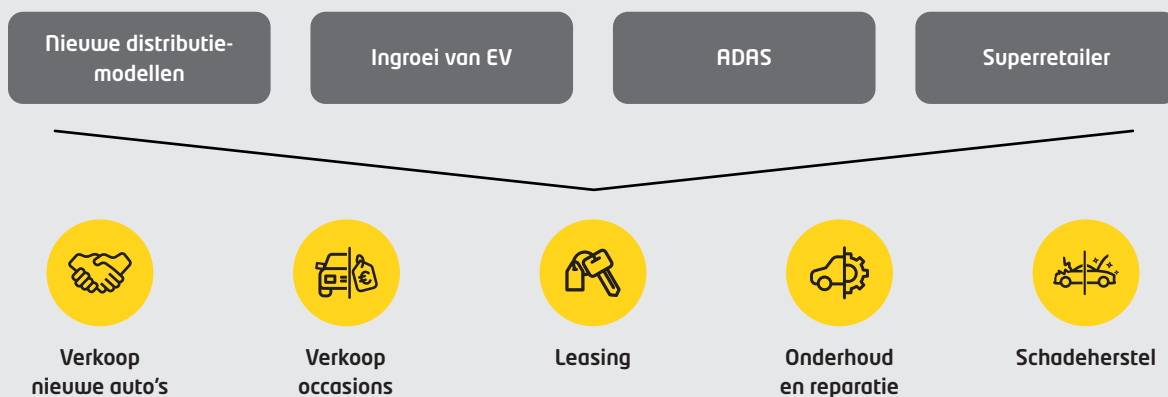




BOVAG-onderzoek Automotive retail in 2030

Een nieuwe studie BOVAG met KPMG over de automotive retail in 2030 voorziet de opkomst van nieuwe distributiemodellen en superretailers (vooral autofabrikanten en grote leasemaatschappijen). Deze superretailers doen een stap naar voren in de keten, hebben direct contact met de eindklant en zullen in toenemende mate de automotive retail regisseren. Met gevolgen voor nieuwverkoop, lease- en occasionhandel tot reparatie, onderhoud en schadeherstel.

De verschuivingen die plaatsvinden worden vooral veroorzaakt door de volgende ontwikkelingen:



- ▶ **Nieuwe distributiemodellen:** de fabrikant gaat een directe klantrelatie aan. Het verdienmodel van de dealer krimpt en deze zal daarom onder andere actiever worden op de occasionmarkt.
- ▶ **Impact EV:** EV groeit in het wagenpark en hiermee nemen het werk en de marges af.
- ▶ **Impact ADAS:** door de groei van ADAS neemt het schadevolume sterk af.
- ▶ **Opkomst superretailer:** de fabrikant en grotere leasemaatschappijen gaan met mobiliteitsdiensten dichter op uw klant zitten. U zult steeds meer moeten voldoen aan de eisen van de superretailer i.p.v. die van de klant.

DE VERANDERING IN CIJFERS



Verkoop nieuw groeit naar 590.000 auto's in 2030, maar de **bruto-omzet** in deze markt **krimpt voor autodealers** door nieuwe distributievormen met 36%. Er ontstaat een **overcapaciteit van 45%**, uitgedrukt in vestigingen.



Ondanks groei van het totale verkoopvolume naar 3,6 miljoen **krimpt de occasionmarkt** voor **autobedrijven** licht met 4%, vooral door normaliserende marges en fabrikanten die, weliswaar beperkt nog, occasions gaan verkopen.



De **leasemarkt zal in volume groeien**, deels door grotere populariteit en door groei occasionlease (op EV). Het **aandeel van de retail** in de leasemarkt **krimpt** met 2%, vooral door consolidatie en toenemende concurrentie.



Hoewel het aantal contactmomenten zal stijgen, **krimpt de aftersales-omzet** (reparatie en onderhoud) voor **retail** met 11% en een **verwachte overcapaciteit van 36%** aan vestigingen/werkplaatsen, vooral door lage marges op EV's.



En **schadeherstel** neemt af in volume van werkzaamheden en **krimpt** voor retail met 15% door dalend schadevolume (tegen iets hogere prijs). Dit leidt tot een **overcapaciteit van 25%**.

WAT BETEKENT DIT VOOR ONAFHANKELIJKE AUTOBEDRIJVEN?

Er komt meer concurrentie in occasionhandel, met nog meer focus op online. De overcapaciteit aan werkplaatsen loopt op naar een derde. Reparatie en onderhoud worden veel vaker gestuurd door de superretailer. Meedoen betekent voldoen aan de eisen van de superretailer. Denk hierbij aan professionalisering, efficiëntie, kennis van werken aan moderne auto's en onderdeel zijn van een netwerk. Er zal wel een rol blijven voor de local hero, maar kleiner dan in het verleden.



WAT KUNT U DOEN?

- ✓ Zorg dat u online zichtbaar bent. Raadpleeg www.denkvooruitdenkdigitaal.nl, maak gebruik van www.viaBOVAG.nl en **100% onderhouden**.
- ✓ Zorg dat u uw klantdata op orde hebt. Maak gebruik van de marketingdiensten van RDC (www.rdc.nl).
- ✓ Zorg dat u of uw medewerkers kunnen werken met moderne auto's. Kijk op www.autosdebaas.nl, www.innovam.nl en bereken de impact van EV op uw aftersales met de EV-rekentool op mijn.bovag.nl/ev.
- ✓ Landelijke dekking is een pré. Onderzoek welke formule bij u past (www.mijn.bovag.nl/rosa).
- ✓ Bezoek de regiobijeenkomsten voor onafhankelijke autobedrijven die BOVAG in het najaar organiseert. Daar praten we verder over dit onderwerp.
- ✓ Bespreek uw situatie met uw accountadviseur (www.mijn.bovag.nl/accountadviseursoab) of spar met een adviseur van Ondernemersklankbord (mijn.bovag.nl/ondernemersklankbord).



www.mijn.bovag.nl/netwerkonderzoek