

GEMIDDELDE NETTO WINSTMARGE NOG MAAR HALF PROCENT

De autodealer hapt naar adem

Er zijn almaar minder autodealers in ons land. En de weinigen die overschieten, moeten vechten om boven water te blijven.

KARSTEN LEMMENS

BRUSSEL In de Heizelpaleizen baden blinkende bolides dit weekend in de glamour op het Brusselse autosalon. Maar terwijl de constructeurs zich opmaken voor een nieuwe toekomst, valt er bij hun dealers heel wat minder glamour te bespeuren. Voor velen is het vechten om te overleven.

‘Een maand geleden analyseerden we nog 1.700 jaarrekeningen’, zegt Pieter Van Bastelaere, ceo van sectorfederatie Traxio. ‘De gemiddelde netto winstmarge bedraagt nog maar een half procent. Het nulpunt komt stilaan in zicht.’ Volgens hem komt dat doordat de autobouwers almaar minder winstmarge voor de dealers overlaten. ‘Zij werken aan elektrische, geconnecteerde en zelfrijdende wagens, en aan deelsystemen. Om al die investeringen te betalen beknibbelen ze op de marges die vroeger naar de dealers gingen.’

‘Vroeger had je in elke gemeente een dealer van elk merk. Nu moet je soms 15 kilometer rijden om het merk van je keuze tegen te komen’

PIETER VAN BASTELAERE
Ceo Traxio

Dat de winstmarges wegsmelten, wordt door de dealers zelf niet tegengesproken. ‘Ze zijn ontzettend klein’, zegt Eric Berkhof, algemeen directeur van Van Mossel Automotive Groep. Dat is een grote Nederlandse multimerkdealer die zijn zinnen ook op België heeft gezet. Hij nam al het Limburgse dealernetwerk Bruyninx en het Antwerpse GMAN over. Het is geen krimpende, maar een sterk groeiende dealer, met meer dan honderd vestigingen in de Benelux, Duitsland en Frankrijk. Er werken meer dan 2.500 mensen. ‘Hoe wij nog winst maken? Het is een klein beetje van alles: een beetje marge op de verkoop, een beetje op het onderhoud, een beetje op de financiering ... Die allemaal opgeteld moeten het leefbaar maken. Maar

daarbij moet je grote volumes draaien, want anders kan je de markt geen antwoord meer geven.'

Kaalslag

De noodzaak om op grotere schaal te werken heeft geleid tot een ware kaalslag in het Belgische dealerlandschap. 'Vroeger had je in elke gemeente een dealer van elk merk', zegt Van Bastelaere. 'Nu moet je soms 15 kilometer rijden om het merk van je keuze tegen te komen.'

Twee jaar geleden bleek al dat het aantal merkengarages in twintig jaar tijd is gedaald van 6.100 naar 1.800 (*DS 16 februari 2018*). Die trend is sindsdien verre van gekeerd. 'Het is een consolidatiegolf die van hogerhand wordt opgelegd', zegt Van Bastelaere. Dealers zouden de arm worden omgewrongen om te fuseren.



Eric Berkhof: dealers moeten klant 'ontzorgen'. Dieter Telemans

Eric Berkhof ontkent dat er frictie is tussen automerken en dealers. 'Ik heb met alle merken een goede relatie', zegt hij. 'We hebben immers hetzelfde doel voor ogen: zo veel mogelijk auto's verkopen.'

Een antwoord dat te verwachten is, menen ze bij Traxio, want automerken zouden niet dulden dat dealers openlijk kritiek op hen uiten. 'Als er van hogerhand wordt bepaald wie zijn concessie mag houden en wie die moet verkopen, dan kiezen ze iemand die de juiste dingen zegt, die meegaat in het juiste verhaal', aldus Van Bastelaere. 'Wie zegt waar het op staat, zal niet snel gekozen worden.'

Elektrische zorgen

De vraag is of er nog betere tijden zullen komen, want de verwachte opmars van de elektrische auto zal de dealer niet bepaald helpen. 'Elektrische auto's hebben amper onderhoud nodig', zegt Jean-Marc Ponteville, woordvoerder van VW-importeur D'Ieteren, op het salon. Dat is goed voor de portemonnee van de klant, 'maar het vormt een probleem voor de dealers', zegt hij. Dat doet vermoeden dat de al flinterdunne marges de komende jaren nog dunner zullen worden. 'En we horen nu al dat er jaarlijks tot tien procent minder omzet voor herstellingen en onderhoud is', zegt Van Bastelaere.

Bij Van Mossel moeten ze het allemaal nog zien. 'Wij doen al drie jaar in elektrische auto's, en er is dertig procent minder onderhoud nodig', meent Berkhof. '70 procent blijft hetzelfde als bij een fossiele verbrandingsmotor. Bovendien verwachten we dat in 2030 zo'n 20 procent elektrisch zal rijden. Zelfs al is de helft van de nieuwe instroom elektrisch, het totale autopark is ouder. Een groot deel zal nog een tijd met een fossiele verbrandingsmotor rijden.'

Elektrische fietsen

Rest de vraag hoe de dealers die nieuwe realiteit het hoofd kunnen bieden. Volgens Berkhof door de klant te 'ontzorgen', en een persoonlijke aanpak te bieden.

Volgens Van Bastelaere moeten ze vooral diversifiëren, en ook andere mobiliteitsvormen aanbieden. Van mobiliteitsapps tot elektrische steps. 'We zullen ook almaar meer elektrische fietsen in de showroom van de autodealer zien', klinkt het. 'Want de fietsmarkt boomt wél. Door te diversifiëren kunnen autoverkopers extra klanten trekken. En komen ze binnen voor het ene, dan gaan ze misschien naar buiten met ook dat andere.'