

Onderzoek 2023



Toekomstvisie van de Nederlandse truckmarkt

De logistiek is volop in beweging. En de truckbranche is als leverancier aan zet om de energietransitie de komende jaren in goede banen te leiden door klanten bij te staan met advies voor het maken van de beste keuze bij aanschaf van nieuw materieel. Hoewel de positie van de merkdealer dominant is in de markt zien we dat de capaciteit over de volle breedte tot zeker het einde van dit decennium onder druk staat. De capaciteit van 'eigen' werkplaatsen en universele truck-onderhoudsbedrijven is hard nodig, zo niet onmisbaar om het wagenpark rijdend te houden.

En dat is niet het enige waar de branche mee te maken heeft. Verstoringen in de levering van nieuwe voertuigen en onderdelen zorgden voor onzekerheid, versterkt door stijgingen van personeels- en materiaalkosten. En de fabrikant probeert (nog) meer grip op de keten te krijgen, waardoor de verhoudingen mogelijk gaan verschuiven. Moet u rekening houden met agentuurcontracten, een ontwikkeling die al gaande is bij in de autobranche?

Hoe gaat u als ondernemer om met deze uitdagingen? Waar liggen uw kansen voor de toekomst? Welke keuzes heeft u? Om alle ontwikkelingen in kaart te brengen heeft BOVAG een studie laten uitvoeren door KPMG. Er zijn gesprekken gevoerd met truckondernemers, importeurs en fabrikanten. Ook is er gebruik gemaakt van verschillende beschikbare bronnen voor het ophalen van kwantitatieve gegevens. Met als resultaat een blauwdruk van uw branche en een voorzet voor de toekomst. Een toekomstvisie waarmee u de koers van uw bedrijf voor de komende jaren kunt bepalen.

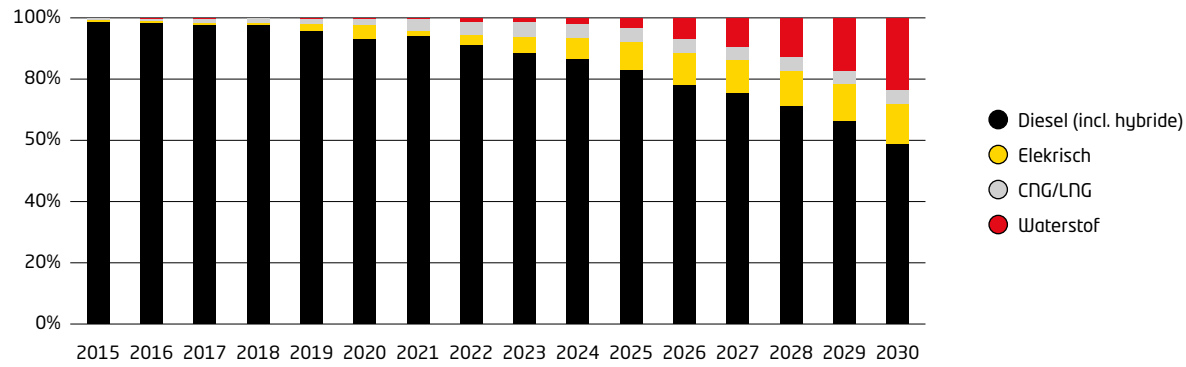




DE BELANGRIJKSTE CONCLUSIES

1. Elektrificatie zal op lange termijn leiden tot afname van inkomsten voor merkdealers

Nieuwe registraties Trucks en Bussen naar aandrijfsoort



Bron: BOVAG Truck Onderzoek 2022, Het effect van elektrisch aangedreven trucks en bussen op het aftersales businessmodel.

2. Fabrikanten versterken hun invloed over de hele waardeketen. De dealer blijft noodzakelijk om succesvol te zijn

Conservatief scenario: particuliere dealer is verantwoordelijk voor de verkoop, service en onderhoud (hard franchise).

Progressief scenario: agentschapmodel waarbij de rol van de particuliere dealer ingrijpend gaat veranderen. Fabrikant zoekt meer direct contact met de klant.

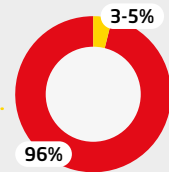
3. Er blijven maar een paar toetreders over die mogelijk succesvol kunnen toetreden tot de Nederlandse markt

Mogelijke marktscenario's:

Conservatief scenario - 2030 prognose



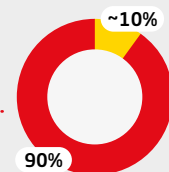
- 1 Een of twee nieuwe fabrikanten verkrijgen beperkt marktaandeel.
- 2 De huidige marktverdeling van fabrikanten in de Nederlandse markt blijft veelal hetzelfde.



Progressief scenario - 2030 prognose



- 1 Twee of drie nieuwe fabrikanten slagen erin voordeel te behalen uit de kansen die de markt presenteren.
- 2 De kleinste gevestigde merken weten hierdoor het huidige marktaandeel niet te behouden. Daarnaast verliezen de grootste merken een enkel procent marktaandeel.



Bron: LMC-data; KPMG-analyse

● Toetreders ● Gevestigde fabrikanten



SAMENWERKING

Mogelijkheden voor samenwerking binnen huidige verkoopkanalen zijn zeer beperkt.

	Truck dealers	Personenwagen dealers	Universele garages
Kennisniveau van het verkooppersoneel	●	◐	◑
Verkoopproces	●	◐	◑
Contractuele beperkingen	●	◐	◑
Geografische dekking	●	◐	◑
Beschikbare capaciteit	◐	◑	◑

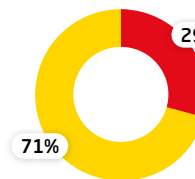
Bron: BOVAG; Interviewprogramma; KPMG-analyse

● Hoog ○ Laag

3 STRATEGIEËN VOOR TRUCKONDERNEMERS

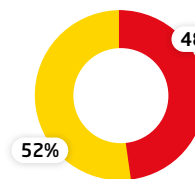


Het is voor dealers mogelijk om een combinatie van strategieën toe te passen.



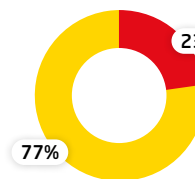
Differentiatie - Verticale integratie

Een veel gebruikte strategie in de markt is die van het one-stop-shop principe. Hierbij bieden dealers naast diensten die direct met de truck te maken hebben ook diensten aan die aansluitend zijn. Voorbeelden zijn trailer services, carrosseriebouw, banden service.



Differentiatie - Voertuigsegmenten

Om een bredere klantengroep te bedienen worden additionele voertuigen toegevoegd aan het assortiment. Een veel gehanteerde combinatie met trucks zijn bestelwagens. Maar sommige dealers verkopen ook bussen of richten zich meer op verkoop van gebruikte trucks en verhuur van trucks.



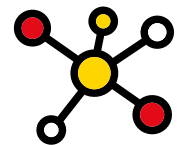
Specialisatie - Horizontale verdieping

Een aantal dealers kiest ervoor om specialist te zijn in alle diensten die direct te maken hebben met de truck. Hierbij is de strategie dat met specialisatie en verdiepende kennis het aandeel in de huidige value pools vergroot kan worden.

● Dealers die deze strategie toepassen ● Dealers die andere strategie toepassen

We zien nog weinig bedrijven die de ontwikkeling van licht elektrische voertuigen (zoals bezorgbakfietsen) serieus nemen, terwijl klanten die meer en meer gaan inzetten.

Bron: Interviewprogramma; KPMG-analyse (op basis van 19 interviews met dealers)



NETWERK

Het aantal truckbedrijven is de afgelopen 10 jaar afgenomen. Wel zien we dat individuele vestigingen groter zijn geworden. Binnen de huidige structuur zullen keuzes gemaakt moeten worden voor de benodigde specialisaties. Zo zien we nu al dat bedrijven de grotere EV-werkzaamheden concentreren in speciaal daarvoor ingerichte vestigingen. De komst van waterstof zal dit nog verder laten toenemen, omdat voor werken aan waterstofvoertuigen ook uitgebreide en dure veiligheidsvoorzieningen aan panden moeten worden doorgevoerd. De verwachting is ook dat het aantal contractpartners nog verder zal afnemen en er dus minder dealers per merk zullen komen met een relatief totaal aantal vestigingen.

Wat gaat BOVAG doen?

LOBBY

Een gelijk speelveld is belangrijk. BOVAG is in gesprek met de RDW over het sanctiebeleid dat in toenemende mate tot verstoringen leidt in werkplaatsen. Europees zet BOVAG zich in voor een evenwichtig beleid op het gebied van voertuigdata en de Blockexemption regulation en zijn we actief met reacties op Europese consultaties op onder meer de introductie van de volgende generatie smart tachograaf.



ENERGIETRANSITIE

BOVAG is prominent vertegenwoordigd in alle relevante overheidswerkgroepen op het gebied van de energietransitie en de ZE stadslogistiek. We maken ons hard voor overgangsregelingen en we denken mee over het ontheffingsbeleid. www.bovagenergie.nl is er om u op alle mogelijke manieren te ondersteunen op energiegebied. Of het nu gaat om de verduurzaming van uw eigen bedrijfspanden of hulp bieden aan uw klanten.



OPLEIDINGEN

Met de BOVAG Truckacademy hebben we een voorsprong op andere branches en sectoren. Deze voorsprong willen we de komende jaren verder uitbouwen maar daarvoor is wel een onvoorwaardelijke commitment van ondernemers in de truckbranche nodig. Wie nu niet aanhaakt mist op lange termijn de boot!



REGIO

Tijdens de Corona-epidemie is een aantal regio-overleggen gestopt. BOVAG zal deze weer in ere herstellen, omdat we direct contact met onze leden van groot belang vinden. Het is de beste manier om te delen waarmee we bezig zijn, maar ook om te horen en te begrijpen wat leeft in de branche.



Aan de slag

Concreet aan de slag met de uitkomsten van deze toekomstvisie? BOVAG kan dit onderzoek presenteren aan uw dealervereniging. Een mooi startpunt om gezamenlijk aan de slag te gaan met de toekomst. Het is ook mogelijk om individueel te sparren over de toekomstvisie en de betekenis hiervan voor uw bedrijf. Maak dan een afspraak met uw branchemanager via truckdealers@bovag.nl.

