

Strategisk plattform

I relasjon til forhandlere og importører

Olav Hasund
CEO Division Norway

Strategisk plattform i relasjon til forhandlere og importører

1

Europeisk strategi – via vår eier

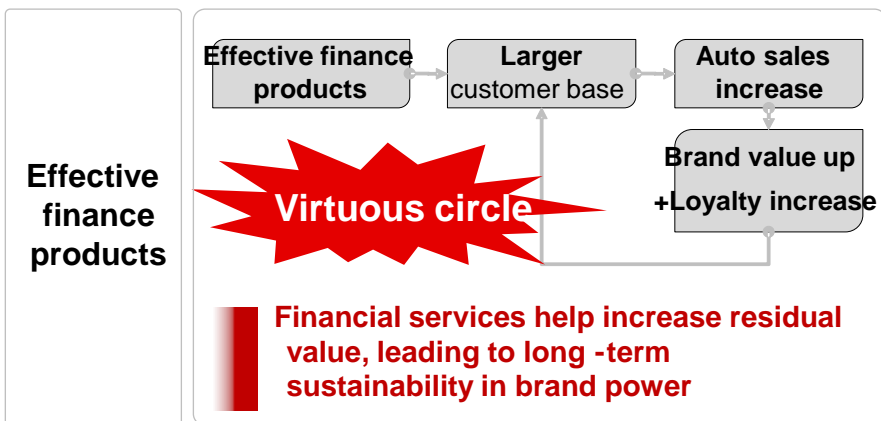
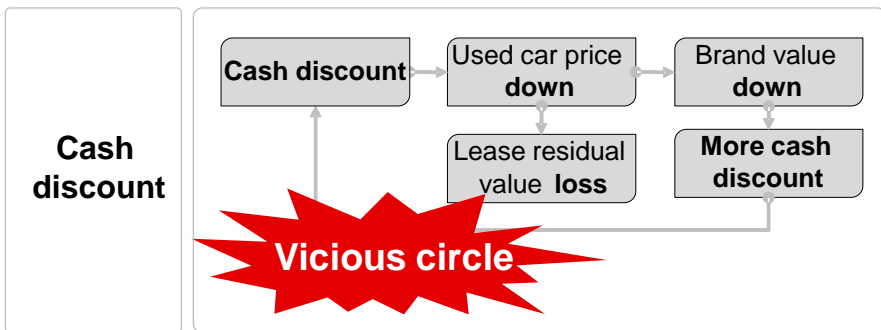
Strategi i relasjon til norsk bilbransje

Mål: Santander skal bidra til verdiskapning hos aktører i bilbransjen, forhandlere og importører

Finansielle tjenester spiller en vesentlig rolle i forhold til salg av bil og merkevarebygging

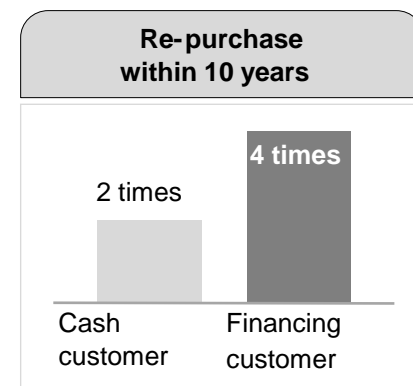
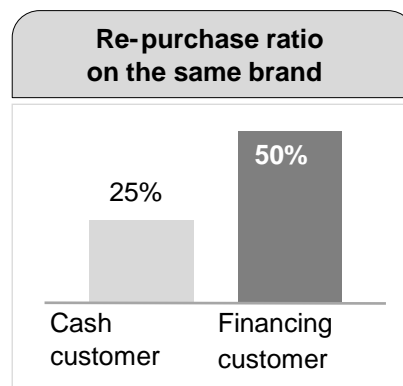
Forsterke Merkevaren

- Effective financial service strategy helps increase brand value through supporting residual value



Hjelp til økt bilsalg

- J.D Power survey shows car sales can increase by 6.75% if financial service is effectively implemented.



Source: J.D. Powers

	Cash sales	Sales with finance
Assumption	Sales equivalent to penetration 45%	Target penetration 45% (08.1H: 15%)
Same brand re-purchase	$45\% \times 25\% = 11.25\%$	$45\% \times 50\% = 22.5\%$
Annual repurchase	Total sales/ re-purchase interval (years) → $11.25/5\text{years} = 2.25\%$	Total sales/ re-purchase interval (years) → $22.5/2.5\text{years} = 9\%$
Difference	6.75%	

Strategisk plattform i relasjon til forhandlere...

Finansiering Lån/leasing	BilpartnerPluss Fleet	Forsikring -Låneforsikring -Bilforsikring?	Lager- finansiering	Salg inkasso- biler	ELCON Skolen
------------------------------------	---------------------------------	---	--------------------------------------	--------------------------------------	---------------------

Salg og Salgstøtte regionalt og Sentralt

Forhandler



ELCON 24[Om Oss](#) | [Hjelp/Demo](#) | [Kontakt](#)TILBAKE TIL FORSIDEN **BRUKER: LARS ALVERN** LOGG UT >>**SØKNAD**

Statusoversikt

SØK OMPrivatlån
Næringslån
Leasing**KALKULATOR**Privatlån
Næringslån
Leasing**Varelagerfinansiering**

Registrer ny bil

Varelageroversikt

INFORMASJON

PRIVAT

BEDRIFT

BIL OG ØKONOMI

VARELAGEROVERSIKT AUTO 2000 A/S**Sett utvalgskriterier varelager:**Fin. status Lagerstatus Lagersted **Sett søkekriterier objekt(er)**Reg. nr. Merke Registrert av **Oppsummering**

Snitt ståtid	42	
Sum lån	2 807 030	
Disponibelt	7 192 970	

Ståtid (mer enn ant. dager)

Klargjøringsdato

SØK

Eksporter varelageroversikt til MS Excel

89 objekter funnet, viser 1 til 8.[Første/Forr.] **1**, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8[Neste/Siste]

ID	Merke	Modell	Årsmod	Ståtid	Lånesaldo	Salgspris	Lånestatus
DJ66456	VOLKSWAGEN	SHARAN	1999	51	235 287	300 000	Under behandling
DL16511	BMW	116I	2005	5	140 607	275 000	Varelagerfinansiert
AE12100	TOYOTA	HIACE D4D 4WD	2005	13	138 992	175 000	Søkt innfrielse
DL21544	VOLKSWAGEN	PASSAT	2005	25	84 789	180 000	Søkt innfrielse
DJ67101	AUDI	A3	1999	51	73 049	90 000	Ikke finansiert
BC77949	OPEL	VECTRA 2000 16V	2000	82	72 493	85 000	Varelagerfinansiert
DJ76301	VOLKSWAGEN	GOLF	1999	52	59 020	125 000	Søkt innfrielse
DK60302	PEUGEOT	307	2003		49 000	70 000	Varelagerfinansiert

Varelagerfinansiering med "Business Management" for bilforhandlere

- ❑ Santander lanserer verktøy for utvikling av bilforhandlere – Som en del av Varelager finansiering
- ❑ Målsetting: Gi økt informasjon og kompetanse om hva som skaper resultat. Derved øke forhandlers konkurranseevne og fortjeneste.
- ❑ BM = Prestasjonsmåling:
 - Lagerstyring
 - Salgsstyring
 - Benkemåling - mot bransjen og normtall
- ❑ I samarbeid med JS Bilanalyse AS.

BM-rapport brukte biler (eksempel)

FORHANDLER ->

Hans Hansen Bil AS

PER :

nov. 09

LAGERSTYRING	Trend	Siste måned	Snitt bransje	Avvik i %	Normtall	Oppnåelse
Omløpshastighet brukte biler i kroner	↓	🚩 6,41	5,98	✅ 7 %	8,00	🟡 80 %
Omløpshastighet brukte biler i antall	↓	🚩 6,16	6,15	✅ 0 %	8,00	🔴 77 %
Gjennomsnitt ståtid lager	↑	🚩 75	65	❌ -13 %	50,00	🔴 67 %
Snitt ståtid lager vs. solgte biler	↑	🚩 1,25	1,18	❌ -6 %	1,20	🟢 96 %
% av lager over 90 dager	↑	🚩 24 %	21 %	❌ -14 %	15 %	🔴 62 %
SALGSSTYRING	Trend	Siste måned	Snitt bransje	Avvik i %	Normtall	Oppnåelse
Antall biler per selger per måned	↓	🚩 9,50	12,00	❌ -26 %	12,00	🔴 79 %
Brto.margin per bil i %	↑	🚩 7,44 %	5,10 %	✅ 31 %	8,00 %	🟢 93 %
Brto.fortj. i kr per bil	↑	✅ 15263	9800	✅ 36 %	14000	🟢 109 %
Brto.fortj. i kr per selger per måned	↑	🚩 145000	141667	✅ 2 %	166667	🟡 87 %
Finansierungsgrad Santander	↓	🚩 28,57 %	30,00 %	❌ -5 %	35,00 %	🟡 82 %
SAMLET VURDERING	↓	🚩 83 %	TOTAL MÅLOPPNÅELSE			