Perfect Storm

Het hoge woord is eruit, de dealers moeten halveren. De helft van de dealervestigingen kan – of liever gezegd moet – sluiten, als het aan de dealervoorzitter ligt. Stevige taal uit de mond van waaruit kort geleden nog klonk dat 'er voor iedereen een toekomst is in deze branche'.

Zo'n plotse ommezwaai trekt dus de aandacht. Niet in de laatste plaats van de immer meeluisterende banken, maar dit terzijde. Het bijbehorende bericht rept over de veranderende behoeftes van de klant, die wil online oriënteren en communiceren – het is maar dat u het weet. En daar hoort een andere aanpak bij. Stokouwe koek. A propos, veel personele consequenties worden er niet voorzien bij de beoogde halveringsactie. Er moet wel wat omgeschoold worden, want online vergt dat communiceren wel wat andere competenties dan het ambachtelijke showroomwerk. Geen woord over de diepere driver van die broodnodige sanering, namelijk dat de auto zijn ooit zo vooraanstaande rol in ons leven verliest. Minder statusattribuut, minder kilometers dus minder onderhoud, minder vaak wisselen, liever een kleinere - vul maar in. Ontwikkelingen die je van mijlen ver zag aankomen. Maar goed, er is nu dan ook een begin van wat inzicht bij de sectorchef. Bravo.
Over maximaal vijf jaar staan er in de Bovag-visie nog eens zo'n duizend autopanden extra leeg. Stel je voor: in iedere Nederlandse gemeente zijn dat er dan gemiddeld een stuk of vier. En dat niet alleen, het gaat gepaard met een huurinkomstenderving van vele miljoenen euro's – iedere maand opnieuw. Anders dan andere retailers is de autodealer immers vaak ook eigenaar van het vastgoed. Gebouwd in betere tijden toen het geld nog tegen de plinten op klotste. Waar zelfs het aloude V&D de meeste van zijn bedrijfspanden (tegen steeds gunstiger condities) gewoon huurt, is de dealer ooit ook vastgoedondernemer geworden. En daar hebben we meteen de onhaalbaarheid van de halveringsronde te pakken: zolang de markt voor incourant commercieel vastgoed niet herstelt (en dat doet ie q.q. natuurlijk nooit) blijven de meeste van die showrooms – bij gebrek aan enig alternatief - gewoon in gebruik. Een verliesje in het autobedrijf wordt dan op de koop toegenomen. Tot overmaat van ramp lijkt de automarkt ook weer wat op te veren wat de status quo nog verder in de hand werkt.
Jammer. De dealers gaan er binnenkort over praten met elkaar, tijdens een besloten(!) dealercongres. Gewaagd. En bovendien vanuit mededingingsoogpunt ronduit precair – aangezien de retail van nieuwe auto's is voorbehouden aan besloten netwerken. Maar goed, het gaat, aldus de voorzitter, om niet minder dan een 'perfect storm'. Zo eentje waar ongelukkigerwijs en buiten je schuld alle ellende zich tegelijkertijd voordoet.
Ik zou dealers bijna toewensen dat het waar was. Zelfs de meest perfecte storm gaat na een paar dagen vanzelf weer liggen en je kunt de schade gewoon verzekeren - overmacht. Een mooiere metafoor voor deze tragische dwaling is nauwelijks mogelijk.

www.aumacon.nl

'Waar zelfs het aloude V&D de meeste van zijn bedrijfspanden gewoon huurt, is de dealer ooit ook vastgoedondernemer geworden'

ADVERTENTIE

009-009_AM02_COLK_1_klemvast.indd 9 20-02-15 10:42