



Het eerste exemplaar van 'Garageconcept Top-25 België' wordt door Aumacon-directeur Clem Dickmann (rechts) aan TRAXIO-Voorzitter Didier Perwez overhandigd.

GARAGECONCEPT TOP 25 BELGIË VOORGESTELD

“Het succes zit hem in de combinatie van het beste van twee werelden”

Niet dat de Belgische markt vergeleken kan worden met de Nederlandse, maar de concepten zitten ook hier duidelijk in de lift. In die mate dat Aumacon het overzicht dat ze jaarlijks bij onze Noorderburen nu ook voor het eerst in dit land publiceren. Slechts één adres voor een momentopname van de concepten, maar ook een zicht op de trends die verwacht worden.

Michaël Vandamme

De Dealergroep Top 50 België, uitgegeven door Aumacon, is al een tijdje ingeburgerd. Maar zopas verscheen ook een overzicht van de verschillende concepten die men op de Belgische markt aantreft. “Dit garageconceptonderzoek voeren we al 13 jaar in Nederland uit”, legt Directeur en Oprichter Clem Dickmann van Aumacon uit. “Vandaag namen we voor het eerst de Belgische markt onder de loep. Een lang gekoesterde wens die in vervulling gaat. Erg belangrijk binnen de sector zijn de ontwikkelingen op het vlak van telematica, technische data en elektrificatie. Dit plaatst heel wat garages voor de fundamentele keuze: alleen verder gaan, of aansluiten bij een concept.”

En hoeft het gezegd dat de groep die voor het tweede kiest duidelijk in de lift zit? Het resultaat van het onderzoek dat in dit boek gegoten werd verschaft “een nagenoeg compleet beeld van het Belgisch garageconceptlandschap”. Clem Dickmann verduidelijkt: “Wij gaan er namelijk vanuit dat een garageconcept op de eerste plaats herkenbaar en zichtbaar moet zijn voor de consument en dat de aangesloten garagisten volledig auto-onderhoud dienen aan

te bieden. Gesocialiseerde autoschade- of glasherstelformules vallen om die reden buiten dit overzicht.”

TRAXIO-dossier

De aanpak van Aumacon is standaard te noemen. De financiering van dit product gebeurt door sponsors. Waarom prijkt ook het TRAXIO-logo op de cover? “Het is een oefening waar wij natuurlijk een grote belangstelling voor hebben, ook al zijn we geen bedrijf en vallen we dus buiten de scope van een dergelijk commercieel partnership”, legt Patrick Godart, Voorzitter van IAS, uit. “Ongeveer een jaar geleden verscheen een interessant dossier over het onderwerp van de conceptgarages in ditzelfde magazine. Zonder rechtstreeks bij de totstandkoming van het boek betrokken te zijn geweest, verleenden we de toestemming dit eerder gepubliceerde dossier in het boek over te nemen, wat ook gebeurde. De voorstelling van het werkstuk gebeurde trouwens ook in een van de domes aan onze TRAXIO-stand tijdens AutoTechnica.

Top 5

En wat is de conclusie van het onderzoek? “Voor alle details moet ik u naar het boek doorverwijzen”, grapt Clem Dickmann. “Ik kan u wel meegeven dat Eurorepar Car Service het concept met de meeste Belgische vestigingen is. Wat ik ook nog kwijt kan: deze top 25 bevat 1.364 garages. Iets meer dan de helft hiervan, 52% om precies te zijn, bevindt zich in de top 5.”





Jan Van Rijkelen (rechts op de foto): “Het doet deugd dat een onafhankelijk onderzoek bevestigt dat ons concept het grootste netwerk van garages uitbouwde.”

Drie vragen aan Jan Van Rijkelen, Verantwoordelijke voor de Independent Aftermarket (IAM) Belux bij Stellantis

“Het groeipotentieel voor concepten is reëel”

Het onderzoek van Aumacon toont aan dat EUROREPAR Car Service uitgegroeid is tot het garageconcept met de meeste vestigingen in ons land. Een verrassing?

“We zijn blij met de erkenning voor ons EUROREPAR Car Service label als garageconcept met de meeste vestigingen in ons land. Op zich is het niet direct een verrassing, aangezien we vorig jaar zelf het een en ander uitgevlooid hebben. We onderzochten hoeveel garages de concullega's hadden, vergeleken en kwamen tot dezelfde conclusie (lacht). Maar dat dit resultaat ons al duidelijk was, doet geen afbreuk dat het altijd leuk is wanneer dit door een onafhankelijk orgaan bevestigd wordt.”

Hoe verklaart u dat? Zit er een bewust plan achter? Is het toeval, of een beetje van beide?

“Laten we zeggen: een mix van een strategie en een samenloop van omstandigheden. Stellantis heeft een duidelijke strategie voor haar netwerk van Erkende Herstellers. Niet alle garages kunnen voldoen aan deze verwachtingen. Deze kunnen, indien zij dit wensen, bij

EUROREPAR Car Service terecht, waardoor ze toch nog in een duidelijke structuur opereren, zij het met minder verplichtingen dan een klassieke Erkende Hersteller – het argument is voldoende gekend. Anderzijds merk je ook dat heel wat onafhankelijke garages door ons aanbod gecharmeerd zijn. Wij bieden vele diensten aan, zonder dat daar veel verplichtingen tegenover staan. Of het nu om informatieverstrekking gaat, een CRM-programma, noem maar op, het kan allemaal en zonder veel verplichtingen. De mogelijkheid bestaat om aan cherry picking te doen, het is iets wat ik graag benadruk.”

Op welke manier ziet u de markt evolueren? Hoe groot is het potentieel voor concepten?

“Er zit beslist groei in, daar ben ik van overtuigd. Als ik de doorlichting van Aumacon goed lees, zijn ruim 1.300 garages bij een concept aangesloten. Ruw afgerond is dat tussen de 30 en 40% van alle onafhankelijke garages in ons land. Als je dan ziet wat de noden zijn op het vlak van marketing, maar zeker ook technologische kennis en vorming, dan zie ik dit aandeel in de toekomst aanzienlijk toenemen, wat ik uiteraard toejuich (lacht).”