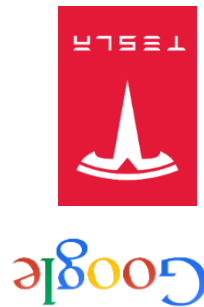




Bilbranchen og disruption



Engang var USA verdens bilnation

1929: Producerer 90 pct. af biler på verdensplan (32 mio.)

1946: 75 pct. af verdens bilproduktion

1980-2008: Japan og USA kæmper om førstepladsen

2009: Kina bliver verdens største bilproducent

2012: Med ca. 20 mio. biler er Kina's produktion nu to gange større end USA's



Magtbalancen flyttes



Kina's bilmarked: Størst og sværest

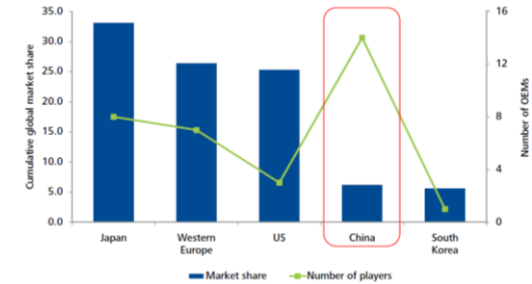
Facts on automotive industry sales in China

Kilde: Statista 2016

Automobile Sales Figures	Values	Statistic
Trade value of cars in China in Mar 2015	CN¥ 268.4bn	Details →
Growth rate of vehicle sales in China in 2014	6.86	Details →
Forecast for the number of passenger cars sold in China in 2025	27.6m	Details →
Volkswagen market share in China	13%	Details →
SAIC Motor revenue	CN¥565.81bn	Details →

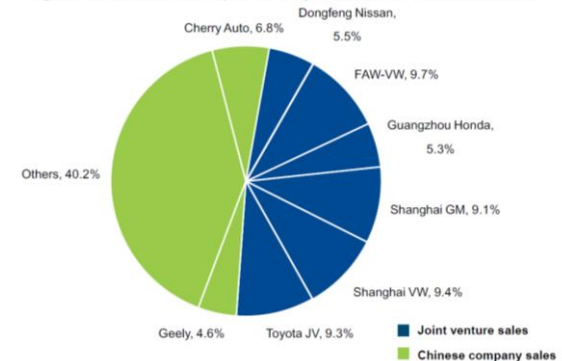
Customers and Users	Values	Statistic
Number of drivers in China 2013	217.43m	Details →
Privately owned vehicles in China 2013	105.02m	Details →
Length of car ownership of 2 to 4 years	56%	Details →
Foreign brands as most recently purchased car brand in China	81%	Details →

Figure 6: Share of production among top global OEMs producing 50,000 units in 2007¹⁴



Source: Automotive News, Data Center

Figure 7: Joint venture sales represent nearly half of all Chinese automotive sales¹⁵



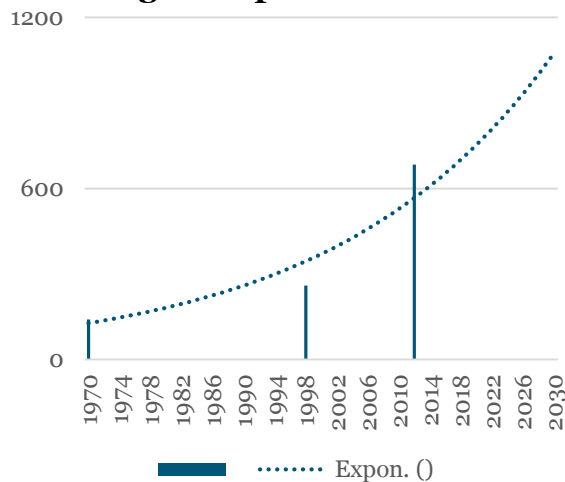
Source: Ward's Automotive Data Reference Center, China Sales by Company

Stigende kompleksitet på bilmarked

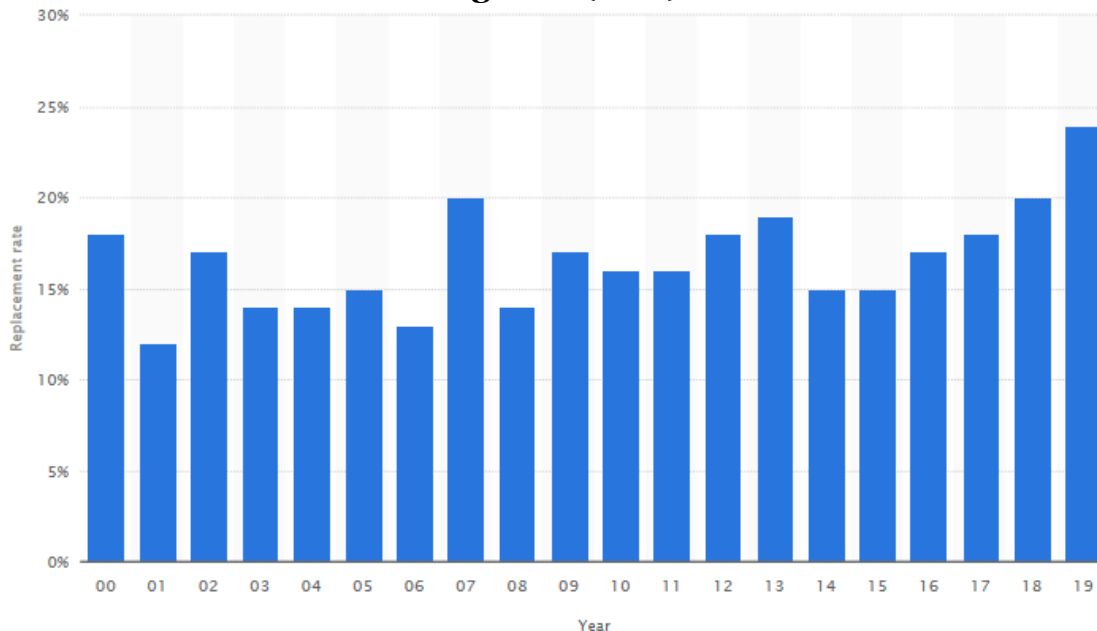
Antal bilmodeller (USA)

- 1970: 140
- 1998: 260
- 2012: 684

Stiger eksponentielt



Bilmodellens udskiftningsrate (USA)



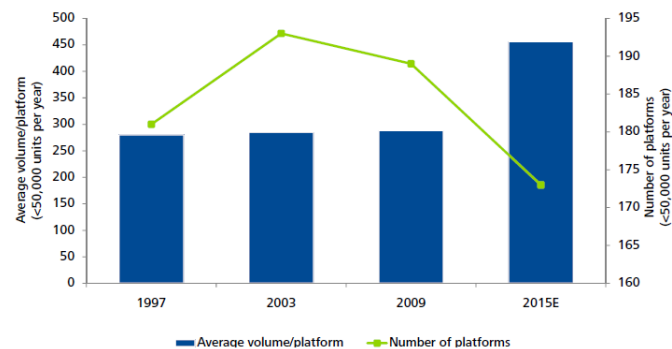
Behov for stordriftsfordele

Figure 10: The importance of global platform architectures has increased significantly²³

2003 Top five global platform volumes (Million units produced)		2007 Top five global platform volumes (Million units produced)	
GM T800 (Silverado, Tahoe, Escalade, etc.)	1.67	VW A5 (Golf, Passat, A3, TT, etc.)	2.58
VW PQ35 (Golf, Bora, Beetle, A3, etc.)	1.42	Toyota MC (Camry, Avalon, ES)	1.87
Toyota NCV (Corolla)	1.31	Renault/Nissan X85/B (Clio, Micra, Logan)	1.86
Honda CYR (Accord, Odyssey)	1.18	Ford C1/P1 (Focus, 3 & 5, S40, V50, C70)	1.66
Toyota TMP (Camry)	1.08	Toyota NBC (Vitz/Yaris, Ayao, etc.)	1.53
Total 2003 top five	6.66	Total 2007 top five	9.50

Source: Automotive news, Data center

Figure 11 – Increase in global platform volumes²⁴



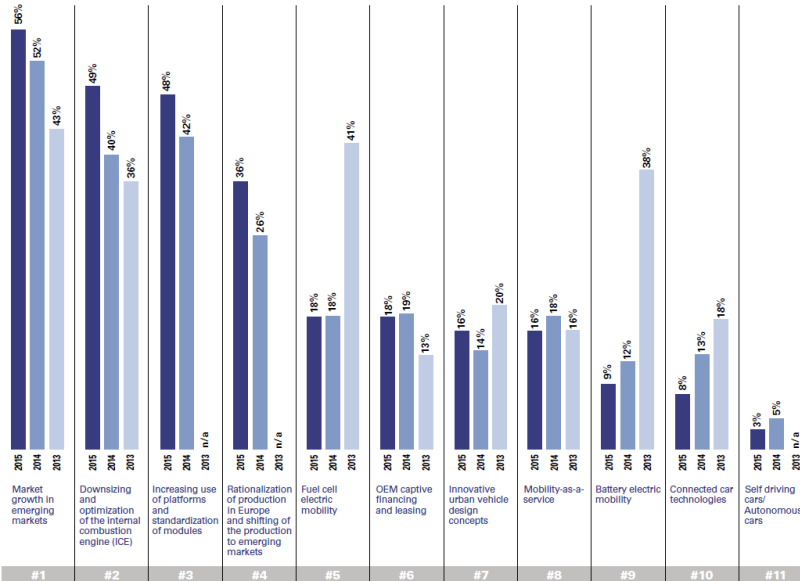
Source: CSM Worldwide

Hvad havde strategisk fokus i 2015?

KEY TRENDS TO 2025

Importance of key trends for the automotive industry

Innovative long-term concepts are not high on executives' agenda



#1 Markedsvækst i udviklingslande

#2 Downsizing og motor-optimering

#3 Standisering af platforme

#4 Flytte produktion til nye markeder

#5 Brint teknologi

#6 Fabriksstøtte finansiering og leasingprogrammer

#7 Innovative bybilskoncepter

#8 Mobilitetsservices

#9 Battery electric mobility

#10 "Connected car technologies"

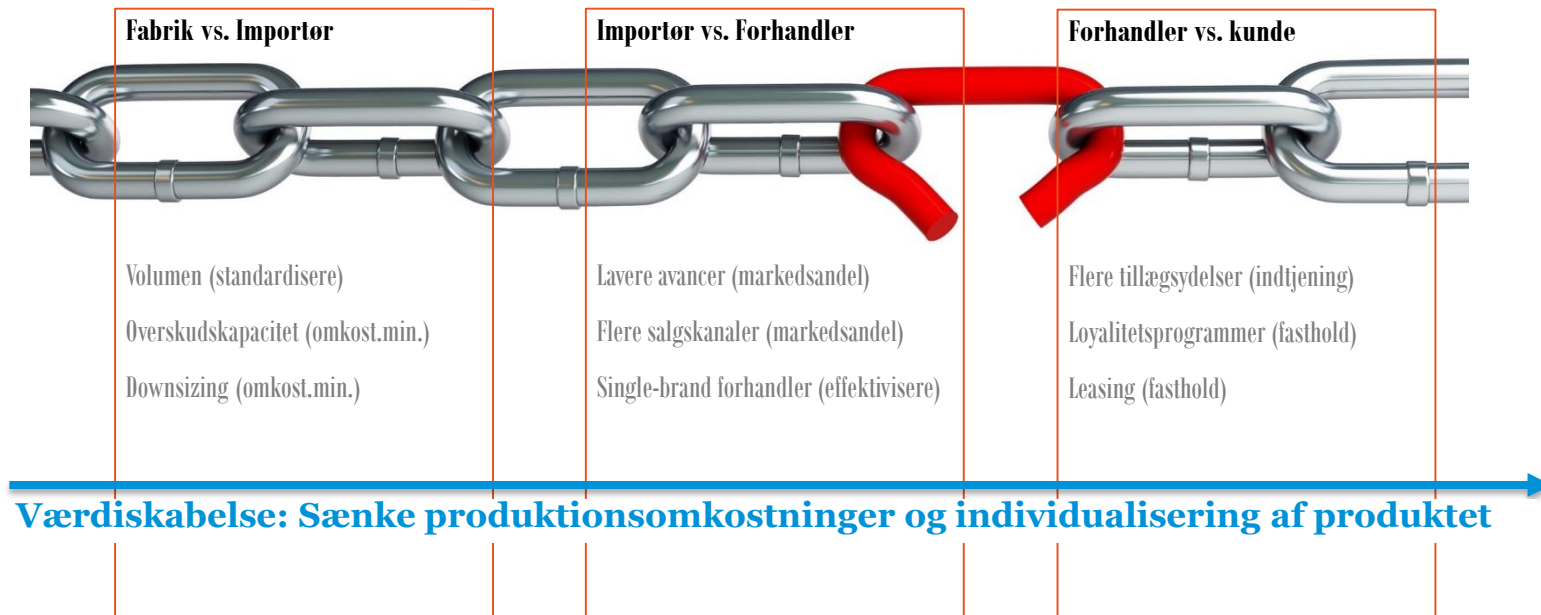
#11 Selvkørende biler

Den traditionelle værdikæde

Fra design til produktion...

”Kampen om at levere den bedste bil”

... og fra produktion til kunde





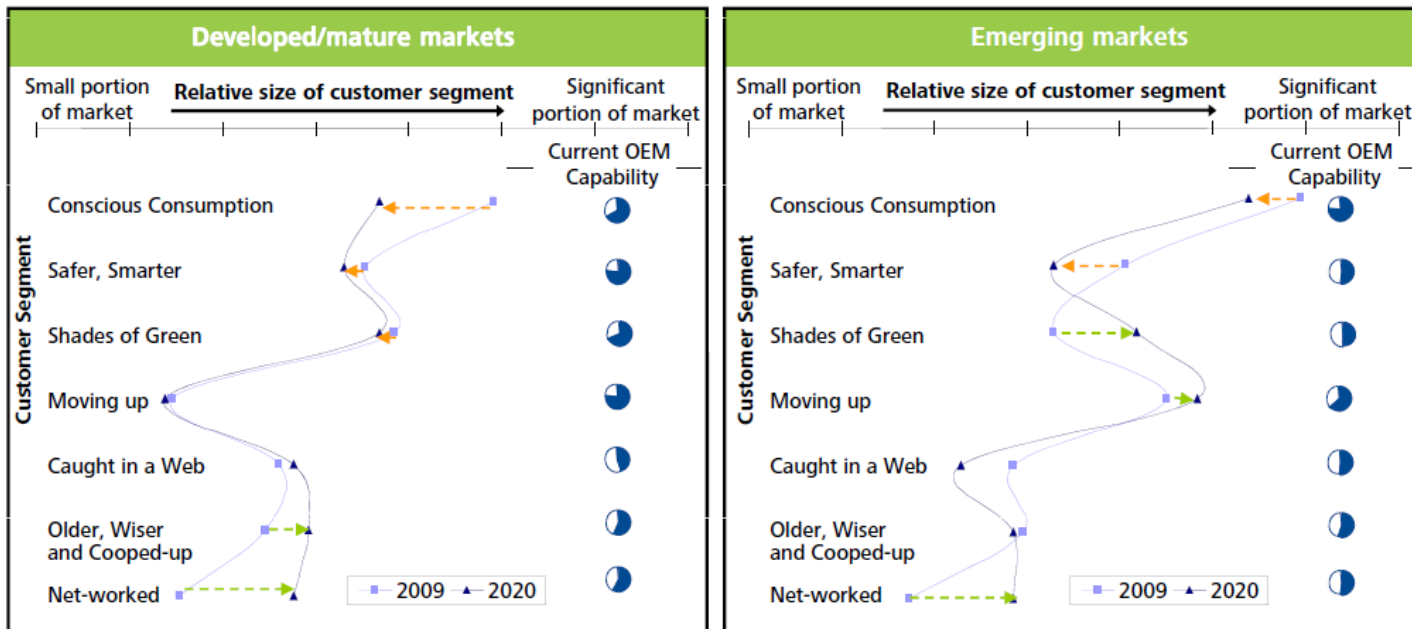
Hvad er anderledes?

- 30 mio. biler produceret i år
- 600.000 trafikdræbte i år
- 3,2 mio. mobiltelefoner solgt i dag
- 2,8 mia. Google-søgninger i dag
- 130 mia. e-mails sendt i dag
- ... kl. 14.



Skiftende kundepræferencer

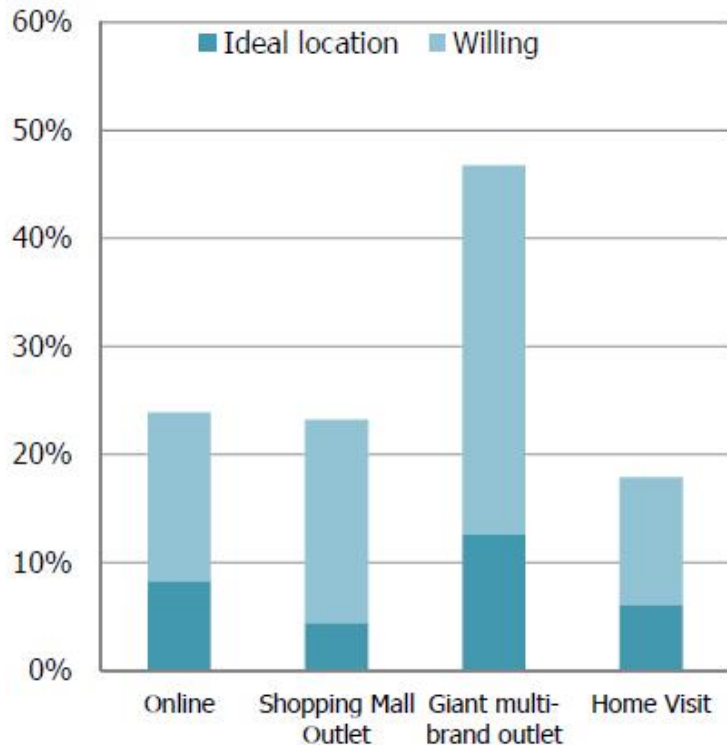
Figure 12: Projected customer segment shifts by 2020²⁵



*A new era
Accelerating toward 2020 – An
automotive industry transformed*



Where would you be willing to finalise the deal?



Source: ICDP, Consumer Survey 2015, n = 1719



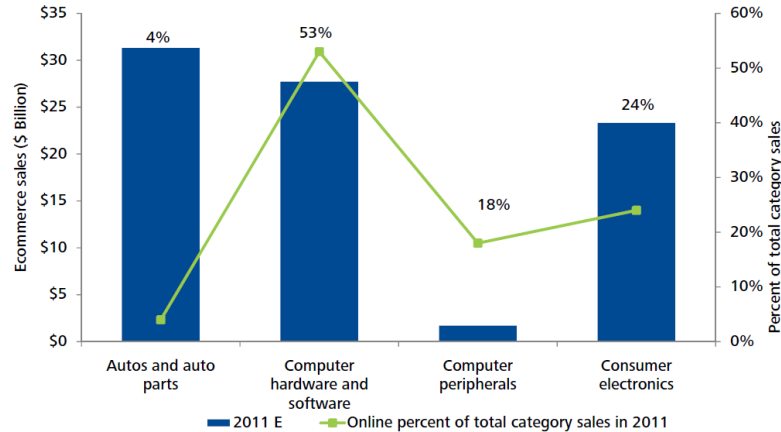
Many consumers consider giant multi-brand outlets to be the only viable alternative to traditional dealers for finalising the deal

There are additional issues that need to be addressed when finalising the deal online, such as distance selling regulations

"Configure online, buy from dealer"

Hvorfor er bilhandel ikke online?

Figure 16: Online buying as a percent of total sales in the United States⁴⁸



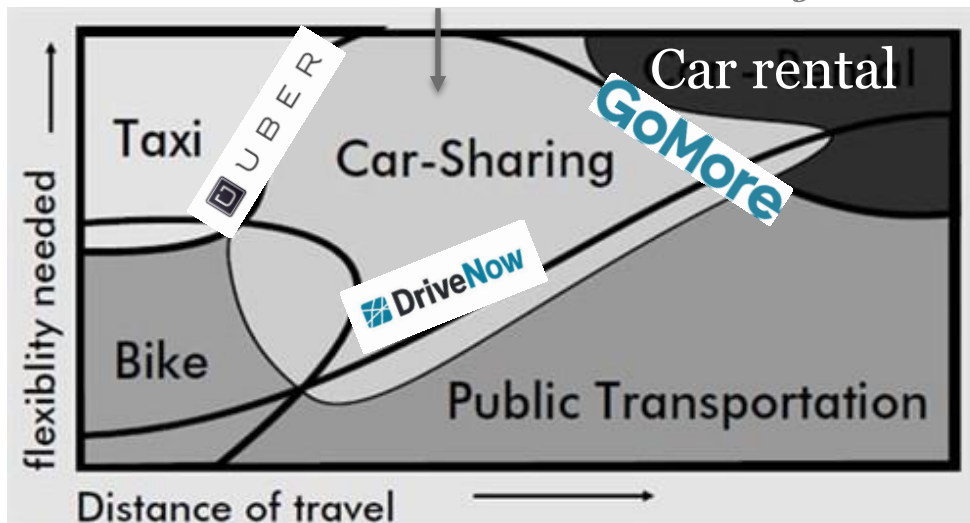
Source: Forrester, Forecast: U.S. and U.K. online retail sales by category, 2006 to 2011

Barriere:

- *Behov for prøvekørsel*
- *Upræcis og mangelfuld produkt- og prisinformation online*
- *Ikke velegnet til forhandling*
- *Bekymringer omkring levering*
- *Mangler integration med øvrige services f.eks. finansiering og forsikring*

Delebiler er online og udfylder et tomrum

“Det handler om mobilitet” – the missing link



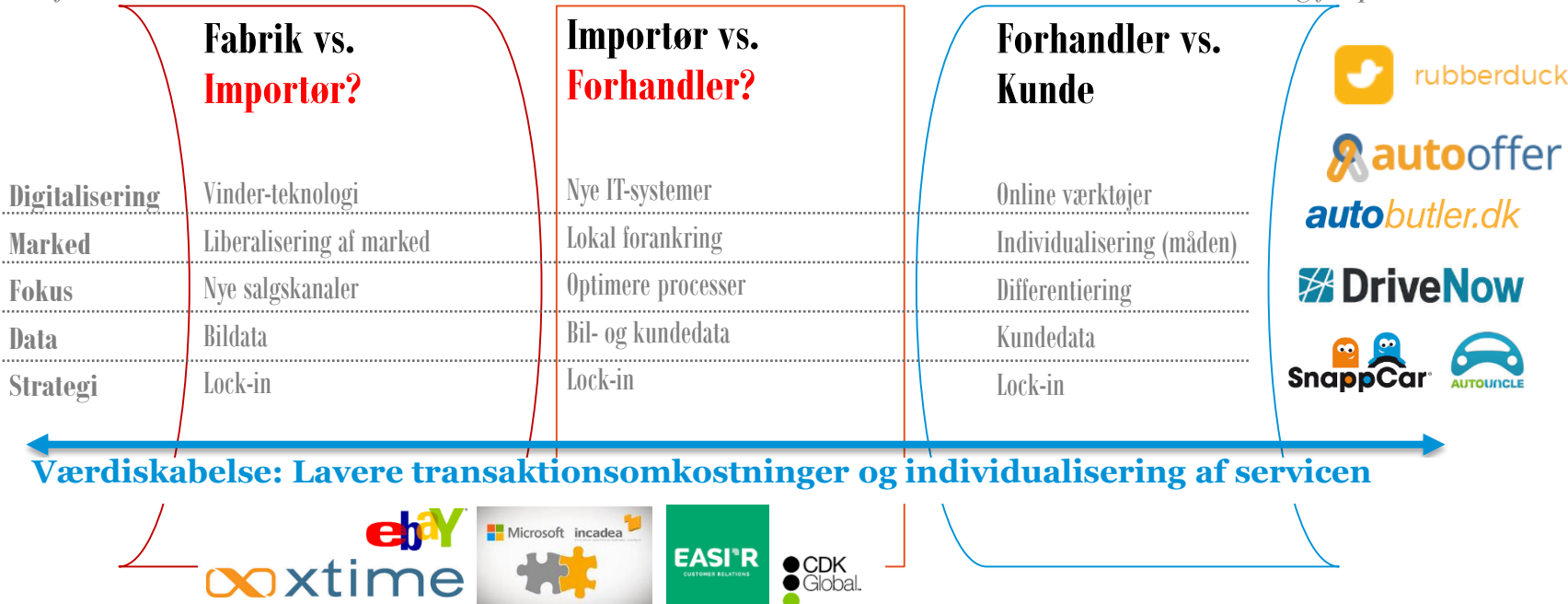
Kilde: AT research

Værdikæden transformeres

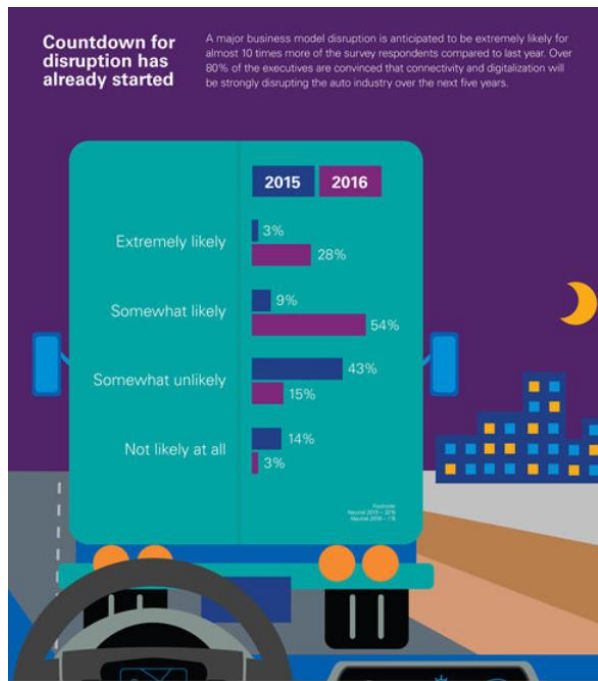
Fra hardware til software...

”Kampen om at levere den bedste mobilitetsløsning”

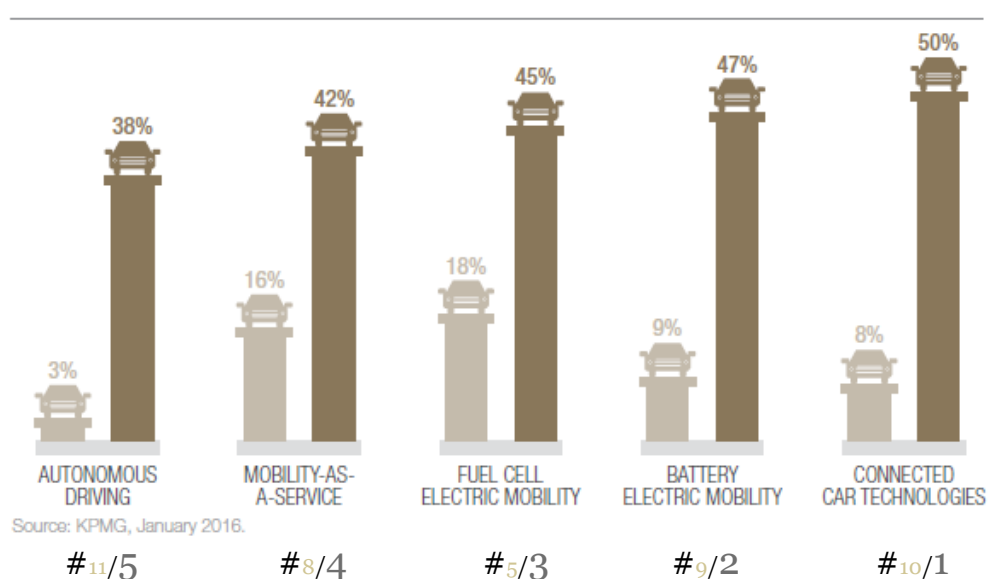
... og fra produkt til service



Tror bilindustrien på disruption?



Auto 2016: Key Business Disruptors Recognized by Industry Leadership
Percentage of Executives Rating Trend as "Extremely Important"
2015 vs. 2016, n=800 respondents from 38 countries



Connected cars – ”bli’r det til noget?”

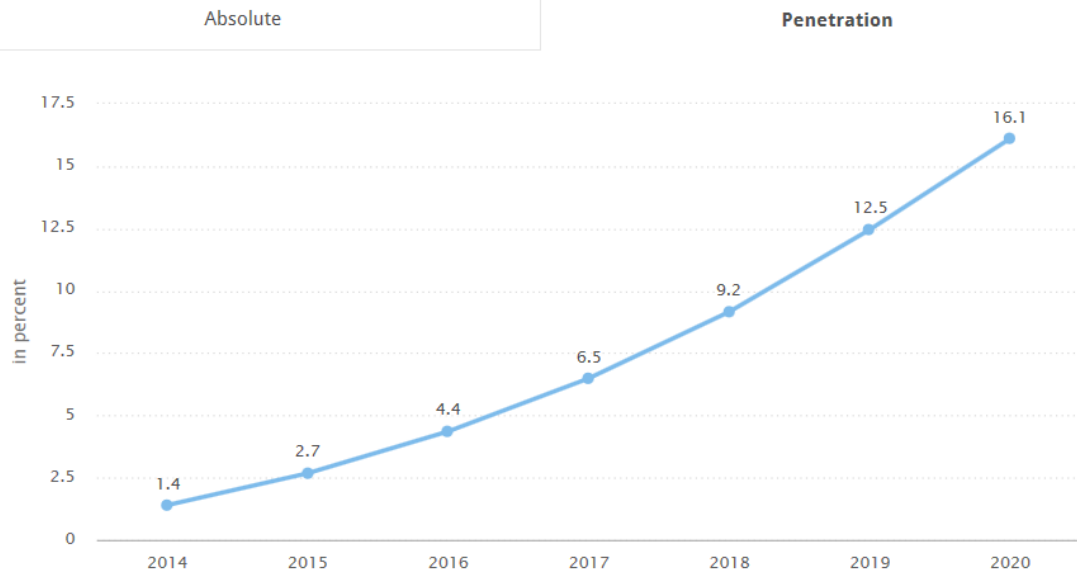
Penetration Rate in percent

Reading Support

Penetration in the "Connected Car" market is at 4.36% in 2016.

PNG Download

XLS Download



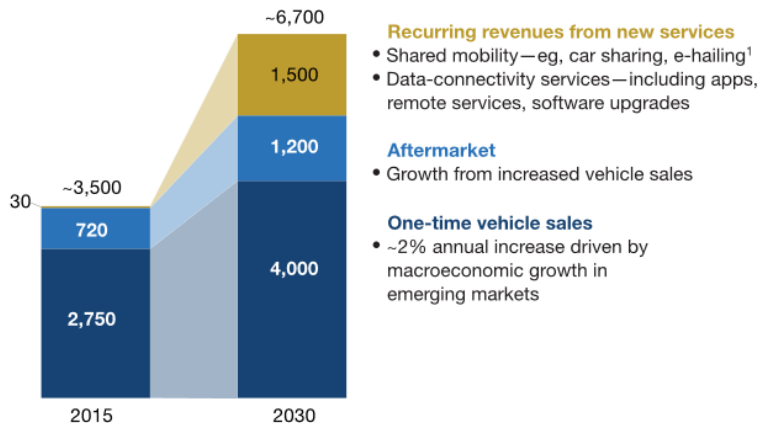
Source: Statista 2015; Selected region only includes countries listed in the Digital Market Outlook

Info

Hvad er det værd?

The automotive revenue pool will significantly increase and diversify toward on-demand mobility services and data-driven services.

High-disruption scenario, \$ billion



¹Excludes traditional taxis and rentals.

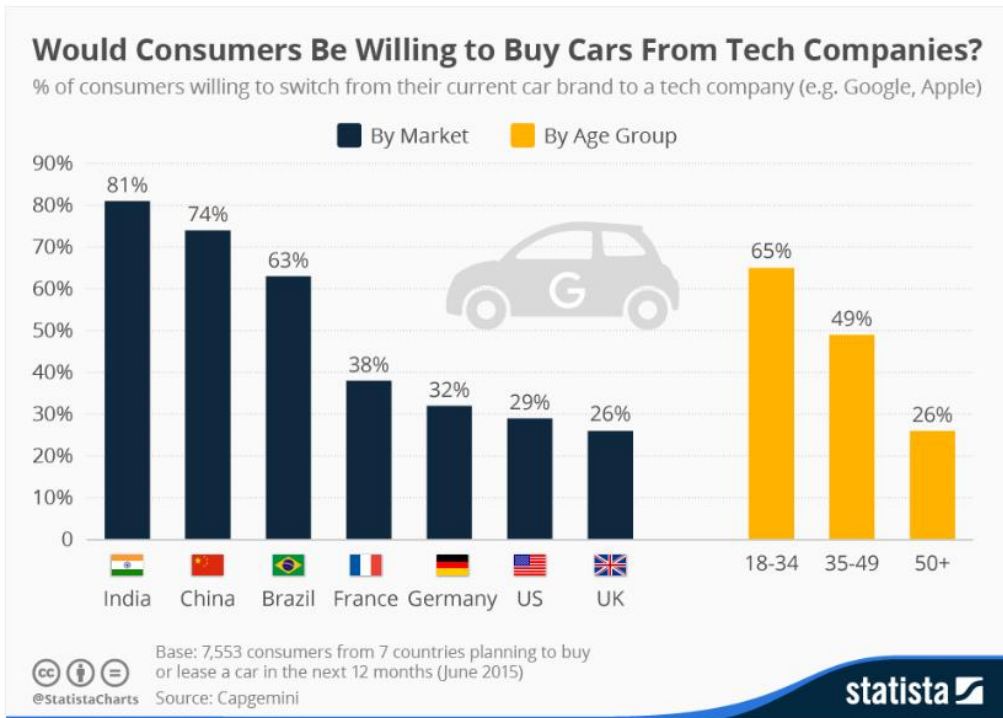
Shared mobility & data connectivity

Market value in 2030

**\$ 1,500 bn.
eller 22 pct.**

Kilde: McKinsey & Company

Vil kunderne handle med "de nye"?



The World's Most Valuable Brands



Apple Rises To The Top Again

Technology brands are the dominant players with 17 of the top 100, including the most valuable (Apple), biggest gainer (Facebook) and biggest loser (IBM).

Continue »

Edited by Kurt Badenhausen 5.11.2016

Kilde: Forbes, The World's Most Powerful Brands List



Kan "de nye" klare det?

The List

Spreadsheet

Reprints

Logo Use



Filter list by:





Rank

Company

All industries ▼

Search by brand name



Rank	Brand	Brand Value	1-Yr Value Change	Brand Revenue	Company Advertising	Industry
	#1 Apple	\$154.1 B	6%	\$233.7 B	\$1.8 B	Technology
	#2 Google	\$82.5 B	26%	\$68.5 B	\$3.2 B	Technology
	#3 Microsoft	\$75.2 B	9%	\$87.6 B	\$1.9 B	Technology
	#6 Toyota	\$42.1 B	11%	\$165.1 B	\$3.6 B	Automotive

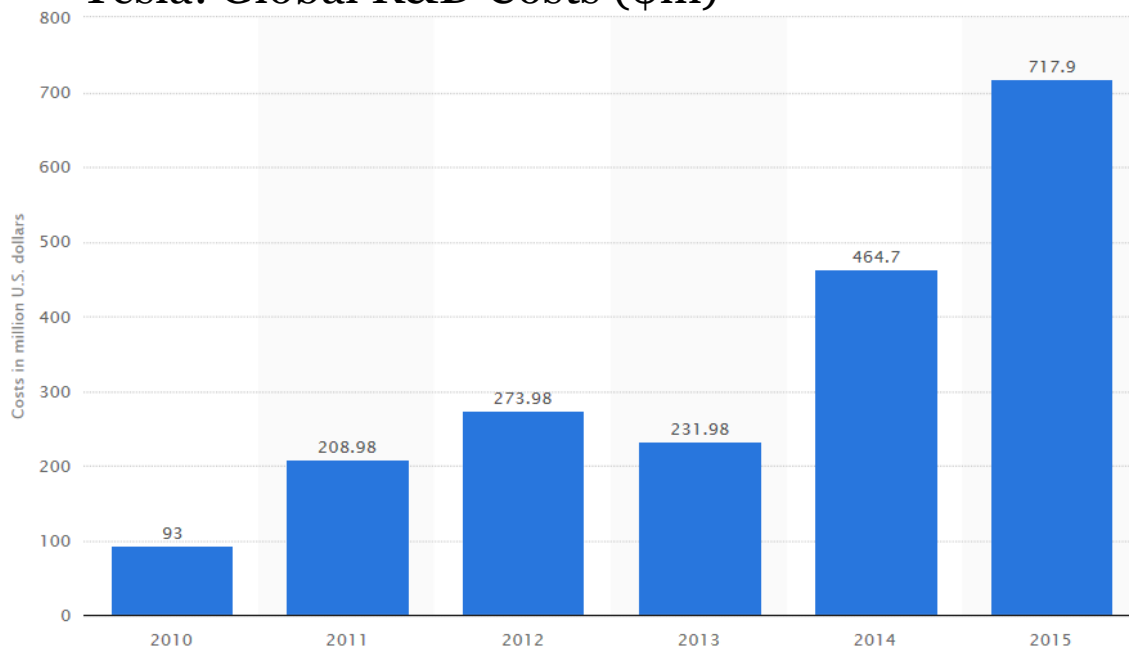
Apples brand revenue i 2005: \$14m

Googles brand revenue i 2005: \$5m

Kilde: Forbes, The World's Most Powerful Brands List

Mener "de nye" det?

Tesla: Global R&D Costs (\$m)

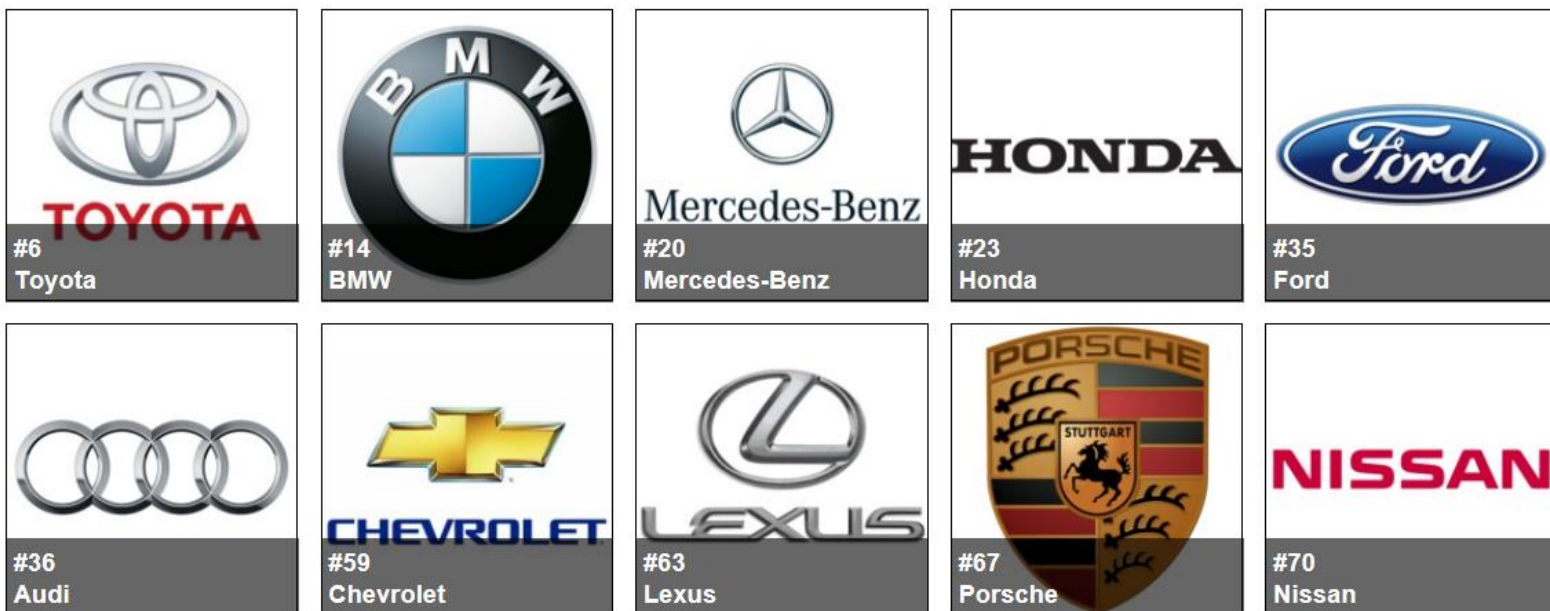


Revenue: \$4,046m

R&D: \$ 718m

Net loss: \$ - 889m

Bilmærkerne længere nede på listen



Kilde: Forbes, *The World's Most Powerful Brands List*

Next 2 >

Bilindustriens SWOT-analyse

Fra hardware til software...

”Kampen om at levere den bedste mobilitetsløsning”

... og fra produkt til service



Styrke

Svaghed

Mulighed

Trussel

Strategi

Fabrik
vs. nye spillere

Viden om bilproduktion

Software skills og mærkeværdi

Opkøb teknologi-virksomheder

Rettigheder (bildata) og kompleks.

Lock-in

Import./forhandler
vs. nye spillere

Helhedsløsning (have bil)

Ikke forbrugerdrevet

Differentiering (kundeoplevel.)

Digitale platforme

Lock-in



Værdiskabelse: Lavere transaktionsomkostninger og nem adgang



Digitale initiativer i Danmark



Note: Eksempler på digitale initiativer i Danmark

Mener "de nye" det? *autobutler.dk*

Kendt værkstedsportal brænder millioner af

Ejerne af Autobutler har udstedt nye aktier for at fastholde ekspansion. Målet er at skabe Europas største online markedsplads for bilreparationer.

ERHVERV | 03.06.2016 KL. 08:56

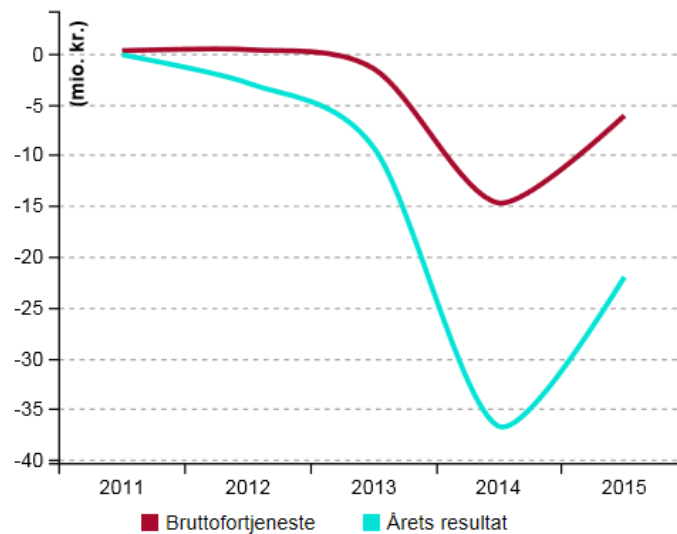


Grundlæggerne af Autobutler, Peter Michael Oxholm Zigler (tv.) og Christian Legêne. Foto: Autobutler

Kilde: JP Finans, 3. juni 2016

Autobutler hæver farten, men taber fortsat penge

Kilde: Autobutler ApS.



Kan "de nye" klare det?

autobutler.dk



"Få 3 tilbud fra værksteder nær dig" (Skalerbart setup)



FÅ 3 TILBUD FRA VÆRKSTEDER NÆR DIG
Gratis og uforpligtende. Gør som 294.663 andre bil ejere.

Kun ved at vælge via autobutler.dk får du:

- 2 ÅR GARANTI**
- PRISGARANTI**
- TRUSTPILOT**

Indhent 3 tilbud nu >

Hvordan virker det?

2 års fuld garanti
Der gives en garanti på alle service og reparationsarbejde udført gennem autobutler.dk

PRISGARANTI
Alle værksteder på Autobutler.dk leverer deres tilbud til en pris, der er 10% billigere end den billigste pris, der er til rådighed på nettet inden for 14 dage.

TRUSTPILOT
Præget af 1000+ anmeldelser



FÅ 3 OFFERTER FRÅN VERKSTÄDER NÄRA DIG
Gratis och ej bindande. Gör som 294.663 andra bilägare.

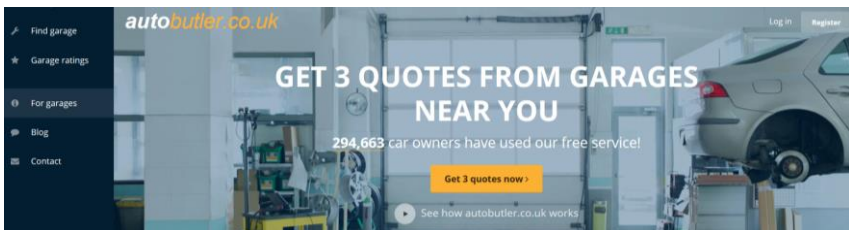
Få 3 offerter nu >

Vad är Autobutler.se?

2 ÅR GARANTI
2 års garanti på allt verkstadsarbete utfört genom autobutler.se

PRISGARANTI
Var säker på att du alltid får den bästa priset med prisgaranti

TRUSTPILOT
Bewertet mit 1000+ Stimmen



GET 3 QUOTES FROM GARAGES NEAR YOU
294,663 car owners have used our free service!

Get 3 quotes now >

See how autobutler.co.uk works



ERHALTE 3 ANGEBOTE VON WERKSTÄTTEN IN DEINER NÄHE
Bereits 294.663 andere Autobesitzer haben unseren Service genutzt.

Jetzt 3 Angebote erhalten >

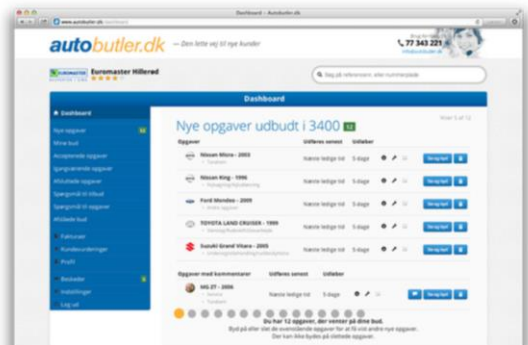
autobutler.de in 30 Sekunden



Kan "de nye" klare det?

autobutler.dk

"Gør som **295.787** andre bilejere" (DK, DE, UK, SE)



- Opstart 2010
- Antal opgaver:
- 2011: 17.000
- 2012: 30.000
- 2013: 75.000
- 2014: 134.000
- 2016: 302.000

Kilde: Autobutler.dk/blog





Kan "de nye" klare det?



Top 7

Peugeot 208: 50 pct. leases og besparelse umiddelbart ubetydelig

Peugeot 308: 66 pct. leases og kampagnemodel forhandles ikke

Peugeot 108: 33 pct. leases og kampagnemodel forhandles ikke

Volkswagen up!: Forhandles slet ikke

Toyota Aygo: Forhandles slet ikke

Kia Picanto: Kampagnemodel forhandles ikke

Opel Karl: Op til 1.000 kr. i rabat

*Baseret på nyregistreringer i de seneste 12 måneder (jun.15-maj 16)
Top 7: ca. 35.000 biler eller ca. 27 pct. af privatmarkedet*

Super nemt - sparede 20.000 kr.
på min nye bil



Sarah
Købte en Fiat 500c gennem
AutoOffer
★★★★★

75 pct. af nye
Fiat 500 privatleases.

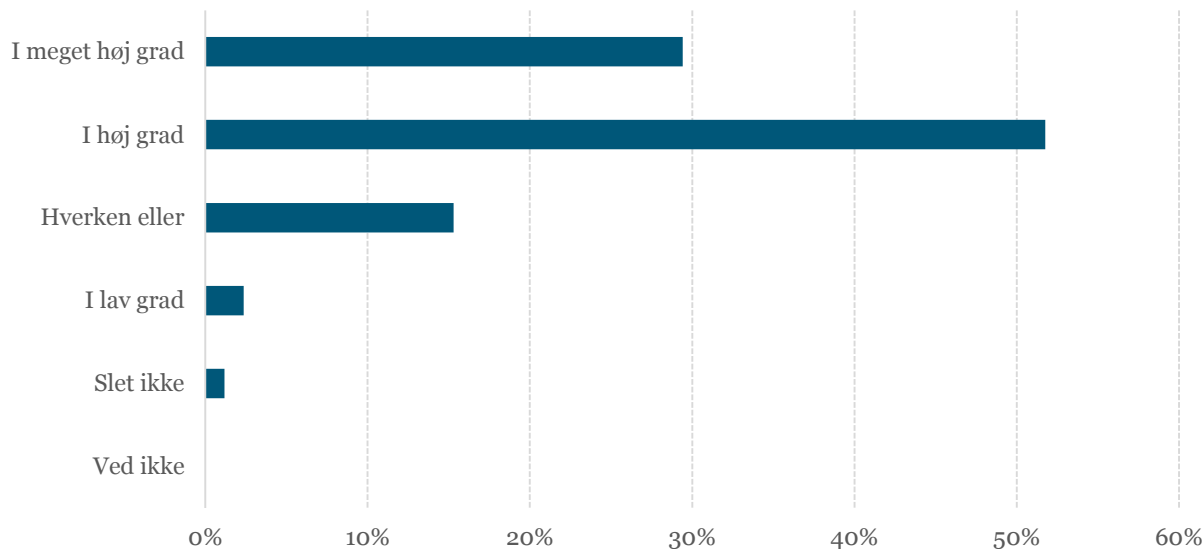
Efter rundtur hos 3 forskellige forhandlere og forgyeves forsøg på at få en fornuftig pris på min nye Fiat 500C med div ekstraudstyr, gik jeg til AutoOffer. Jeg er yderst tilfreds, og ville blot ønske at jeg var gået til AutoOffer til at starte med - det havde sparet mig for meget tid og mange frustrationer. Tak for hjælpen!



Mener bilforhandlerne det?

Arbejder med at forandre forretningsmodellen

Målt blandt forhandlere med salg af nye biler



Bilbranchensmedlemsundersøgelse, marts 2016

I hvilken grad arbejder din virksomhed med at forandre forretningsmodellen (online, digitalisering, kunden i centrum, tillægsydelser osv.)?

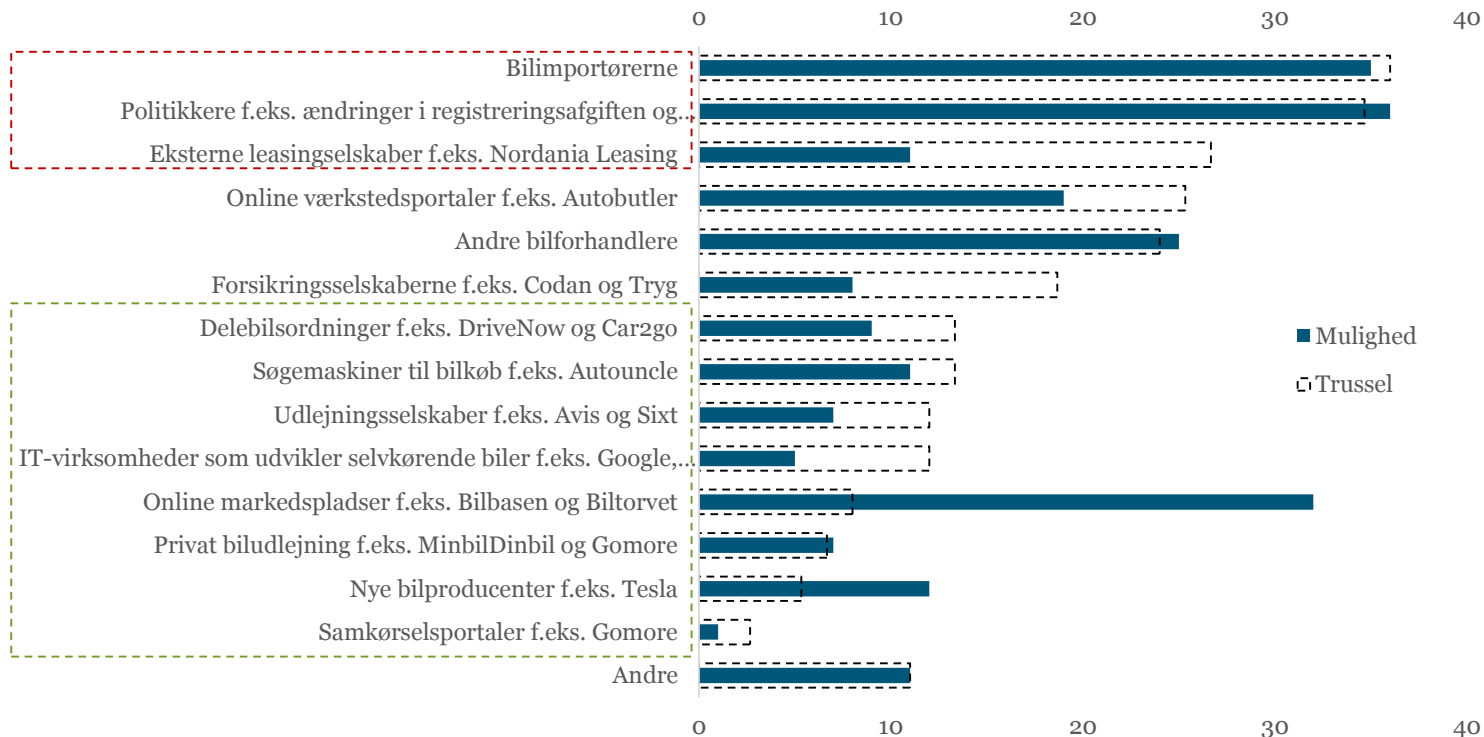
I alt 117 interviews med Direktører og filialchefer.

Målgrupper: Nybilsforhandlere (85) og øvrige bilforhandlere og bilværksteder (32)

Bemærk - den statistisk usikkerhed stiger ved mindre stikprøver



Tre største muligheder og trusler 10 år frem i tiden

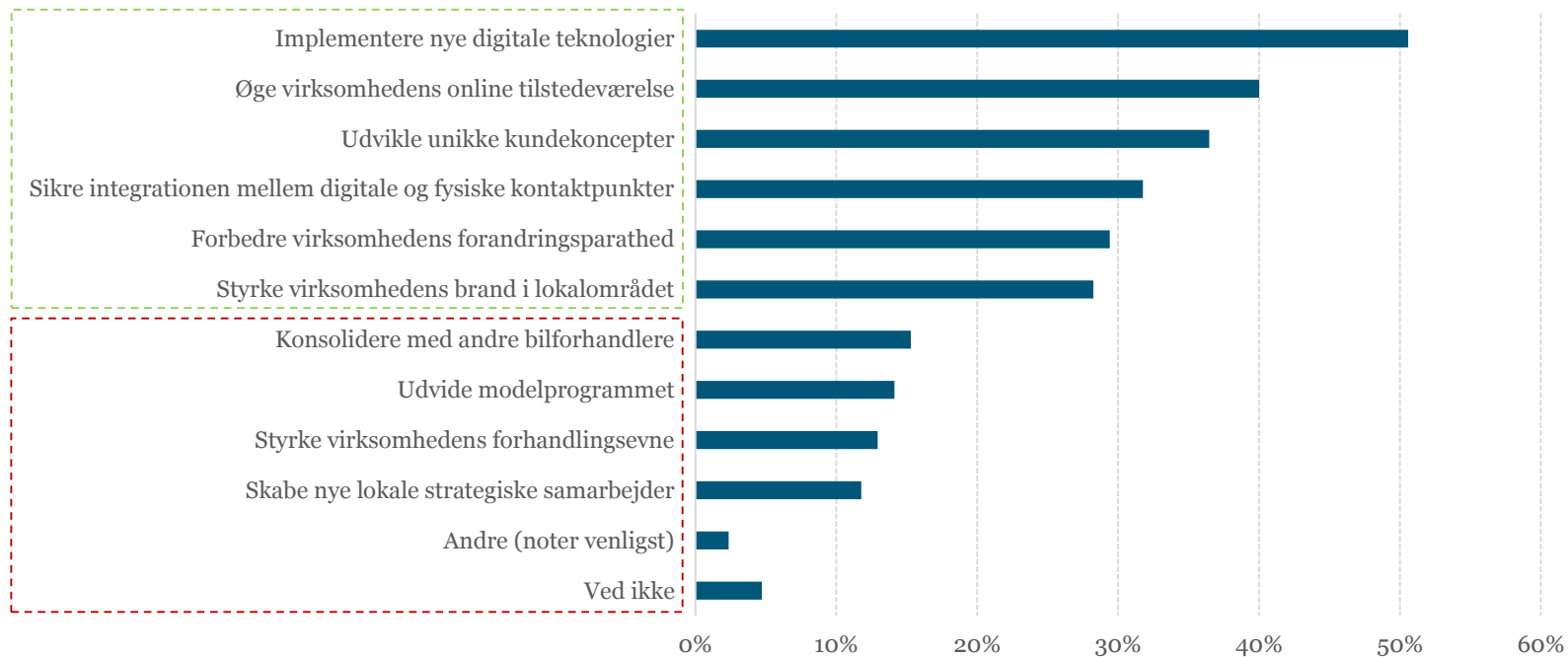


Kilde: Bilbranchens medlemsundersøgelse september 2015. Webinterviews med 75 indehavere, direktører, filialchefer o.lign. hos danske bilforhandlere.
Spørgsmål: Hvem anser du som de 3 største trusler for din virksomhed 10 år frem i tiden? (Vælg maks. 3)



Tre vigtigste konkurrenceparametre (kommende fem år)

Målt blandt forhandlere med salg af nye biler



Bilbranchensmedlemsundersøgelse, marts 2016

Hvad er efter din mening de tre vigtigste indsatsområder, som kan forbedre din virksomheds konkurrenceevne i de kommende fem år (vælg maks. 3)?

I alt 117 interviews med Direktører og filialchefer.

Målgrupper: Nybilsforhandlere (85) og øvrige bilforhandlere og bilværksteder (32)

Bemærk - den statistisk usikkerhed stiger ved mindre stikprøver

Nye tiltag, men ingen differentiering

Produktivitetsfokus

Salgsfokus

Kundefokus

- Med mindre din virksomhed ligefrem ønsker at konkurrere på pris, handler det om at tænke anderledes.

Men stadig høj friktion!

PAUL POTRATZ



Digitalt initiativ – Dansk bilforhandler

The screenshot displays the SimplyGo website interface. At the top, there is a navigation bar with a 'Menu' icon, the 'SimplyGo' logo, a phone number '70 30 04 55', a 'Log ind' button, and an 'Erhverv' button. The main banner features a woman leaning out of a car window against a scenic background. The text on the banner reads: 'Leasing-befriende nemt' and 'Leasing uden udbetaling, fra kun 3 mdr. binding, inkl. forsikring og ejeravgift'. A red button says 'Sådan fungerer det'. A white callout box highlights the price: 'Pris fra 2.945,- pr. md.'. Below the banner, a section titled 'Vælg din næste bil her' offers three car options: 'Lille' (Pris fra 2.945 kr./md.), 'Mellem' (Pris fra 3.295 kr./md.), and 'Stor' (Pris fra 4.995 kr./md.). On the right side, a process flow diagram titled 'Det er let og sikkert at lease hos SimplyGo' shows four steps: 'Vælg bil', 'Betal online', 'Underskriv kontrakt', and 'Få din bil'. A chat window at the bottom right is titled 'Kan vi hjælpe?' and shows a message from 'SimplyGo' at '14:09' saying 'Velkommen til. Har du spørgsmål, så kan du chatte med os her.' with a user profile icon.

Digitalt initiativ – Bilforhandler i USA





Digitalt initiativ – ikke bilforhandler



Skift til sommerdæk med et enkelt klik.

Med Rubberduck kommer mekanikeren til dig

Download fra App Store

2 ½ steps til sommerdæk



Opret en profil

Download Rubberduck og registrer dig med nummerplade. Så henter vi alle nødvendige oplysninger om din bil automatisk.



Få skiftet hjul på adressen

Vælg hvor og hvornår vi skal komme. Så henter vi dine sommerdæk fra venterhi og skifter hjul lige der, hvor det passer dig bedst.



Brug tiden på noget bedre

Vi opbevarer dine hjul for dig til næste vinter og holder øje med både slitage og dæktryk. Så kan du holde øje med noget andet. Fugle for eksempel.



Hvad pressen skriver om os

"Slut med lange ventetider og tvivl om prisniveauet."

BØRSEN.

"Nyskabende app, gør det muligt at bestille en mekaniker lige der, hvor det passer kunden."

Jyllands-Posten

"Slut med at køre til mekanikeren."

BERLINGSKE



Rubberduck

Hej, velkommen til Rubberduck. Hvordan kan vi hjælpe dig?

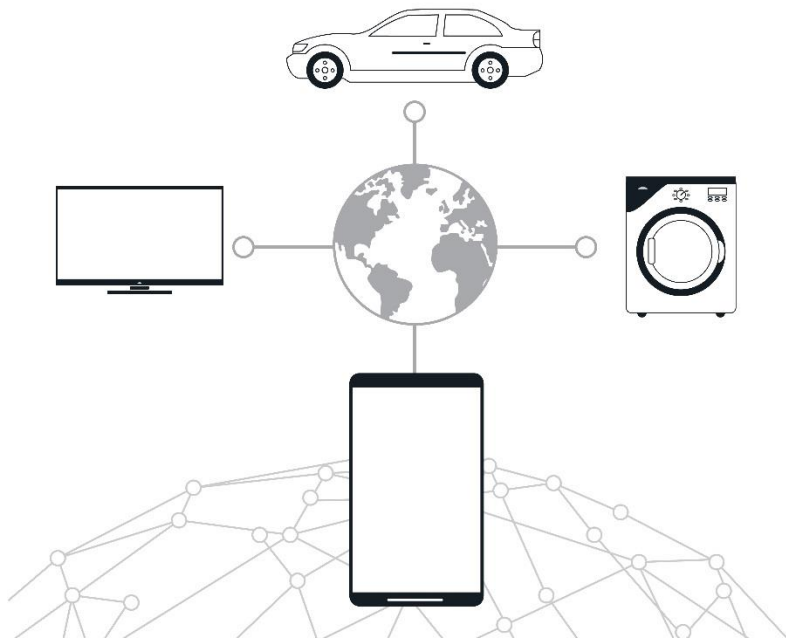
Start en samtale...

X Luk



Det er internettet, som er i centrum

INTERNET
OF THINGS



Bil = Transport

Mobil = Adgang

Bil + Mobil = Mobilitet

Bilforhandlere bør spørge sig selv

- Hvad er virksomhedens kerneydelse(r)?
- Hvilke produkter, ydelser og services relateret til virksomhedens eksistensgrundlag vil kunderne efterspørge i en tiltagende digital økonomi?
- Hvad betyder den digitale udvikling for måden vi arbejder på, fra at tage telefonen til innovationsprocesserne?
- Hvor meget har vi i grunden digitaliseret vores virksomhed? Vores arbejdsgange, kommunikation, salgskanaler, produkter?