



Service markedet 2025-2030: Utfordringer og muligheter

Magnus Lundberg, Salgssjef OFV

05.02.2025

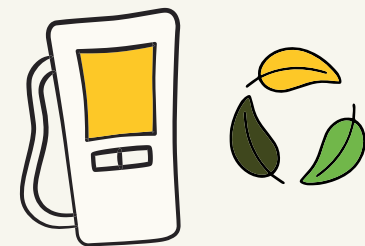
Hvordan bilbransjen må tilpasse seg
en ny virkelighet





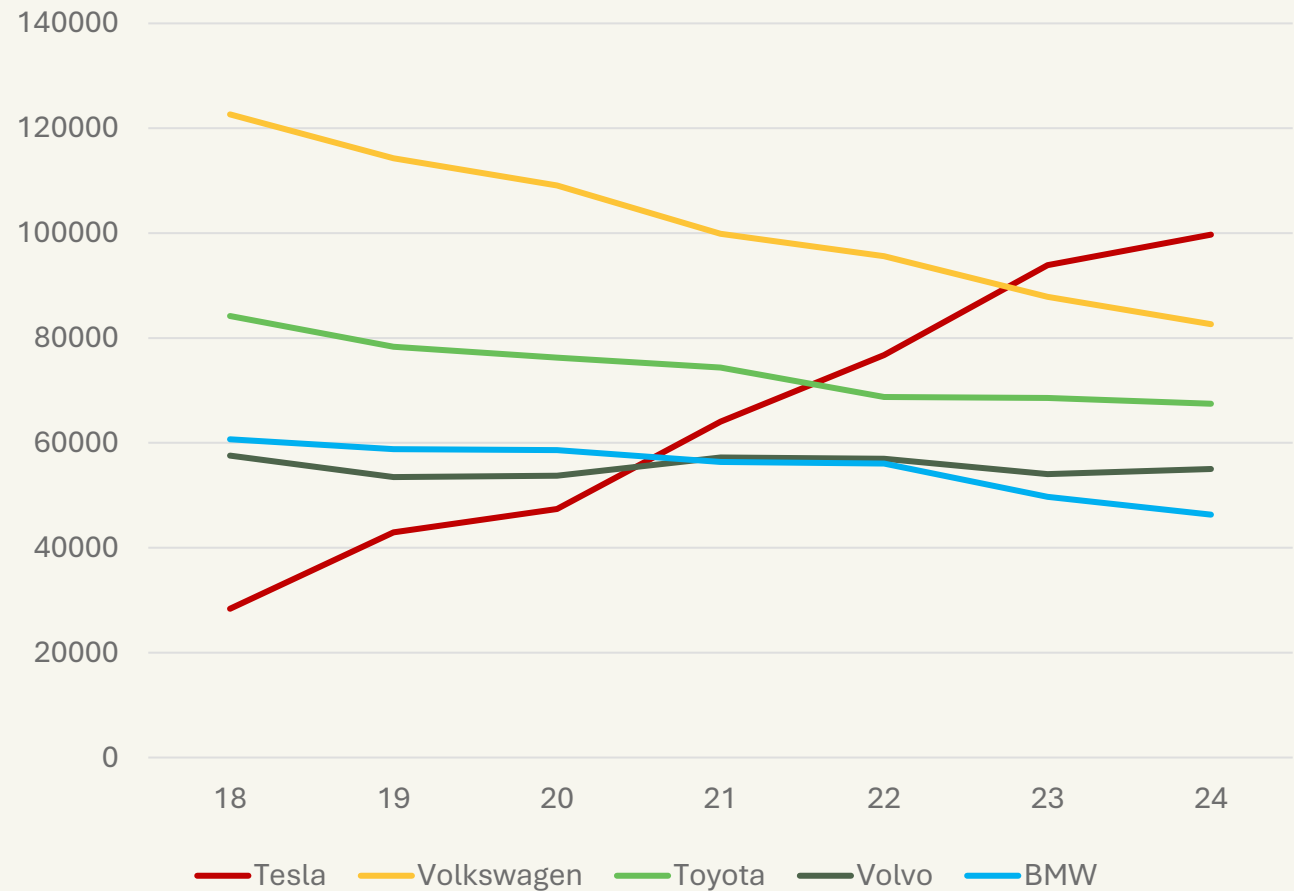
Agenda

- Dagens situasjon – hvor står vi nå?
- Konsekvenser for verksteder og bransjeaktører.
- Spådommer for 2025-2030.
- Strategier for å møte endringene.



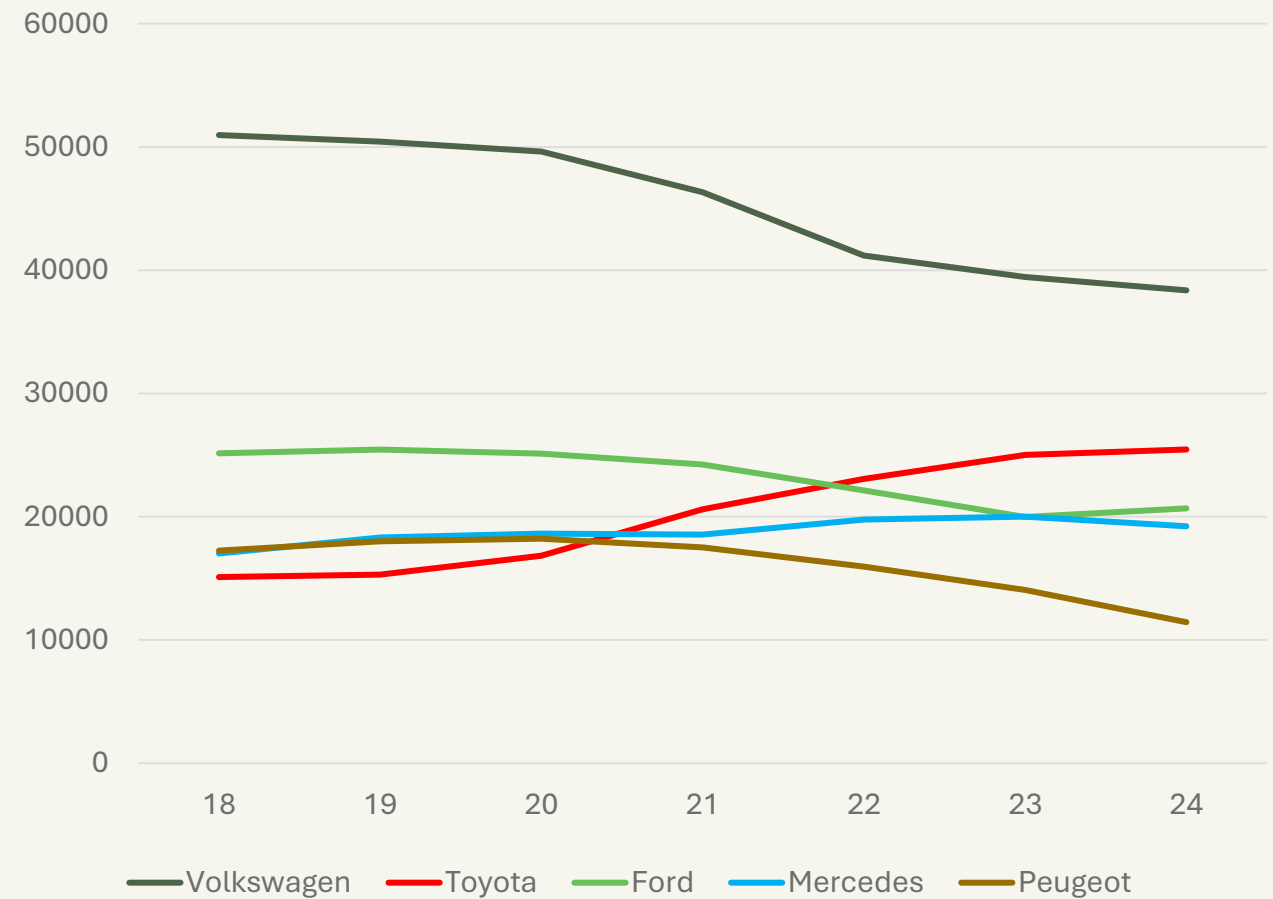
Servicemarkedet i dag – Hvor står vi nå med **personbiler**?

- Antall personbiler i 5-årsparken har falt med 18.000 siste år.
- Økt elektrifisering med endrede servicebehov.
- Antall eldre biler øker – servicebehov endres.
- Tesla dominerer: Over 100.000 Tesla i 5-årsparken.



Servicemarkedet i dag – Hvor står vi nå med varebiler?

- Antall varebiler innenfor 5-årsparken synker.
- Toyota og Ford vokser.
- VW krymper.

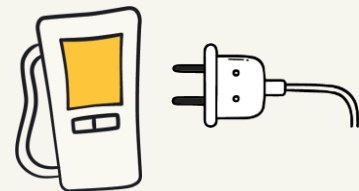


Konsekvenser for servicemarkedet

- Økonomisk påvirkning
 - Fossilbiler gir høyere serviceinntekter enn elbiler.
- Elbil-merker kan satse på egne servicekonsepter (Tesla)
- Verksteder må tilpasse seg:
 - Nye forretningsmodeller blir nødvendige – batteriservice/tilstandsrapport, softwareoppdateringer og fleksible serviceavtaler/intervaller.
- Antall personbiler i 0-5 år har sunket:
 - Forventet stabilisering på 750 000 biler i 2025.
- Samme trend for varebiler:
 - 5-årsparken vil fortsette å krympe i 2025, men kan snu da det har vært lavere registreringstall i 2022 – 2024, men forventer en oppgang fra og med 2025→

Konsekvens:

- Færre biler i garantitid betyr lavere volum for merkeverkstedene (avhengig av merke).
- Økt behov for å tiltrekke eldre biler tilbake til merkeverkstedene.



Tesla dominerer – En utfordring for tradisjonelle serviceaktører

- Tesla har forbigått Volkswagen i **0-5-årspark** og nærmer seg **100 000 biler**.
- Volkswagen har falt fra **122 000 til 83 000** biler i denne aldersgruppen siden 2018.

Utfordringer:

- Teslas egen servicemodell utfordrer merkeverkstedenes posisjon.
- Mobil service.
- Færre mekaniske komponenter i elbiler reduserer servicebehovet.
- Økt press på tradisjonelle merkeverksteder for å skape merverdi.
- Normaliserer nye måter å gjøre ting på.



Spådommer for 2025-2030

- Tradisjonell serviceinntekt vil fortsette å **synke** på ICE-biler – færre.
- Elektrifisering og digitalisering **endrer/utfordrer** verkstedsmodellen.
- Tesla og andre direkte-service-modeller vil **presse** tradisjonelle verksteder.
- Merkeverksteder må finne **nye** konkurransefortrinn.
- Fokus vil skifte til **eldre kjøretøy** for ICE
- Service på **6-10+ år gamle biler** blir viktigere.
- **Kundelojalitet** og **integreerte serviceløsninger** blir avgjørende for å bevare kunder lengre
- Abonnementsmodeller og eller utvidelse av serviceavtaler + software-tilbud vil **øke**.
- Batteriservice og EV-diagnostikk blir et viktig **vekstområde**.
- Overgang fra **mekaniske reparasjoner** til **software-vedlikehold**.



Strategier for å møte endringene

- **Bruke digitale verktøy**
 - Fjernstyrt diagnostikk og prediktivt vedlikehold.
 - AI-baserte serviceanbefalinger.
- **Utvide kundebasen**
 - Større fokus på **6-10 år gamle biler**.
 - Konkurransedyktige priser for etter-garanti service.
- **Etablere nye inntektsmodeller**
 - Serviceabonnementer.
 - Oppgraderinger.
 - Ladeinfrastruktur og energitjenester.
- **Satse på spesialisert EV-service**
 - Batteriservice og -diagnostikk.
 - Software-oppdateringer.



Takk for oppmerksomheten!

