



Skal vi købe mobilitet i stedet for biler?



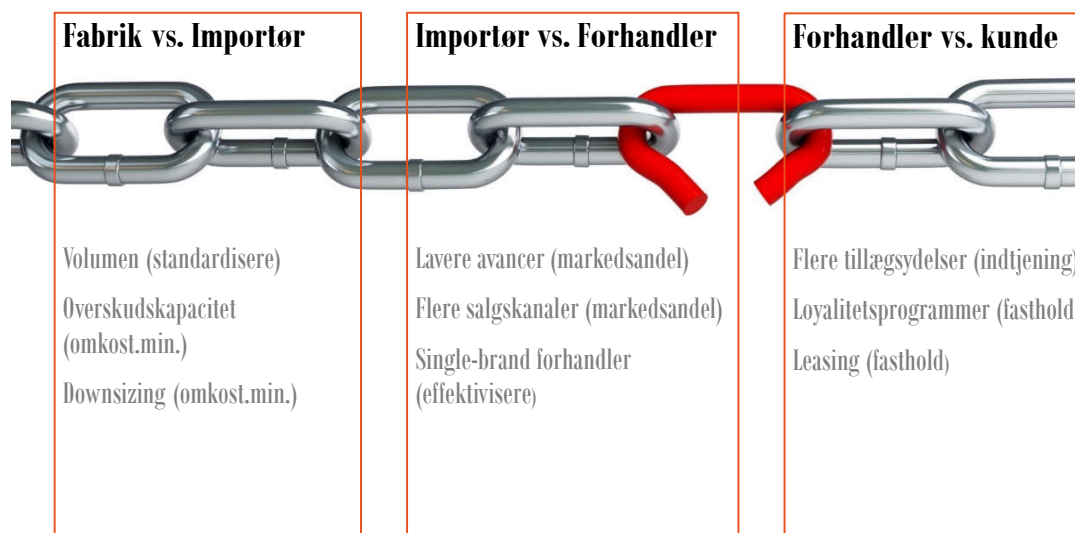
Den traditionelle værdikæde



Fra design til produktion...

”Kampen om at levere den bedste bil”

... og fra produktion til kunde



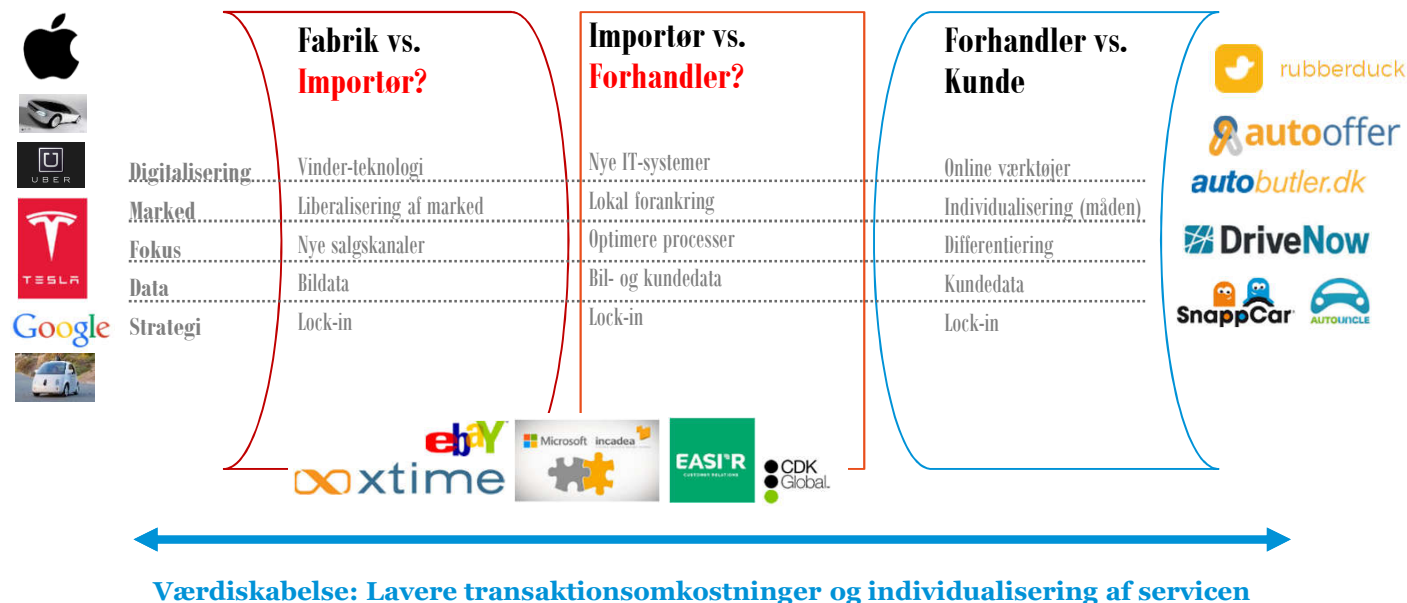
Værdiskabelse: Sænke produktionsomkostninger og individualisering af produktet

Værdikæden transformeres

Fra hardware til software...

"Kampen om at levere den bedste mobilitetsløsning"

... og fra produkt til service



Seks faktorer transformerer branchen

Digitalisering

- Radikal digitalisering af salg og service
- Kunderne søger, konfigurerer og handler online
- Kunderne bestiller serviceeftersyn online med levering på ønsket adresse

Data and "Connectivity"

- Producenter udnytter bil- og kundedata
- Producenter vil stå for kundernes serviceaftaler
- Bilforhandlere udveksler bil- og kundedata på tværs af store geografiske afstande (og potentielt på tværs af mærker)
- Bilforhandlere rådgiver på baggrund af big-data

Nye spillere

- Udlejnings- og leasingselskaber samt opstartsvirksomheder og online platforme udvider deres porteføljer (multi-channel).
- Bilforhandlere taber eksklusivaftaler om salg
- Prisgennemsigtighed forbliver svag med forskelligartede aktører.

Mobilitetskoncepter

- Ændrede kundepræferencer: nye mobilitetskoncepter reducerer efterspørgslen for biler
- Udviklingen af bedre mobilitetskoncepter øger brugen af delebilsordninger

Direkte salg

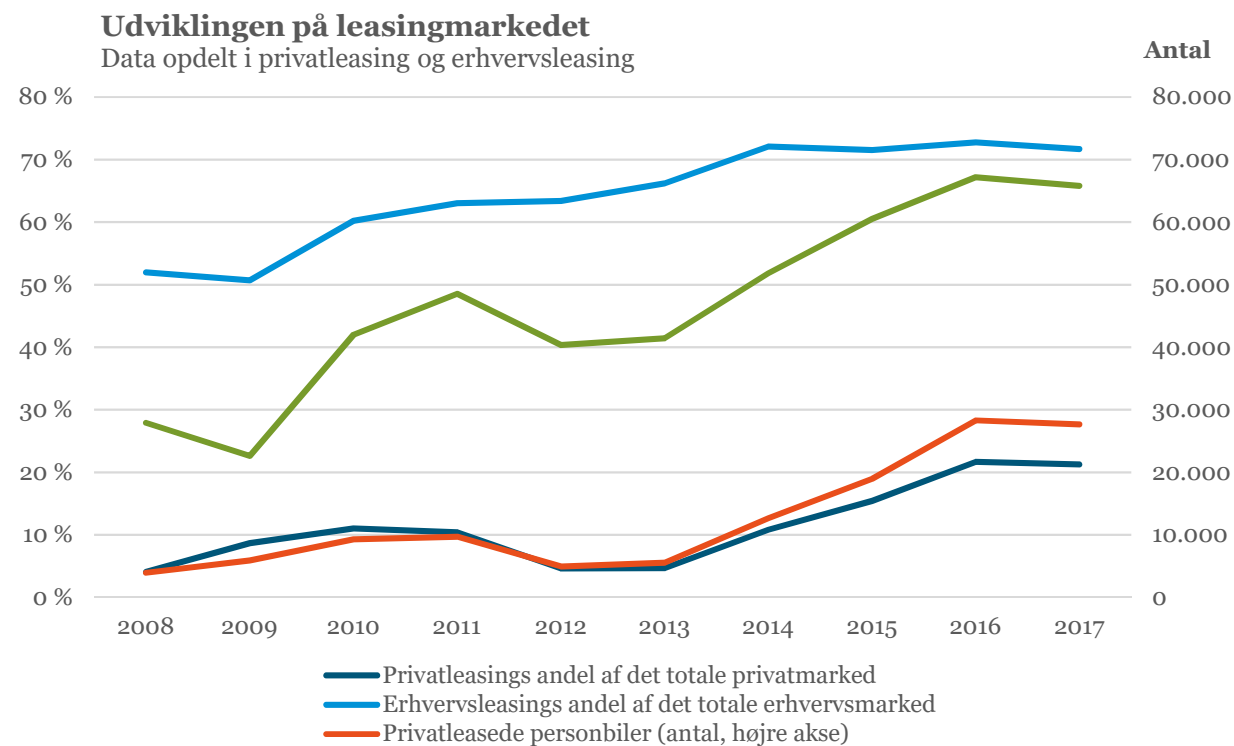
- Producenter sælger en væsentlig andel direkte til slutkunderne.
- Producenter betaler forhandlere et service-fee for at afholde prøvekørselsaktiviteter.
- Producenter betaler forhandlere et fast ekspeditionsgebyr for udleveringer.

Større flådeoperatører

- Store professionelle flådekunder bliver bedre til at indkøbe og servicere bilparken, hvilket presser priser og reducere markedet for nybilsforhandlere og bilværksteder.
- Outsourcing af flådehåndtering til specialiserede leverandører kunne have samme effekt.



Leasing vinder frem



Kilde: Bilbranchen på baggrund af tal fra Bilstatistik.dk

Delebiler og samkørsel vinder frem



Ny forretningsmodel i DK





Ny forretningsmodel i DK



Spørgsmål til diskussion

- Er bevægelsen blandt forbrugerne fra fokus på ejerskab til fokus på adgang til bil også gældende for offentlige indkøbere?
- Hvad vil være fordele og ulemper for offentlige indkøbere, hvis de i stedet for biler købte mobilitet?