

Op weg naar nieuwe mobiliteit in de autobranche

De auto-industrie staat aan de vooravond van een aantal fundamentele veranderingen, aldus Clem Dickmann, directeur van het onafhankelijke kennisbureau Aumacon en onlangs gastspreker bij de SRA- Branche- en Advieskring. Van ‘the internet of things’ tot demografische ontwikkelingen, van de evolutie van mobiliteit tot duurzaamheid: het heeft allemaal verstrekkende gevolgen voor de positie van de auto. De belangrijkste vraag: zal de branche hier zelf een passend antwoord op weten te formuleren?

De autosector heeft decennia lang op een tamelijk categorische manier kunnen werken. Natuurlijk, de branche voelde de invloed van het economische klimaat, maar het business-model bleef in grote lijnen gelijk. Nu dreigt alles op de schop te gaan, niet in de laatste plaats door technologische ontwikkelingen. De auto is, en wordt steeds meer, een producent van data. Deze gegevens kunnen worden doorgezet naar de fabrikant, die dan dus rechtstreeks in verbinding staat met de gebruiker van de auto. De universele garagebedrijven zien dit met argusogen aan, aldus Dickmann. “De vrees bestaat dat de producenten van originele merkonderdelen, de OEM’s, een steeds grotere vinger in de pap krijgen en die vrees lijkt me terecht. De fabrikant kan zien dat bijvoorbeeld de remmen aan vervanging toe zijn en de chauffeur direct doorverwijzen naar de dichtstbijzijnde dealer. In Brussel woedt nu een discussie over van wie die data dan is, maar de universele garages gaan het hoe dan ook niet winnen. Het is bovendien de vraag of ze de technologische ontwikkelingen qua kennis en kapitaal kunnen bijhouden. Tel daarbij op dat de vraag naar onderhoud en reparatie afneemt en je begrijpt dat het voor deze bedrijven op de lange termijn een moeilijke oefening wordt.”

Druk op de marges

Het autoschadesegment heeft al een soortgelijke ontwikkeling doorgemaakt en geeft in die zin een goed beeld van wat de onderhoudsbedrijven te wachten staat. “Het schadesegment wordt voor wat betreft prijsvorming al volledig gedomineerd door de verzekeraars. Waar bijvoorbeeld een dealer bij verkoop of service nog enigszins zelf kan bepalen wat hij vraagt, is het bij schade aan de verzekeraar. In het schadesegment zijn veel bedrijven failliet gegaan en er zal een splitsing in de markt ontstaan.” Bedrijven gaan zich concentreren op of de ingewikkelde schades of op optische schades. Daar komt bij dat grote partijen met een sterke infrastructuur zich in de strijd mengen. Zo voert Carglass nu ook kleine reparaties uit die niets met ruitschade te maken hebben. Dit zet de marges in de keten verder onder druk. Kortom, het voorland lijkt niet al te rooskleurig.

Toch kan de druk op de autosector volgens Dickmann uiteindelijk ook een goede uitwerking hebben. “De branche telt een groot aantal familiebedrijven. Zij hebben de neiging om een tandje bij te zetten als het slecht gaat, zijn erg gericht op overleven. Om wat extra te verdienen, nemen ze vaak ook nog het werk van de buurman erbij. Zo zit iedereen in elkaars vaarwater en vallen er te weinig bedrijven af. De branche zou veel gezonder zijn met minder overblijvers. Dat is ook onontkoombaar. Kleinere bedrijven moeten voldoen aan steeds hogere eisen, maar kunnen de benodigde investeringen niet uitsmeren over volume. Daarnaast willen ook de importeurs liever alleen met grotere partijen van doen hebben. Al met al zullen kleinere spelers van het bord worden gedrukt.”

Van bezit naar gebruik

Naast technologische ontwikkelingen voelt de branche ook de invloed van de veranderende rol in de totale mobiliteitsvraag. Van ‘pole position’ zakt de auto langzaamaan verder terug. We rijden minder kilometers en de auto is ook allang geen statussymbool meer. Het is, zeker voor jongeren, niet meer zo belangrijk dat een auto splinternieuw is of van een stoer merk. “De vraag naar automobilititeit gaat ook omlaag doordat Nederlanders steeds vaker in de stad gaan wonen”, vervolgt Dickmann. “Dan is de auto ineens een behoorlijke kostenpost, alleen al vanwege het parkeren. En je hebt in de stad tal van alternatieven. Bovendien wordt de gemiddelde auto slechts 3% van de tijd gebruikt.”

Je zou zeggen: het is aantrekkelijker om een auto niet meer te bezitten, maar alleen te gebruiken. En dus zou je verwachten dat het wagenpark in Nederland krimpt. Maar dat is volgens Dickmann nog niet het geval. “De ontwikkeling van bezit naar gebruik verloopt inhoudelijk heel traag. Het aantal auto’s dat wordt gedeeld is nog minimaal. Het gaat vooral om kleine initiatieven. Een groot aantal daarvan zal weer sneuvelen, want het is niet gemakkelijk om een wagenpark te exploiteren en een behoorlijke bezettingsgraad te behalen. En er spelen risico’s mee, zoals verduistering. Je zult een behoorlijke schaalgrootte moeten hebben om dit allemaal duurzaam te kunnen vermarkten. De kleine initiatieven zijn mooi om het onder-

werp aan te jagen en mensen enthousiast te maken, maar uiteindelijk zullen de grote marktpartijen het concept winstgevend gaan neerzetten. Zo ver zijn we echter nog lang niet.”

Zorgeloos en groen rijden

De tendens naar minder eigen bezit is al wel zichtbaar op de markt voor private lease, die de laatste jaren sterk groeit. Dit komt deels door de opkomst van zakelijke mobiliteitsbudgetten. Werknemers krijgen steeds vaker een budget voor zowel auto- als trein- en fietskilometers. Ze kiezen dan vaker voor een kleinere auto via private lease, in combinatie met bijvoorbeeld een treinabonnement. De groei komt volgens Dickmann echter vooral doordat mensen het aantrekkelijk vinden om voor een relatief beperkt bedrag per maand zorgeloos te rijden. Geen hoofdbrekens meer over bijtellingen, afschrijving, verzekering, onderhoud en vervangend vervoer.

En dan is er nog de komst van de auto met een stekker, al gaan ook hier de ontwikkelingen langzaam. Technisch gezien is er al van alles mogelijk, maar een verbetering voor het milieu vindt Dickmann het allemaal nog niet. “We hebben in Nederland ongeveer 120.000 auto's met een stekker, maar in circa 100.000 van die gevallen gaat het om een plug-in. Die is zeker niet beter voor het milieu, maar heeft de overheid wel zes miljard gekost. Het nieuwe kabinet wil dat uiterlijk in 2030 alleen nog elektrische nieuwe auto's worden verkocht. Dit betekent dat we in maximaal dertien jaar tijd van 3% naar 100% moeten. Volstrekt onmogelijk. En wat gebeurt er als er alleen nog elektrische auto's verkocht mogen worden? Dan stort de verkoop van nieuwe auto's in en ontstaat er een enorme vraag naar gebruikte en importauto's. Ook vanuit milieuoogpunt heeft dat geen toegevoegde waarde. Er moet een goed doordacht langjarig beleid komen, anders zorgt het voor een enorme verstoring van de markt. En versturende factoren zijn er al genoeg.” ■

SRA-Branche- en Advieskring

Tijdens deze interactieve bijeenkomst behandelt een deskundige de actuele ontwikkelingen, de risico's en de toekomstverwachtingen van een specifieke branche of adviesthema. Kijk voor meer informatie op www.sra.nl/kringen of neem contact op met SRA-Vaktechniek, kringen@sra.nl, 030 656 60 60.



Clem Dickmann

Al met al zullen kleinere spelers van het bord worden gedrukt