



Waar liggen de ijsbergen ?

U vaart er al tussen.....

Geurt Brouwer

Business Management Consultant Automotive

29/06/2017

Automotive van NU naar LATER



- Trends (niet meer geloofwaardig)
- Ontwikkelingen (Duidelijk nog Onduidelijk)
- Risico's korte termijn (financieringen)
- Risico's lange termijn (onzeker verdienmodel)

Automotive breed bekeken



- Dealerbedrijven (merkenkanaal)
- Universeel (onder de vlag van een keten)
- Universeel en specialisten (onafhankelijk)
- Schadebedrijven
- Parts leveranciers en logistieke ondersteuning
- Leasemaatschappijen
- Vrije aanbieders (ANWB en AMAZON)

Dealerrendement stijgt, maar met “beperkt perspectief” volgens de voorzitter van BOVAG-autodealers Bert Kroon.

Het rendement is weliswaar verbeterd, maar het blijft kwetsbaar, structureel te laag en kent slechts een beperkt perspectief in het huidige verdienmodel.....

Bron: Volgens Automotive-Management

Dealerbedrijven (merkenkanaal)



- Automotive Dealerholding Top 60 = 70% markt
- Verdere schaalvergroting noodzakelijk
- Afname bijdrage uit onderhoudspark
- Permanente druk vanuit de Fabrikant/Importeur
- Sterke stijging van de vaste kosten
- Te weinig verkopen Nieuw per showroom
- Meer accent op verkoop van Occasions

Dealerbedrijven (merkenkanaal)



- Grote behoefte aan bijkopen van Occasions
- Groei door Verkoop van Occasions
- Concurrentie vanuit Universelen
- Concurrentie vanuit Nieuwe Aanbieders
- Verouderd verdienmodel
- Snoeiharde franchise

Universeel (gelinkt aan keten)



- Stevige stijgende investeringen
- Stijging vaste kosten (kosten franchise)
- Behoefte aan onderhoudspark
- Uitsluiting van fabrieksinformatie (technisch)
- Concurrentie vanuit het merkenkanaal
- Behoefte aan Verkoop Occasions
- Inkoop van Occasions (Wie/Waar)
- Kansen vanuit de Leasemarkt

Financiering



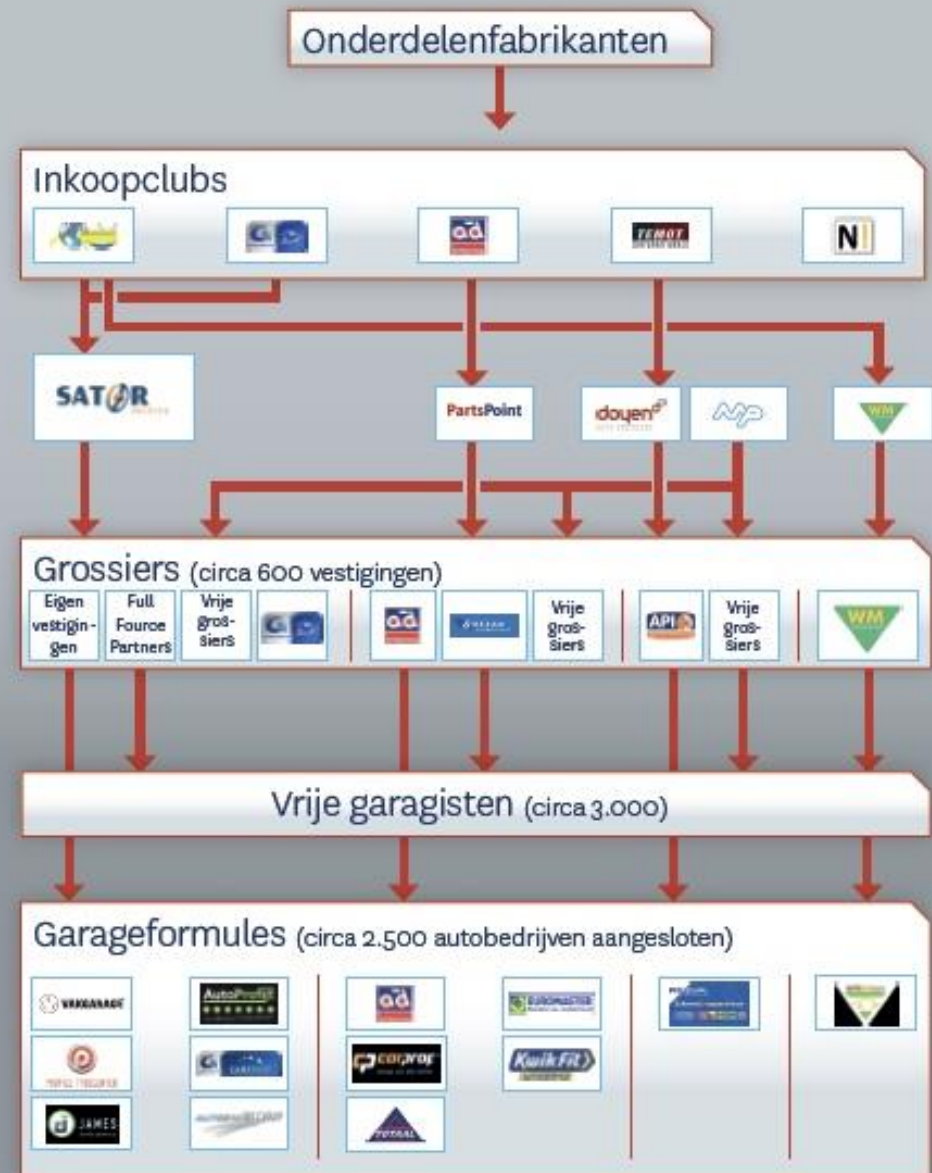
- Uitbreiding van activiteiten, voorraden occasions, wordt mogelijk of beperkt door de beschikbaarheid van “eigen geld”.
- Steeds minder geld beschikbaar vanuit handelsbanken.
- Captive banken, zoals Alcredis, zijn maar beperkt beschikbaar voor de Universelen.

Universeel en Specialisten



- Goedkoop imago/direct klantcontact (dorp)
- Krijgen logistieke steun van Parts leveranciers
- Lage vaste kosten
- Veelal gespecialiseerd in alleen onderhoud
- Grote concurrentie van Dealers en Ketens
- Zullen sterk kunnen blijven op oudere auto's

Parts Service



Schadebedrijven



Er vindt een tweedeling plaats in schade: De markt voor autoschadeherstel wordt verdeeld in kleine/cosmetische schades en de grotere/complexere schades met voor beide aparte/verschillende vestigingen;

Prijs (Franse methode)



is steeds vaker een selectie criterium voor de automobilist:

De consument is zich steeds bewuster van de hoge mobiliteitskosten en zoekt naar wegen om die te verlagen, onder andere door besparing op reparatie en onderhoud en het blijven doorrijden met kleine schades;

Gestuurde schadestroom



Grote opdrachtgevers, zoals verzekeringsmaatschappijen, leasemaatschappijen en fleetowners, sturen schades naar geselecteerde schadeherstelbedrijven.

Tegelijkertijd ervaren deze schade-herstelbedrijven in toenemende mate prijsdruk;

Technologisering



Auto's worden steeds complexer.

Merkkennis kan al relevant zijn bij kleinere schades en dat vraagt om routine en mate van specialisatie.

Dit is slechts efficiënt te realiseren voor een beperkt aantal merken.

Leasemaatschappijen



Machtige partijen.

Opkomend in Private Lease.

De autodeelmarkt komt traag op gang, maar grote partijen als Leasplan, Arval en ALD verwachten een prominentere rol, en op termijn de rol van de tradionele leaseauto overnemen.

Gaan onderhandelen over kosten van onderhoud.

Instromers



- ANWB met Private Lease
- AMAZON met Sales via Internet
- Captive banken met Private Lease
- Meer Occasions via Marktplaats oplossingen

Bewaking en Contrôle



- Tenminste de Balans voor 3 jaar doorrekenen op basis van permanente waarneming.
- Permanente bewaking van de relatie
Vaste kosten / Opbrengst vanuit After-Sales

Actie...Actie...Harde Actie...

- Wie nu nog slaapt of droomt op basis van historie zal zeker vroeg of laat met een harde schok te laat wakker worden.
- Zoek permanent naar het point of no-return !

