



persbericht

BOVAG-onderzoek 'Automotive retail in 2030' in samenwerking met KPMG:

Superretailers stappen direct naar de klant, focus traditionele retail verschuift

Een nieuwe studie van BOVAG over de automotive retail in 2030, uitgevoerd in nauwe samenwerking met KPMG, voorziet de opkomst van superretailers, met name autofabrikanten en grote leasemaatschappijen. Die superretailers doen een stap naar voren in de keten, hebben direct contact met de eindklant en zullen in toenemende mate de automotive retail regisseren. Van nieuwverkoop, lease en occasionhandel tot reparatie en onderhoud. Met bijbehorende eisen aan hun toeleveranciers. Dealers worden geconfronteerd met nieuwe distributiemodellen en in die beweging steeds vaker agent. Onafhankelijke autobedrijven verliezen daardoor een deel van hun (particuliere) klanten. Wie nú inzet op professionele, efficiënte bedrijfsvoering krijgt daar de superretailer als - sterk sturende - klant voor terug.

Het BOVAG-onderzoek '**Automotive retail in 2030**' voorziet de volgende marktbevingen:

- #1** In totaal krimpt de bruto omzet van de autoretail met 14% tot aan 2030. 40% van de nieuwverkoop is direct van fabrikant naar eindklant.
- #2** Verkoop nieuw groeit naar 590.000 in 2030 (480.000 personenauto's en 110.000 bestelwagens), maar de bruto omzet in deze markt krimpt voor autodealers door nieuwe distributievormen met 36%. Er ontstaat een overcapaciteit van 45%, uitgedrukt in vestigingen.
- #3** Ondanks groei van het 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.
- #4** 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.

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

#6 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 dealers?

Dealers worden geconfronteerd met nieuwe distributiemodellen en bijbehorende contracten. Met verschuiving van verkoop naar de fabrikant als gevolg, waardoor dealernetwerken verder krimpen. Occasionverkoop wordt nog belangrijker voor dealers, evenals de aftersales, waar een verdere efficiëncyslag noodzakelijk is en er meer verwevenheid met de activiteiten van het universele kanaal ontstaat. Het aantal dealerbedrijven met een eigen leasemaatschappij zal sterk afnemen. De heel grote dealerholdings kunnen als gevolg van hun omvang en samenstel van activiteiten ook superretailer worden.

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 nieuwe klant, de superretailer: professionalisering, efficiëntie, kennis en landelijke dekking. Er zal wel een rol blijven voor de local hero, maar kleiner dan in het verleden.

Wat doet BOVAG?

De rol van BOVAG is om dit soort ontwikkelingen in kaart te brengen en leden bij de gewenste transitie te ondersteunen. Maar ook bij een mogelijke exit. Daarvoor lobbyen we in Brussel voor heldere regelgeving op het gebied van marktordening en data. In onze belangenbehartigingsrol ondersteunen we dealers en dealerverenigingen bij de contractonderhandelingen en hebben we ons gespecialiseerd in de juridische kaders van agentuur.

BOVAG informeert zijn autoleden de komende maanden over deze ontwikkelingen in regiobijeenkomsten en workshops, daarnaast zetten we diverse programma's en diensten in om leden in deze ontwikkelingen te ondersteunen, zoals 'Auto's de Baas', 'Bedrijf op orde', 'Vastgoedadvies', '100% Onderhouden', 'Edge, veilig werken aan EV', 'matching@bovag', 'Stoppen of doorgaan', 'Van dealer naar universeel' en 'viaBOVAG'.

Meer informatie:
BOVAG, Paul de Waal
06-51383309