



MAN Truck & Bus Norge AS



MAN SE

Commercial Vehicles

Power Engineering

MAN Truck & Bus

Omsetning: € bn 9.0



MAN Latin Amerika

Omsetning : € bn 3.6



MAN Diesel & Turbo

Omsetning : € bn 3.6



Renk (76%)

Omsetning:
€ mrd 0.4



Sinotruk (25.0% +1 share), Scania (17.4%*), MAN Force Trucks (MAN Truck & Bus: 50%**)

MAN Group 2011: € bn 16.5 omsetning, 52,500 ansatte

* Stemmerett

** MAN Truck & Bus datterselskap siden
March 2012: MAN Trucks India Pvt. Ltd.

Omsetningsfordeling nyttekjøretøy



Tunge lastebiler



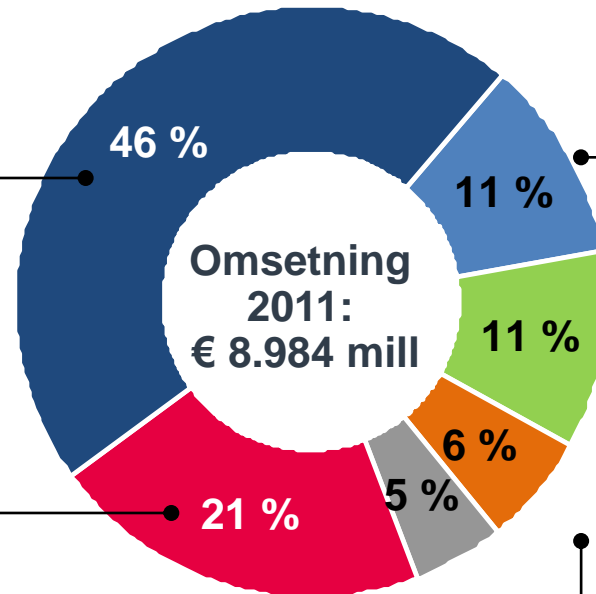
Lette og mellomstore lastebiler



Service/
ettermarked & deler



Motorer /
komponenter



Buss



Brukte kjøretøy

Lastebil

Den tyngste klassen, 18 – 250 t totalvekt



- **MAN TGX**
Langtransportspesialisten, som chassis og trekkvogn.
- **MAN TGX V8**
Kraftmaskinen med en V8 på 680 hk
- **MAN TGS**
Allbrukslastebilen.
Like god på veien som off-road.

Lastebilmodellene

Lette og mellomtunge, 7.5 – 26 t totalvekt



- **MAN TGM**

TGM setter standarden for lasteevne og dynamisk ytelse

Drivstofforbruk: Lavt

Pålitelighet: Høy



- **MAN TGL:**

TGL gir en overbevisende demonstrasjon av høy effektivitet og bruksmuligheter

Lastebilmodellene

Spesialiserte lastebiler



- **MAN TGS WW**
- **Militære kjøretøy**
Joint Venture med Rheinmetall (RMMV)
- **Spesialkjøretøy**

Lastebilmodellene

Andre merkevarer solgt av MAN internasjonalt



- **Volkswagen**
 - VW Delivery
 - VW Constellation
 - VW Worker
- **Cargo Line A (CLA)**
Joint Venture MAN Force Motors (India)
- **SITRAK T7H**
I samarbeid med Sinotruk (Kina)

Eksterne leveranser av motorer



- MAN Truck & Bus strategisk vekstmarked
- Økning i alle segmenter

Jernbane



Landbruk



Anlegg



Andre bussmerker



Marine



Motorer



Busmodellene

MAN: Buses for Business



▪ **MAN Lion's Coach**



▪ **MAN Lion's Regio**



▪ **MAN Lion's City**



▪ **MAN Lion's City GL**

Bus Range

MAN Lion's City Hybrid



- **Serie hybrid** med gjenbruk av bremseenergi.
- **Ultra cap** lagringsteknologi
- Kun elektrisitet, eksosfri og stille start

CO₂ / reduksjon i forbruk Ø 25%

Busmodellene

NEOPLAN: VIP Class



▪ NEOPLAN Skyliner



▪ NEOPLAN Starliner



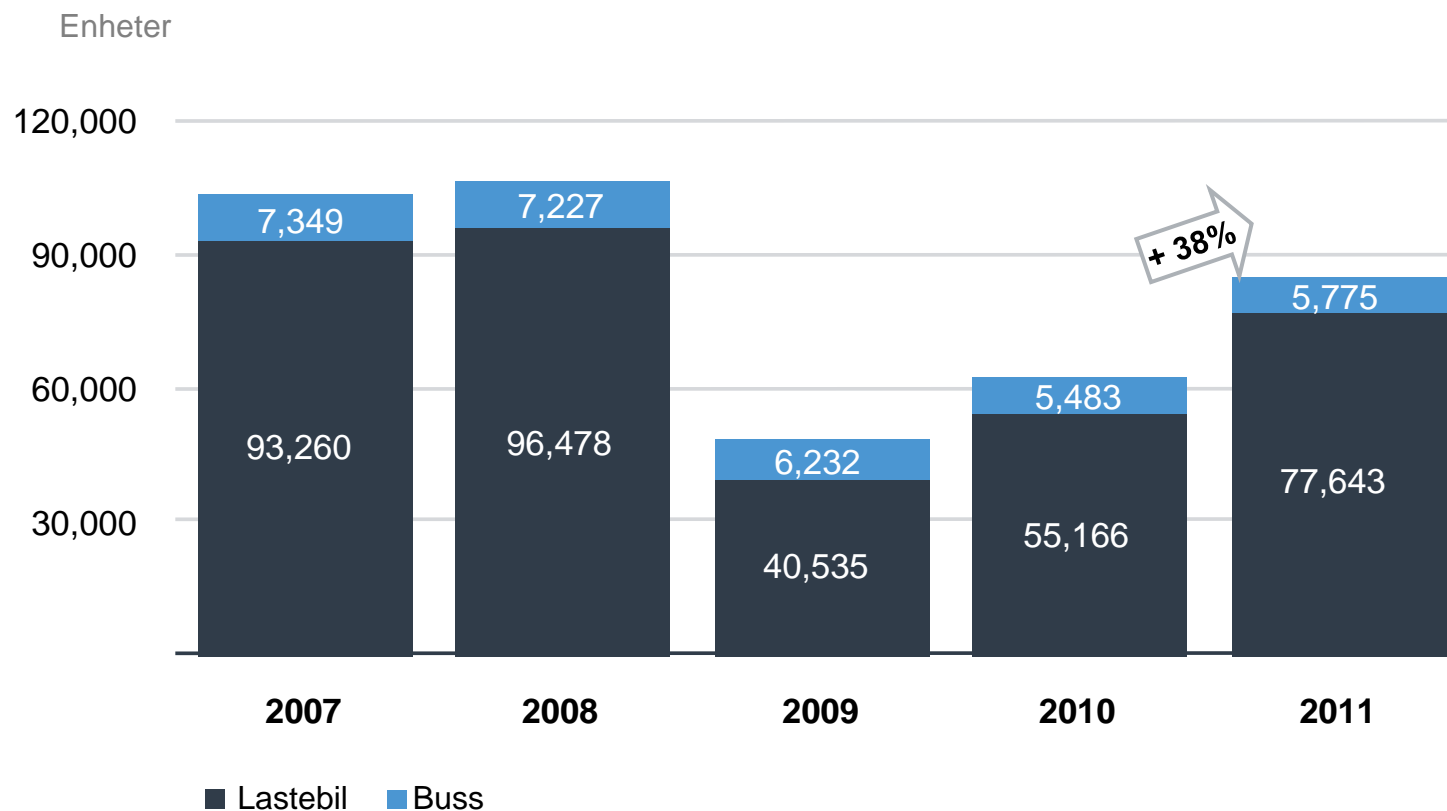
▪ NEOPLAN Cityliner



▪ NEOPLAN Tourliner

Utvikling internasjonalt

Et marked i endring





- MAN sin produksjon er opptatt av rene, like produksjonsserier.
 - Redusere kostnader
 - Rimeligere busser.

- Anbudene i Norge er preget av mindre/små serier med spesielle krav til utforming, gjerne utover EU direktivene. For produksjonen er dette en kostnadsdriver og gir markedet dyrere busser.

- Norge sin etterspørsel er for liten til å skape store serieproduksjoner. 19 fylker har alle forskjellige spesifikasjonskrav på detaljnivå.
 - Kostnadsdrivende innkjøp total for Norge
 - Begrenset annenhåndsmarked
 - Bussene avskiltes før en normal levealder oppnås
 - Busser kan ikke nyttes på tvers av fylkesgrenser grunnet manglende samordnet spesifikasjonskrav

Norge må kjempe om kapasiteten



- Som vist er Norge et lite Europeisk marked
- Skal vi få rimeligere busser må vi ta hensyn til vår størrelse ca 600 – 800 busser pr år (samordne spesifikasjonskrav)
- Produksjon basert på godkjente underleverandører (sertifisering)
- Større endringer i spesifikasjoner krever nye typegodkjenninger noe som er dyrere enn kunden vil betale (få enheter)
- Resultat kan være at fabrikken ikke ønsker å delta. Dette gir norske kunder redusert konkurranse og derved høyere priser

Anbudsmarkedet i Norge - en endret fremtid



- - Samarbeid om spesifikasjoner på tvers av fylkesgrenser
 - Spesifikasjoner basert på EU direktiv 2001/85 (R107)
 - Rundere formuleringer knyttet til spesiell krav (sikre at flere leverandører kan delta)
 - Unngå konkurransevridning
 - Samordne levealder med anbudsutstrek



Engineering the Future – since 1758.

