



# *Bruktbiler - en mulighet eller en trussel?*

*Hvilken strategi har Autolease som en stor  
aktør innenfor billeasing og biladministrasjon*

Morten Guldhaug,  
DnB NOR Finans



# Autolease i Skandinavia



Antall biler	18 000	7 600	7 800
Bruktbiler 2010	2 400	1 500	650
Salg misligholdte	1 000		

Autolease har 19 000 biler med egne restverdier med en samlet eksponering på NOK 2,5 mrd



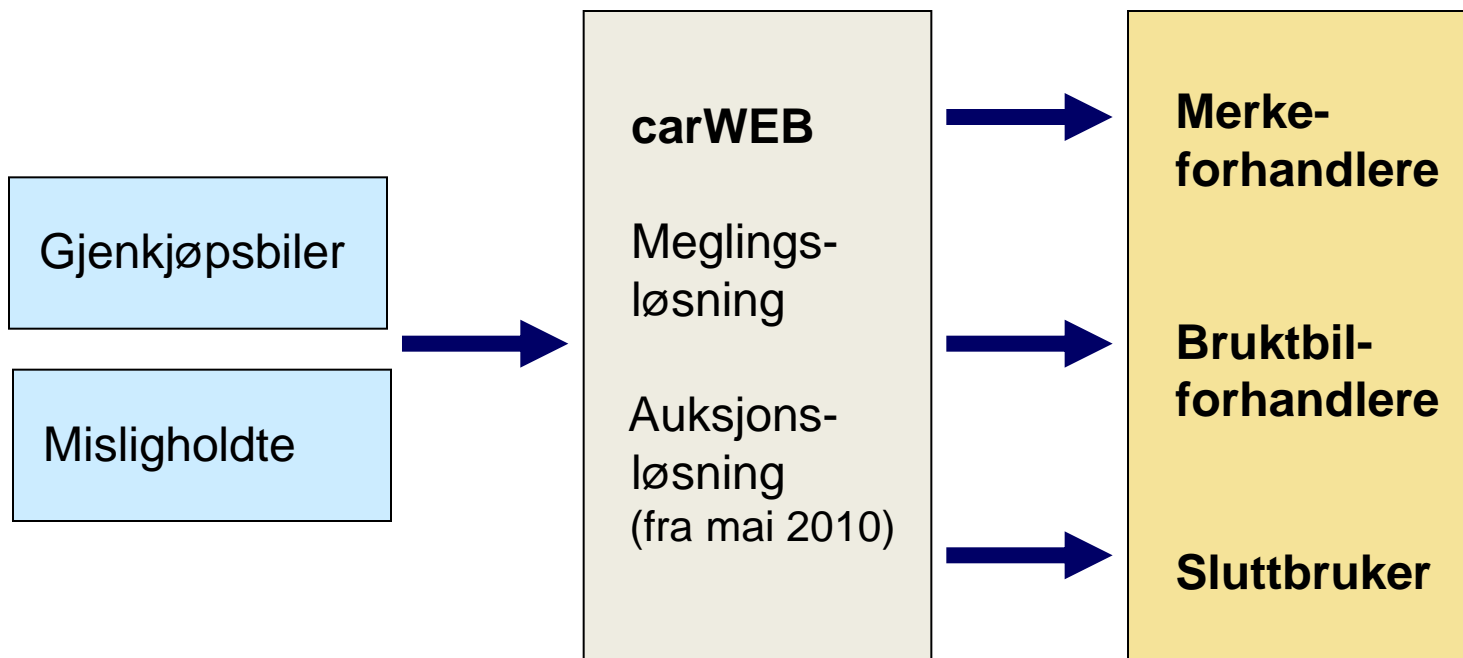
# Autolease Bilsalg - vår strategi

- Strategisk samarbeid med bilbransjen gir best resultat
- Vi vil tilby bruktbilene til merkeforhandlere først
- P.t. via en meglingsløsning (carWEB)
- Senere også via en auksjonsløsning (mai 2010)



# Autolease Bilsalg NO

## *Forretningsmodell*





## Status ved utgangen av 1. kvartal 2010 (Norge)

- Vi selger ca 50 bruktbiler pr uke
- Over 50% selges til merkeforhandlere
- Resterende 50% er likt fordelt mellom bruktbilforhandlere og sluttbruker (autoleasebilsalg.no og finn.no)



## Hvilke trender ser vi?

- Vi har i løpet av 2009 i gjennomsnitt justert ned restverdinivåene med hhv 4% i Norge, 6% i Sverige og 14% i Danmark
- Positive effekter i bruktbilmarkedet fremover bl. a. som følge av lavt nybilsalg i 2009
- Norge: Etterspørselen etter nyere, kurante bruktbiler er god, samtidig som bruktbilimporten er på et moderat nivå



# Fremtid

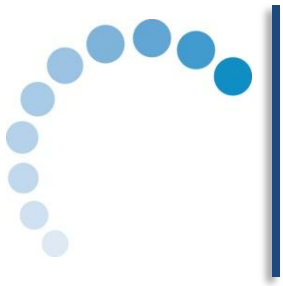
- Rentenivå (arbeidsledighet, ”finanskrise”)
- Bruktimport (valutakurser og bruktbilpriser i Europa)
- Skatt- og avgiftspolitik
- Miljø
- Generelt rammeverk (lover, regler, forskrifter)



## Oppsummering

- Vi tror på et tett samarbeid med bilbransjen på salg av brukte biler
- Vi vil prioritere merkeforhandlere i vår salgsstrategi
- Det er en del usikre faktorer knyttet til fremtid og risiko bruktbilmarkedet





**Takk for oppmerksomheten**

