til i hvert fall 2029/2030, i påvente av evt. løsninger fra EU

Men: vi må være forberedt på at 2G i Norge kan bli stengt i løpet av 2027



Norges
Bilbransjeforbund

PAUSE



Norges
Bilbransjeforbund

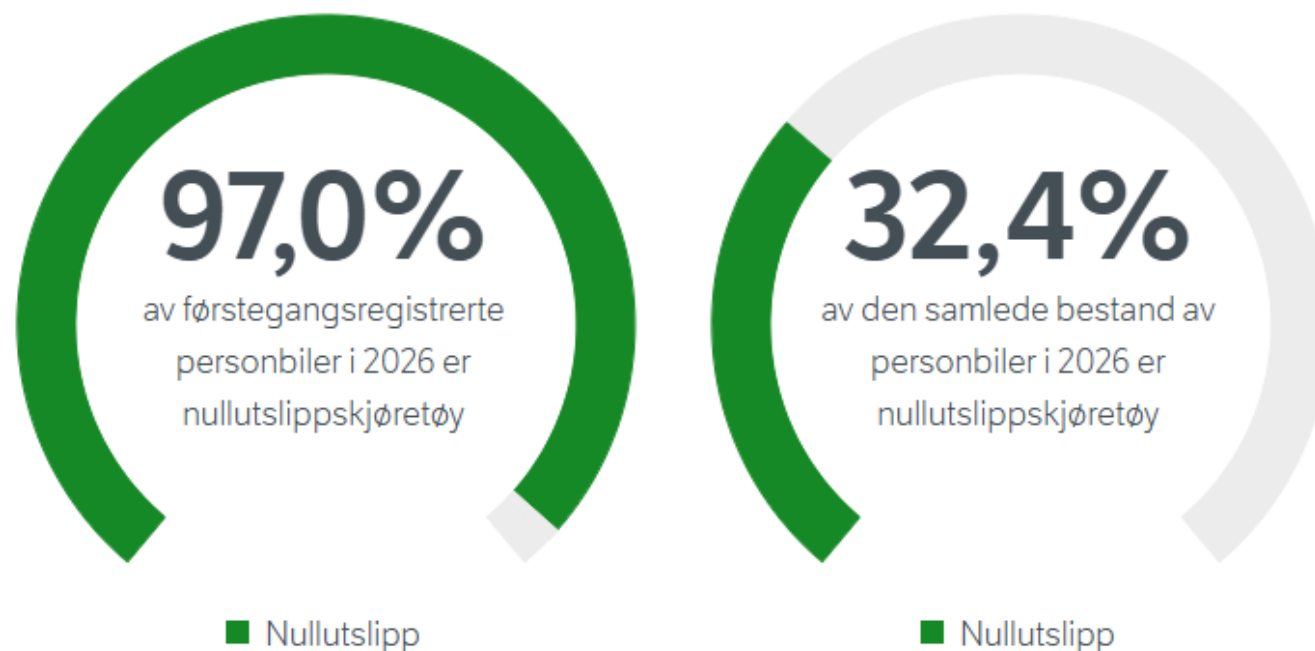
BILBRANSJEN ER IKKE FOR HVEM SOM HELST

Alt henger sammen med alt **REKRUTTERING**

BILFOLK ER IKKE HVEM SOM HELST

1928

«REDDER KLIMA»



«TEKNOLOGI»



«ENTUSIASME/ LIDENSKAP»



BAKGRUNN



55 prosent velger yrkesfag

Tredje år på rad med økning
2016 var det 47 prosent

63,7 i Møre og
Romsdal

Søkartala for vgs: Auka interesse for fagopplæring og yrkesfag

Søkartala for skoleåret 2026/2027 er klare. Til trass for ein nedgang i talet på søkarar til vidaregåande opplæring totalt, er interessa for fagopplæring og fleire yrkesfag sterke i Møre og Romsdal.



Kristiansund vgs, teknikk og industriell produksjon.

Tingh / Møre og Romsdal fylkeskommune

Rekordsøking til yrkesfag – tredje år på rad

Pressemelding | Dato: 24.03.2026

For tredje året på rad er det rekordmange søkere til yrkesfag på vidaregåande. Hele 55 prosent av søkerne har yrkesfag som førsteønske, og økningen kommer primært av at flere søker yrkesfag etter ungdomsskolen.

– Å velge yrkesfag er smart og det ser ungdommen. Som fagarbeider får du en spennende jobb og du blir veldig etterspurt i arbeidslivet, sier kunnskapsminister Kari Nessa Nordtun (Ap).

[Årets søkertall fra Utdanningsdirektoratet](#) viser at yrkesfag er mer populært enn noen gang. Aldri før har flere søkt yrkesfag. Dermed fortsetter en tydelig trend: Andelen som begynner på yrkesfag vg1 har økt fra rundt 47 prosent i skoleåret 2016–2017 til 55 prosent i dag.

Søkertall

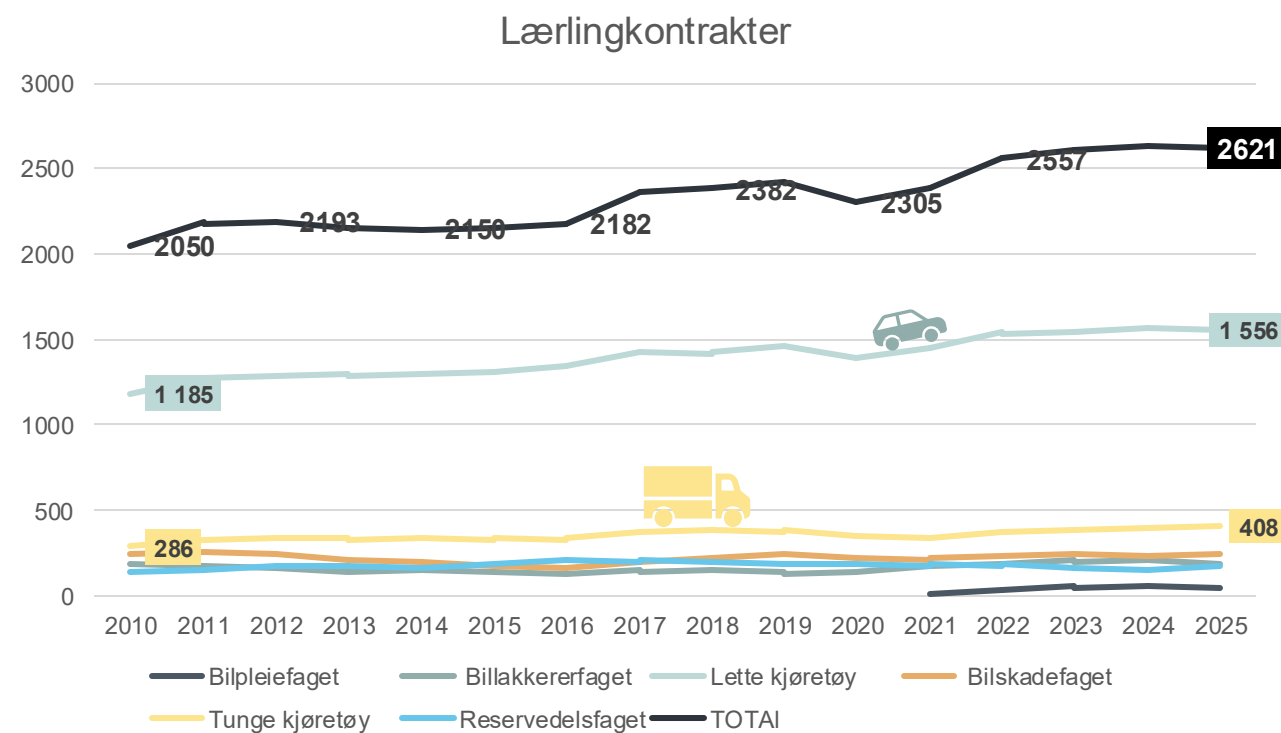
	2024	2025	2026
TEK	19 913	21 163	22 264
Bilskade	202	181	211
Kjøretøy	1 166	1 213	1 287

SØKERTALLENE ER FOR LAVE
KRITISK LAVE PÅ KAROSSERI

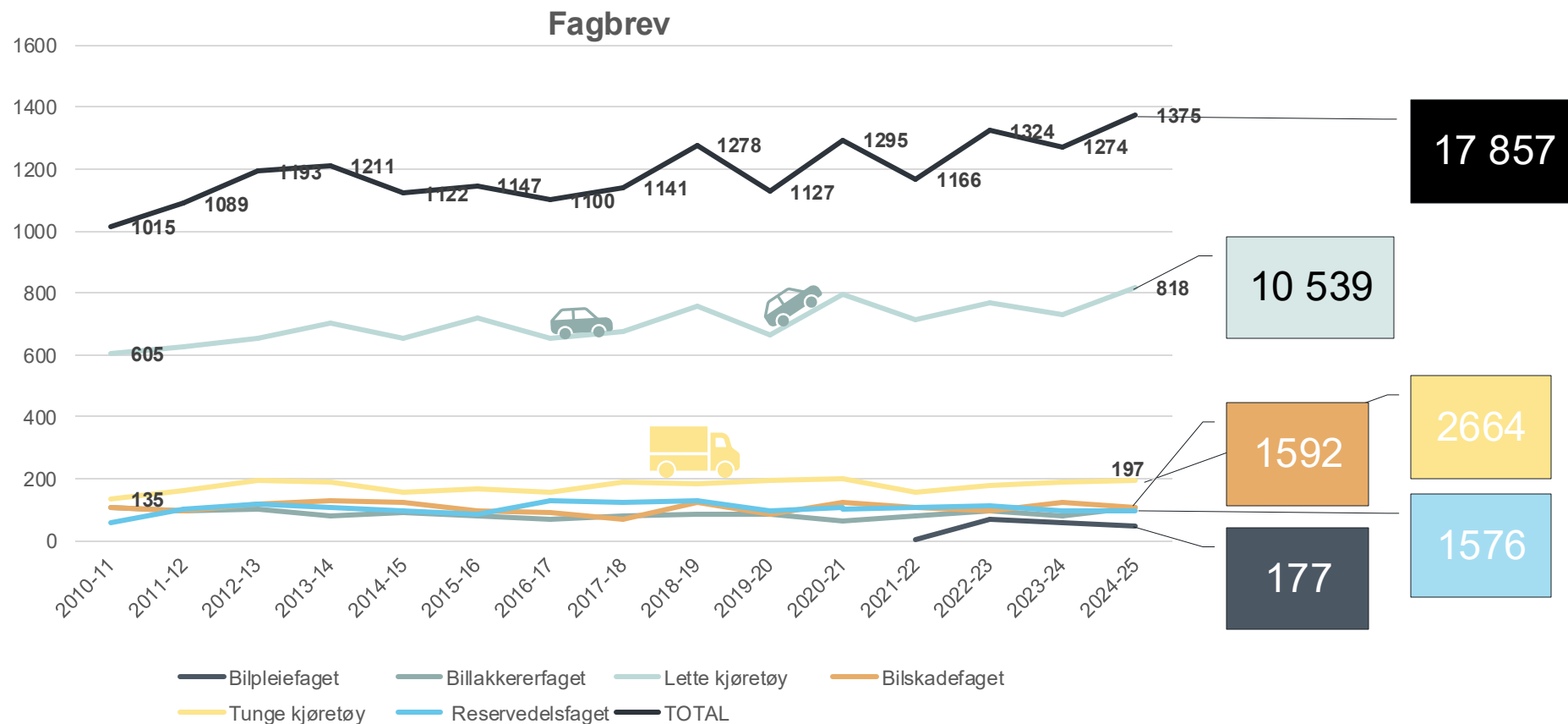
Søkertall Møre og Romsdal

	2024	2025	2026
Alle	10 890	11 147	10 899
Yrkesfag	6 104	6 298	6 210
TEK	1 700	1 767	1 808
Bilskade/-lakk	6	6	3
Kjøretøy	65	64	62

Lærlinger



17 857
fagbrev



Hva tenker unge og folk?



LITT MYE BIL

litt «sært fag»/»sær gjeng»

Kvalitativ undesøkelse 2

Øke kjennskapen blant utenforstående til hva faget inneholder

Gjøre fagets image bredere - fra «nerd» og «råner» til høyt kompetent fagperson

Sikre tilstrekkelig med lære plasser

Fagbrev gir mange muligheter. Allsidige arbeidsoppgaver

Godt arbeidsmiljø, heie fram de unge

Omdømme-undersøkelse



Bilmekanikeryrkets omdømme er sårbart

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

Hvordan vil du vurdere bilbransjens sitt samlede omdømme eller anseelse?

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



Tømrer Indeks



Elektriker Indeks



Journalist Indeks



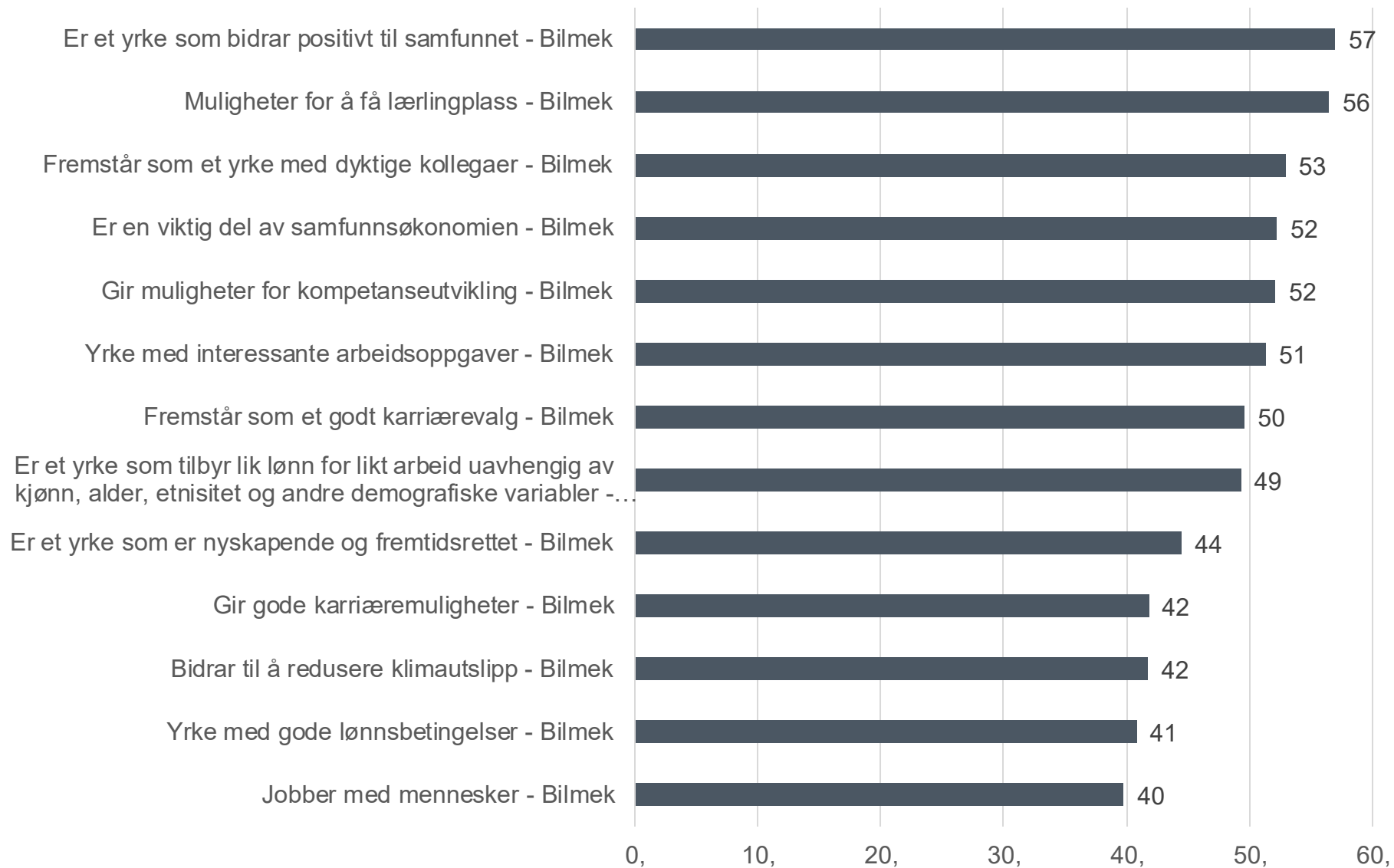
Sykepleier Indeks



Industriarbeider Indeks



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



Lønnsstatistikk – veksttall Biloverenskomsten vs Elektro, Bygg og anlegg:

Lønnsstatistikk	Avtale 91	Vekst	Avtale 60 Elektro	Vekst	Avtale 331 Byggfag -	
2024	302,14	4,7	337,50	5,2	328,71	5,6
2025	314,70	4,0	353,47	4,8	343,22	4,6



**BILBRANSJEN
ER IKKE FOR
HVEM SOM HELST**

Samfunn

- Fra det globale til det nære, praktiske og lokale.
- Folk søker trygghet og konkrete løsninger.
- Mindre toleranse for moralisering og polarisering.
- Ærlighet uten «woke»-retorikk.
- Ønsker fellesskap og optimisme.

tekst

Avsender

- Gjør fremskritt innenfor bærekraft.
- Dårlig omdømme.
- Maskulin, tradisjonell og teknisk.
- Paradoks at vi en av verdens reneste bilparker.

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

Målgruppe

Internt

- Bygge ambassadører og intern stolthet.

Opinionen

- Stor påvirkningskraft og innvirkning på holdningene og valgene til unge.
- Motstemmer fra miljøbevisste grupper

Unge og kvinner

- Bryte ned stereotyper
- Bruke rollemodeller til å inspirere og sikre rekruttering.

Konkurrenter

- Høyere utdanning.
- Motstemmer fra svært miljøbevisste stemmer.
- Andre yrkesfag.





VI DRITER I



**VI ER EN
GJENG**

OVERORDNET STATUS

Formidabel vekst – mer enn tredoblet volum

Fra rundt 6,5 millioner visninger i november 2025 til over 30 millioner i mars 2026. Vi klarte en oppskalering uten tap av kvalitet – tvert imot økte den samlede klikkraten (CTR) fra 0,36 % til 0,53 %.

30,5M

Totale visninger

Per 2. mars 2026

136K

Totale klikk

Akkumulert hele perioden

0,53%

Samlet CTR

Opp fra 0,36 % i november

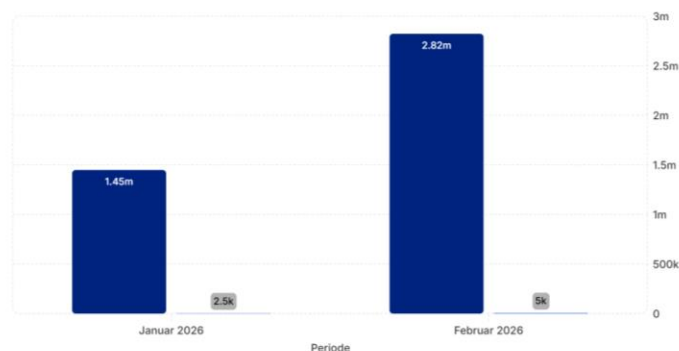
Kreativeene mot slutten av perioden fikk også et mer tydelig fokus på å skape handling hos målgruppen med "husk å søke 2.mars"

UTVIKLING OVER TID

Strategisk opptrapping mot søknadsfristen

En nedbryting av kampanjeperiodene viser en tydelig og planmessig eskalering i medieplanen frem mot 1. mars.

■ Visninger ■ Klikk



Doblingen av trykket fra januar til februar er helt i tråd med behovet for å treffe målgruppen med maksimal kraft rett før søknadsfristen. Høsten la grunnlaget for kjennskap med ca 1,2 millioner visninger i snitt per måned, mens Q1 2026 leverte det avgjørende støtet.

DEKNING OG FREKVENNS

Hva betyr 31 millioner visninger i praksis?

Med et avgrenset målgruppeunivers på **1 000 000 mennesker** (ungdom og foreldre) gir 31 millioner visninger følgende estimater:

Frekvens: ~2 ganger per uke

Unike personer i målgruppen har anslagsvis sett annonsene ca. 2 ganger ukentlig gjennom hele det halve året – tilsvarende 8–9 touchpoints per måned.

Dekning: 20–30 % av kjerneuniverset

Mellom **200 000 og 300 000 unike individer** er anslagsvis nådd i det avgrensede segmentet av ungdommer og foreldre.

Analytisk oppsummering

20–30 % dekning kombinert med ~2 ukentlige eksponeringer over et halvt år er en svært effektiv oppskrift for konvertering og holdningsendring – levert akkurat i tide til søknadsfristen 2. mars.

KONKLUSJON

En betydelig suksess – effektivitet økt under oppskalering

Kampanjen for NBF Bilfolk evalueres som en betydelig suksess frem mot mars 2026. Den fulgte en klassisk opptrappingsmodell: kjennskap bygget i Q3/Q4 2025, etterfulgt av et massivt, spisset støt med nesten 3 millioner målrettede visninger mot rekrutteringsmålgruppen i februar inn mot søknadsfristene.

Kampanjen har ikke bare overlevd en oppskalering i budsjett og trykk; den har klart å *øke* den gjennomsnittlige effektiviteten (CTR) underveis.

**Medie-miks**

Riktig balanse mellom rekkevidde og konverteringskanaler gjennom hele perioden.

**Kreativt materiell**

Optimalisert underveis med økt fokus på handlingsdrivende budskap mot slutten.

**Plattform-optimalisering**

Løpende justeringer har bidratt til at CTR steg fra 0,36 % til 0,53 % totalt.

Prøver å engasjere bransjen

- Egne versjoner (lang og some-tilpasset) med egen logo:
 - Bertel O. Steen
 - Bilservice- gruppen
 - MAN
 - Quipd
 - RSA
 - Sentrum Auto
 - Automester
 - Bilfag.no
 - Møller Bil

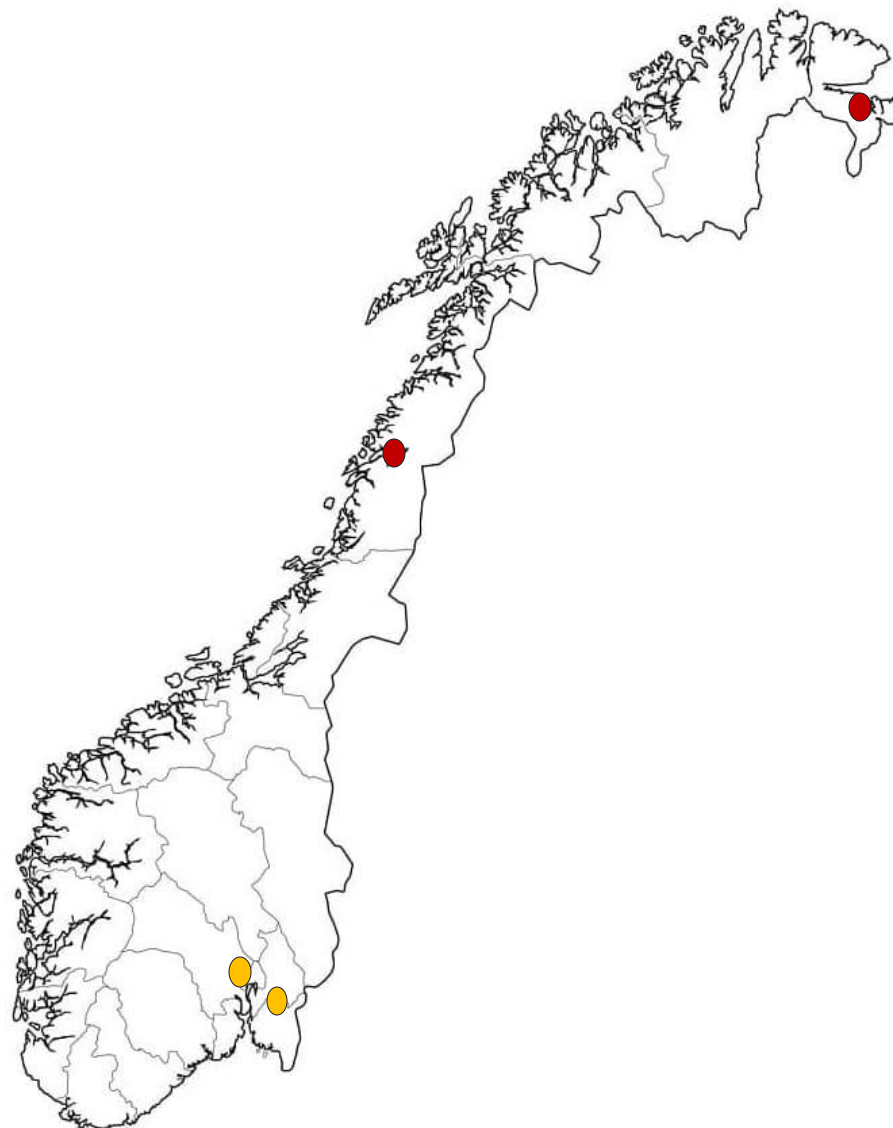
WORKSHOP

VIDEREUTVIKLE KAMPANJEN

MÅL:

- «GJØRE KAMPANJEN TIL HELE BRANSJENS KAMPANJE»
- NYE ELEMENT, NYE KREATIVE GREP, NYTT INNHOLD







MANGLER VI KOMPETENTE FOLK?



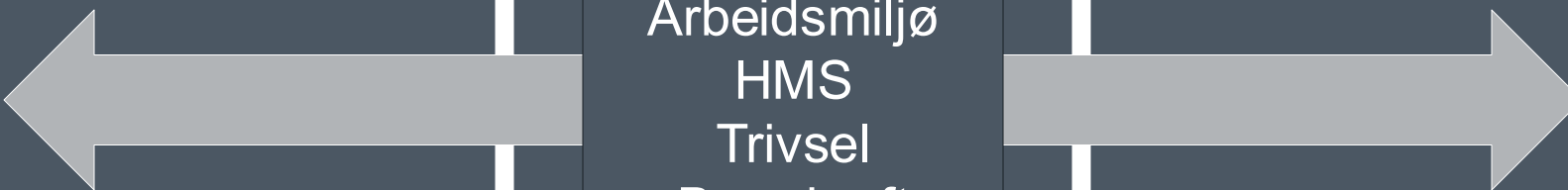
Rekruttering



Forvaltning
av
ressursene

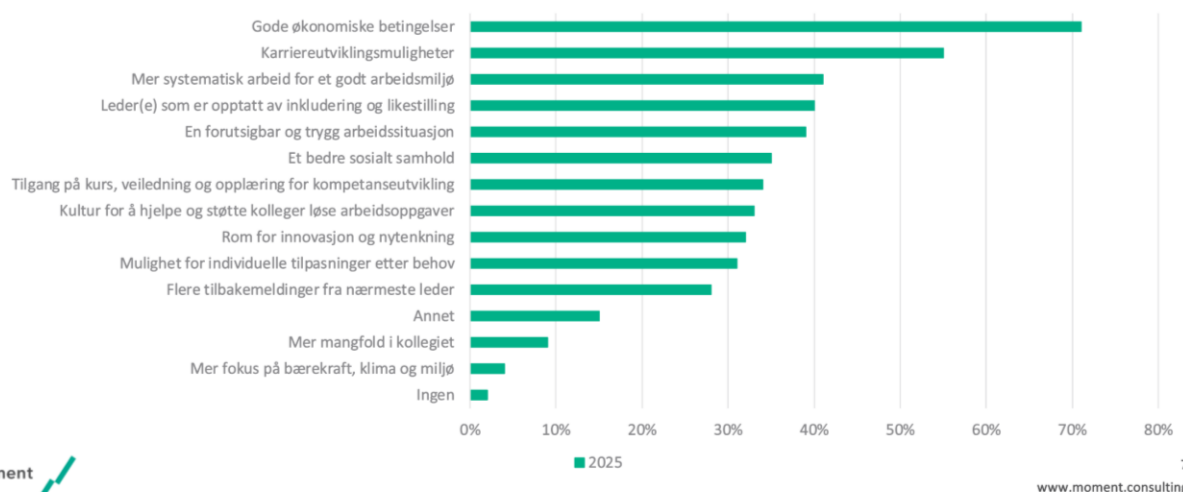


Ståtid/fracfall

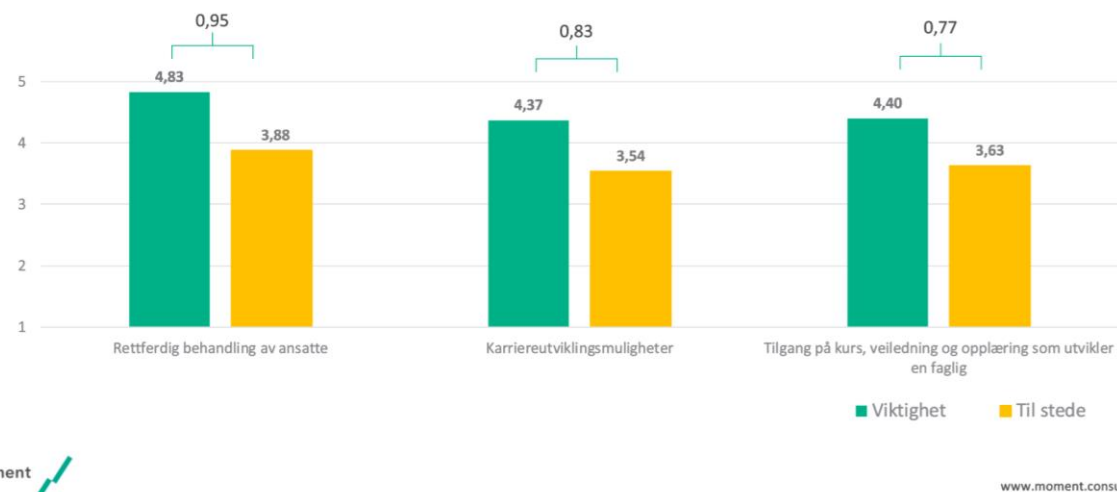


Seriøsitet
Arbeidsmiljø
HMS
Trivsel
Bærekraft
Partssamarbeid
Ledelse

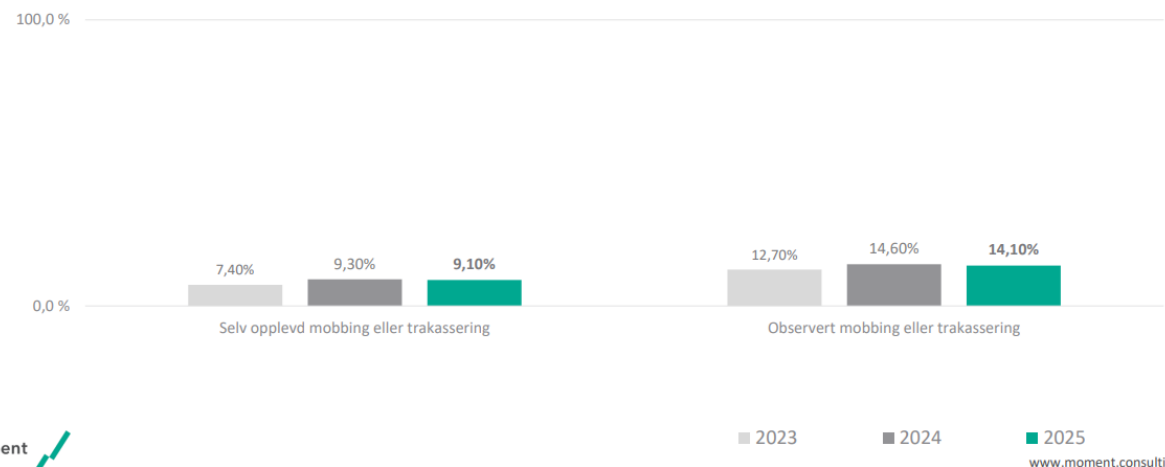
Utviklingsmuligheter, arbeidsmiljø og ledelse kan bidra til at folk ønsker å bli værende i jobben



Rettferdighet, karriereutviklingsmuligheter og tilgang på kurs, veiledning og opplæring er viktig for folk, men er i mindre grad til stede



9,1% oppgir å ha selv opplevd mobbing/trakassering og 14,1% oppgir å ha observert mobbing/trakassering



5 råd til ledere i bilbransjen

- 1) Etabler en holdning om at arbeidsmiljø er en lønnsom investering, ikke en kostnad
- 2) Utøv effektiv ledelse i hverdagen
- 3) Følg med på arbeidsmiljøet
- 4) Involver ansatte i arbeidsmiljøutvikling
- 5) Øk kompetanse og håndter konflikter og mobbing



Forhandlinger og arbeidsrett

! på
veien





- **Tariffoppgjøret 2026 – vårens vakreste eventyr?**
- **Lokale lønnsforhandlinger**
- **Oppfølging av sykmeldte arbeidstakere**

Tariff 2026

**LO-topp reagerer på NHO-nei:
Truer med streik**

– Vi er beredt til å streike for å sikre rettferdighet, sier LOs lønnsoppgjørgeneral, Christian Justnes, etter å ha fått avslag fra NHO.

TBU antatt prisvekst 2026: 3,2 %

Resultat frontfag:

Lønnsramme: 4,4 %

Sentralt tillegg kr. 6,50

Forskuttering av syke-, foreldre- og pleiepenger.

+++

Forhandlinger Biloverenskomsten

8) Øvrige krav og endringer

I. Fellesforbundet krever endringer i overenskomsten på følgende punkter:

➤ **Frontfagskrav som skal inn.**

- **Forskuttering av sykepenger**
- **Tjenestepensjon**
- **Overtid ved deltid**
- **Kompetanse**
- **Beredskapsvakt**

3) Generelt tillegg

- I. Det kreves et generelt tillegg.
- i) Fellesforbundet vil presisere kravet i løpet av forhandlingene.
- II. Økning av de forskjellige satsene presiseres under forhandlingene.

§ 16 Ordinær arbeidstid

1. Ved fastsettelse av arbeids og hviletider skal det forhandles med arbeidstakernes tillitsvalgte.

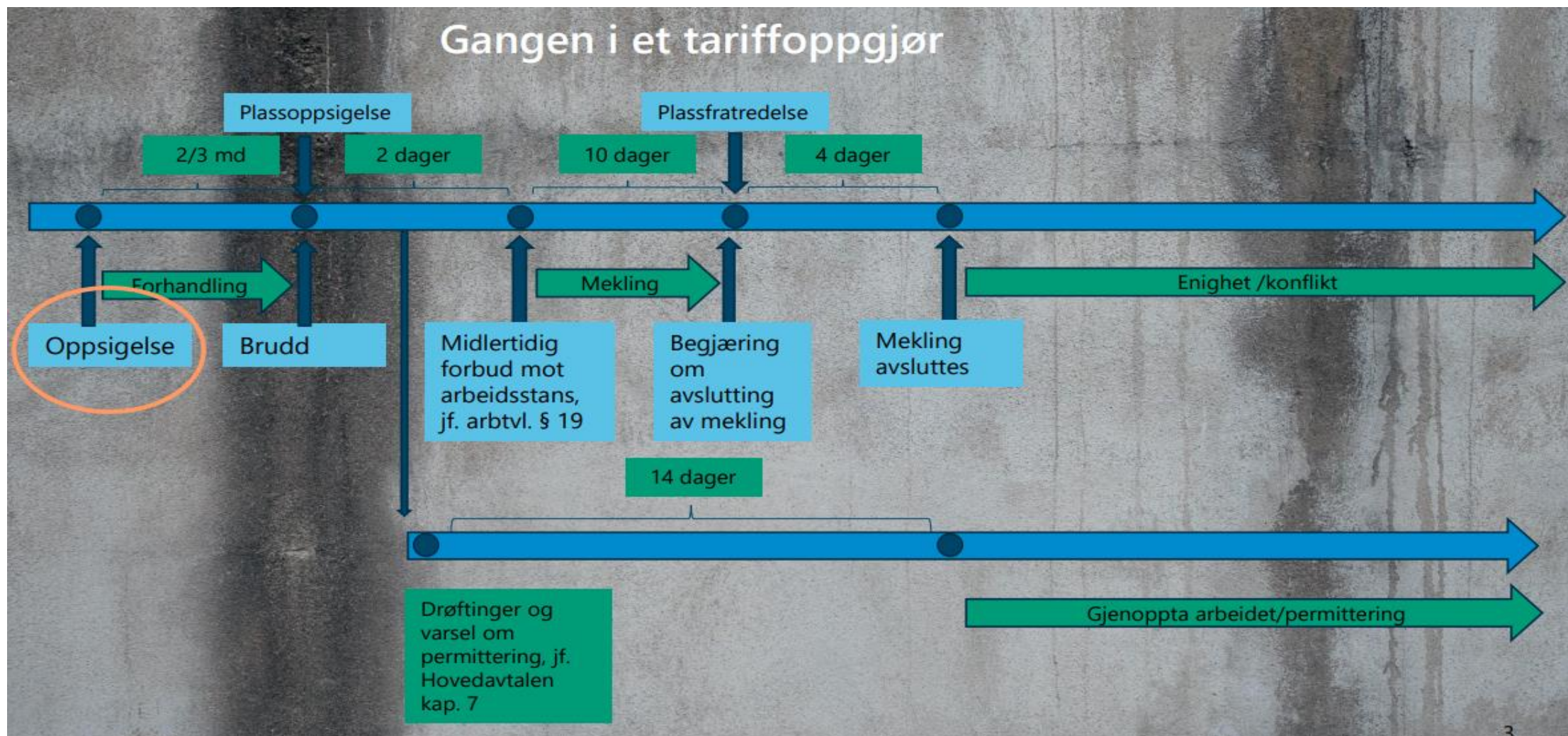
Skifte til og fra arbeidstøy skal skje i arbeidstiden

§ 17 Overtidsarbeid

3. Overtidsarbeid betales med følgende tilleggsprosenter:

De fem første virkedager i uken betales 50 % tillegg inntil kl ~~21.00~~ **18.00**. Etter kl ~~21.00~~ **18.00** betales 100%.

Tariffoppgjøret 2026



Lokale lønnsforhandlinger



Biloverenskomsten § 7 nr. 4 (lokale forhandlinger)

En gang i hvert avtaleår skal det føres lokale forhandlinger om en eventuell regulering av fortjenestenivået. Tidspunktet for forhandlingene skal være fastlagt i lokal avtale. Partene kan i forbindelse med den årlige forhandlingen avtale at et eventuelt tillegg skal oppdeles slik at en del av tillegget blir utbetalt senere i avtaleåret.

Grunnlaget for vurderingen skal være bedriftens økonomi, produktivitet, fremtidsutsikter, konkurranseevne og den aktuelle arbeidskraftsituasjon.

Ekstern lønnsstatistikk, andre bedrifters lønnsnivå eller lønnsutvikling skal ikke kunne påberopes som grunnlag for regulering ut over det som fremgår av forangående setning. Ved vurderingen skal det tas hensyn til eventuelle tariffmessige tillegg gitt siden forrige vurdering.





«Det er ikke reelle forhandlinger!!!»

Fellesforbundets oppfatning:

- For mye rammetenkning lokalt (rammen er et tak).
- Beslutningen er tatt et annet sted (arbeidsgivers representant har ikke tilstrekkelig fullmakt).

Forhandlingsgrunnlaget - de fire kriteriene

- 1) Økonomi. Hva er vesentlige faktorer i bedriftens økonomi?
- 2) Produktivitet. Hvordan kan produktiviteten best beskrives?
- 3) Konkurransesevne. Hva avhenger bedriftens konkurranseevne av?
- 4) Fremtidsutsikter. Hvilke forhold påvirker bedriftens fremtidsutsikter?

Forhandlingsprosessen

1 Forberedelse

Kjenne bestemmelsene i avtalen.
Forberede de fire kriteriene.
Hvem forhandler – balanse mellom partene?
Fremdriftsplan med klubben.
Flere fagforeninger – intern rekkefølge.

2 Gjennomføring

Avklare fullmakter.
Vurdering av de fire kriterier – felles virkelighetsoppfatning?
Utveksling av krav.
Særmøter/time out?
Flere runder kan være fornuftig, men ikke for mange...

3 Avslutning

Sikre felles forståelse – sett opp skriftlig protokoll.
Avklar virkningstidspunkt - eventuell etterbetaling.
Ved uenighet kreves også protokoll. Bedrift vurdere siste tilbud med kort frist?
Mulig konsekvens ved uenighet: dagsing.



Oppfølging av sykmeldte arbeidstakere

§ 4-6. Særlig om tilrettelegging for arbeidstakere med redusert arbeidsevne

(1) Hvis en arbeidstaker har fått redusert arbeidsevne som følge av ulykke, sykdom, slitasje e.l., skal arbeidsgiver, så langt det er mulig, iverksette nødvendige tiltak for at arbeidstaker skal kunne beholde eller få et passende arbeid. Arbeidstaker skal fortrinnsvis gis anledning til å fortsette i sitt vanlige arbeid, eventuelt etter særskilt tilrettelegging av arbeidet eller arbeidstiden, endringer i arbeidsutstyr, gjennomgått arbeidsrettede tiltak e.l.

- Bestemmelsen pålegger arbeidsgiver en plikt til **så langt det er mulig** å iverksette **nødvendige tiltak** for at arbeidstakeren skal kunne beholde eller få et passende arbeid.
- Det primære er å få arbeidstakeren tilbake i det arbeidet vedkommende hadde før arbeidsevnen ble redusert, men arbeidsgiver kan også være forpliktet til andre og mer permanente tilretteleggingstiltak.

■ Borgarting lagmannsrett ASKO (2018)

- «Arbeidsgiver har gjennomført tilstrekkelig og adekvate tilretteleggingstiltak ut fra det sykdomsbildet A til enhver tid presenterte.»
- Konkrete ulemper for bedriften, som økt belastning på andre arbeidstakere og uforutsigbar bruk av vikarer, gir arbeidsgiver et behov for avklaring.
- På et tidspunkt må tilretteleggingsplikten opphøre, slik at arbeidsgiver kan kreve at ordinær stilling oppfylles.

■ Høyesterett – Multimedieprodusent (2022)

- § 4-6 må tolkes i lys av hensynet til arbeidsgivers behov for å kunne bestemme organisasjons- og stillingsstruktur. Dette er grunnleggende for hvordan virksomheten skal løse sine oppgaver.
- Arbeidsgivers behov for å kunne bestemme organisasjons- og stillingsstruktur har betydning for hvor langt arbeidsgivers tilretteleggingsplikt strekker seg.
- Er det tale om permanente endringer i organisasjons- eller stillingsstrukturen i bedriften, må det imidlertid foreligge vektige grunner før § 4-6 medfører en plikt for arbeidsgiver til det.

Oppfølging sykefravær

- Senest innen 4 uker: Oppfølgingsplan (vurdering av arbeidstakers arbeidsoppgaver og arbeidsevne)
- Innen 7 uker: Dialogmøte 1 (vurdering oppfølgingsplan)
- Innen 8 uker: Aktivitetsplikt
- Innen 6 måneder: Dialogmøte 2 (NAV skal kalle inn...)

Arbeidstakers medvirkningsplikt



- Aml. § 2-3:
Arbeidstaker skal medvirke ved utarbeiding og gjennomføring av oppfølgingsplaner.

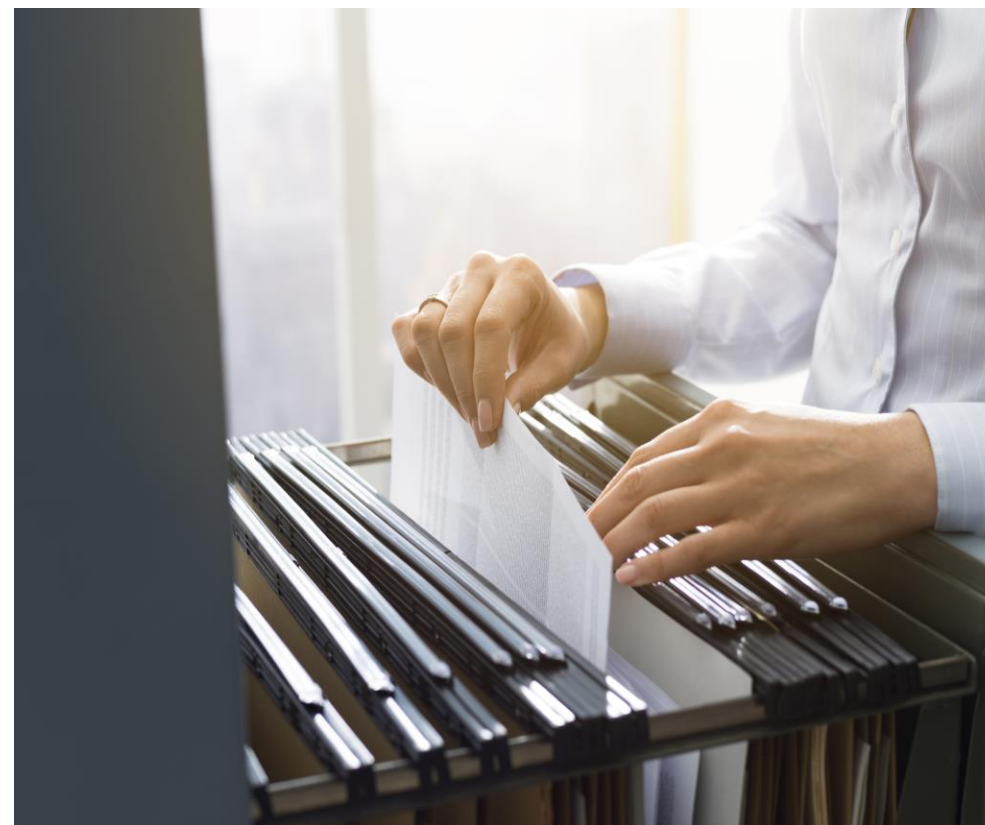
Arbeidstaker skal delta i dialogmøte etter innkalling fra arbeidsgiver, jf. § 4-6 fjerde ledd

- Folketrygdloven § 8-8:
Plikt til å gi opplysninger til arbeidsgiveren og NAV om egen funksjonsevne og bidra til at hensiktsmessige tiltak for å tilrettelegge arbeidet og utprøving av funksjonsevnen blir utredet og iverksatt... plikter også å medvirke ved utarbeiding og gjennomføring av oppfølgingsplaner og delta i dialogmøter.

Retten til sykepenger faller bort dersom arbeidstaker uten rimelig grunn unnlater å medvirke slik det er beskrevet i første ledd.

Bedriftens rutiner og oppfølging

- Melding om sykefravær og arbeidsgivers etterfølgende oppfølging.
- Arbeidsgivers (generelle) metoder for tilrettelegging - rutine.
- Andre metoder (alternative oppgaver, oppmøte til lunsj mv).
- Varsel ved stansing av lønnsforskuttering eller ved melding til NAV om manglende medvirkning.
- All oppfølging og tilrettelegging bør dokumenteres.





Norges
Bilbransjeforbund

Avslutningvis, litt info...

Omvendt mentorprogram

Nytt program

[se info om årets program](#)

06.05.2026



Torbjørn Skretting · 2nd

Daglig leder i Møller Bil Ganddal

2w · 🌐

🌟 Oppfølgingspost: Mangfold er bra for business 🌟

I mitt forrige innlegg delte jeg at jeg har meldt meg på "reverse mentoring", der jeg skal lære mer om mangfold, likestilling og inkludering (DEI). Med meg på reisen har jeg min fantastiske kollega Hannah – representant for generasjon Z.

Vi er godt i gang, og jeg ønsker å dele noen refleksjoner fra et nylig møte vi hadde.

Hannah og jeg tok med oss hjemmeoppgaven vi fikk fra Catalysts, ut av huset, og inn til Forum Jæren. Her fikk vi jobbet i ro og fred uten noen form for avbrytelser. PERFEKT!

Her er noen av våre refleksjoner etter møtet 📌

🔍 Egne styrker:

Dette var en øvelse i selvinnsikt og ærlighet – og det var utrolig givende å få satt ord på hvordan vi hver for oss har unike kvaliteter som er viktige for teamets suksess.

🌐 Mangfoldets styrker på arbeidsplassen:

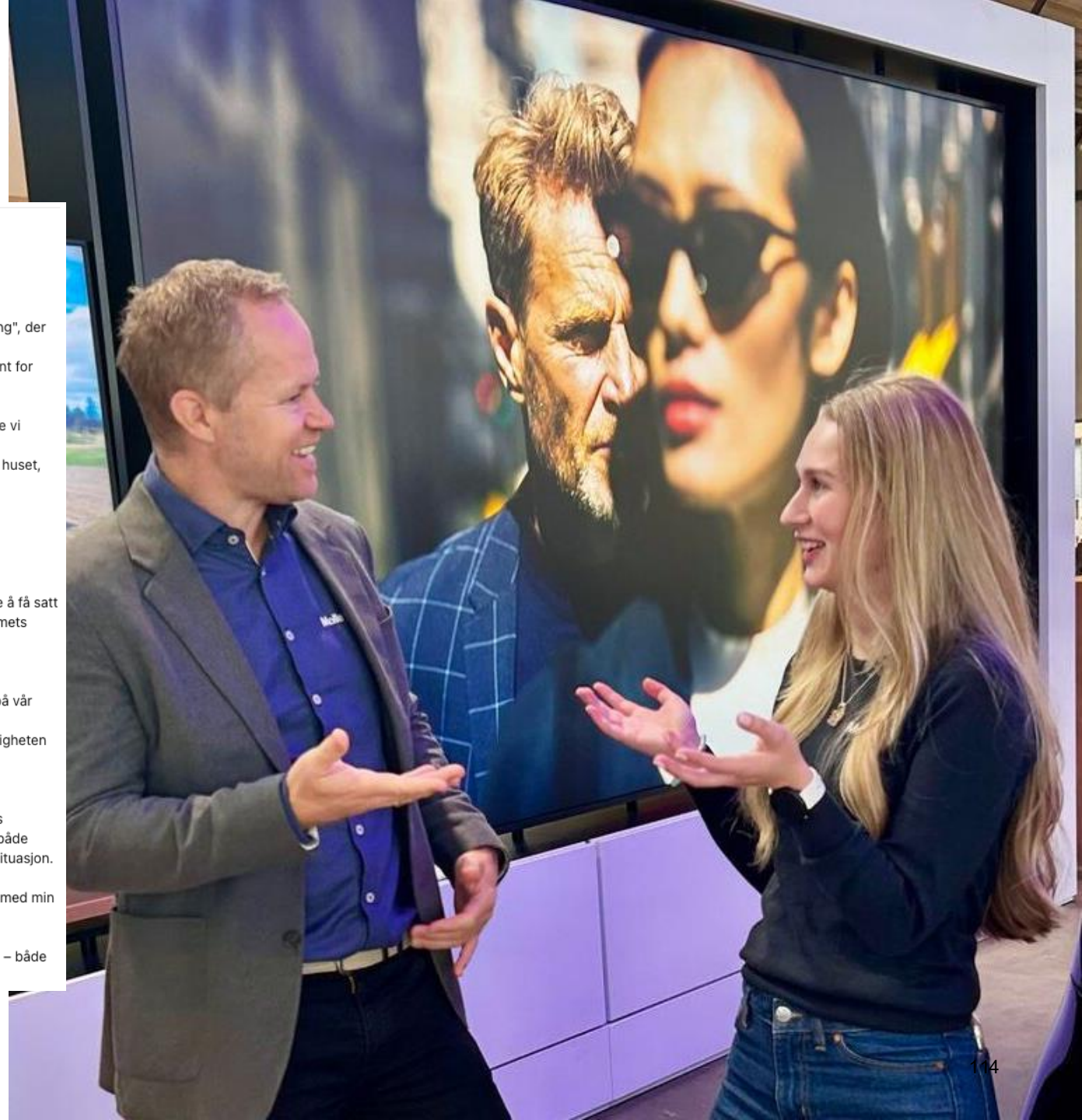
Vi diskuterte hvordan mangfold bringer med seg en rekke fordeler inn på vår arbeidsplass. Vi sosialiserer ofte med dem som ligner oss mest, men en mangfoldig arbeidsplass utfordrer det, og beriker forståelsen og tålmodigheten vår for ulike perspektiver. Vi mener dette også styrker rekrutteringen.

🌟 Mangfoldets styrker for kunden:

Våre kunder er like forskjellige som vi er, og vi skal levere en 5-stjerners opplevelse til alle – uansett bakgrunn, kultur, kjønn eller legning. Når vi både rekrutterer for mangfold og selger til mangfold, skaper vi en vinn-vinn-situasjon.

Jeg er utrolig glad for at jeg meldte meg på dette programmet sammen med min fantastiske mentor, Hannah.

Jeg er ikke mindre sikker i dag: Mangfold er en nøkkelfaktor for suksess – både for individet og organisasjonen.



Årets Blinklys – bilbransjens inspirasjonspris for bærekraft!



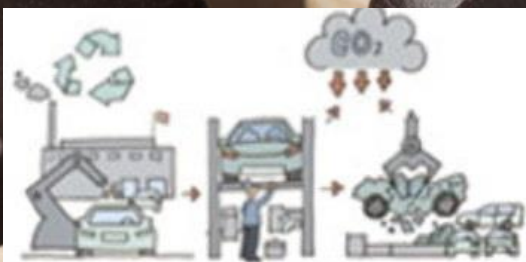
Bertel O. Steen Detalj Bilskade mottok prisen 2025. Foto: NBF



Kanskje det er dere som vinner neste Årets Blinklys!

Les mer om prisen på → nbf.no

Frist for å sende inn er 11. sept. 2026



Kurs i **bærekraft** for ansatte i bilbransjen





**NBF LEDER
UTVIKLINGS
PROGRAM**

nbf.no

**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: Mesoz NTB

KURSPROGRAM 2026

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
- Rikets tilstand – Konsekvenser og muligheter – utviklingstrekk i bilbransjen. - Hverdagsøkonomi for servicemarkedsledere. - Forståelse av servicemarkedets og verkstedets nøkkeltall. - Innføring i lovverk (arbeidsmiljølov, lov om håndverkstjenester, kjøpslov, forbrukerkjøpslov, reklamasjonsrett, arbeidsrett, Biloverenskomsten, mm) - HMS - Bærekraft	- 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	- Omsetningsdrivere – service markedet - Servicefrekvens - One stop shop - Tilleggstjenester - Salg og mersalg - Salgsledelse - Coaching

TID OG STED

MODUL 1: 25. - 26. august 2026
MODUL 2: 13. - 14. oktober 2026
MODUL 3: 17. - 18. november 2026

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 18.500,- og for ikke-medlem er prisen kr 20.900,-. 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. 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.



Bilbransjens dager

24.-25. nov. 2026





Takk for i dag!

!på
veien



 NHO