

Dealers aanwezige merken tevreden, die van de afwezige merken niet

'Wegblijven kost omzet'

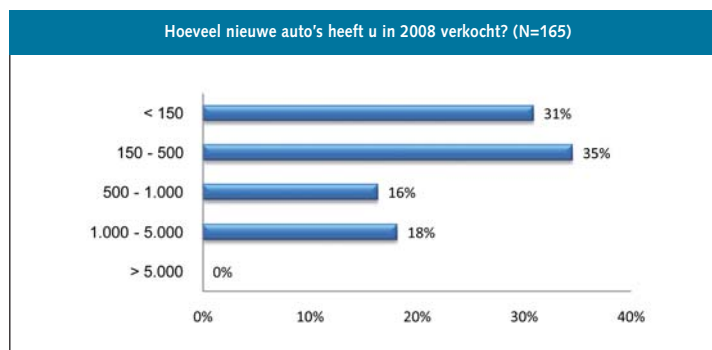
De AutoRAI 2009 is van start gegaan met een volledig nieuw concept. Diverse importeurs haakten af, voor degenen die er wel zijn worden het spannende dagen. Maar hoe denken de dealers van de verschillende merken eigenlijk over het evenement? door Jelle Heidstra

Zelden kende de AutoRAI zo'n turbulente voorbereiding als deze editie. Maanden van vergaderen over kostenreductie, crisisplannen, internationale beleidsbeslissingen en het belang van merkbeleving. Resultaat: een totaal nieuw concept waarbij auto's in plaats van per merk per 'belevingswereld' zijn tentoongesteld. Hierdoor haakten verschillende importeurs af. En door de surseance van Kroymans was zelfs tot de dag van de opening niet precies duidelijk welke merken er nu wel en welke er niet zouden staan.

Natuurlijk is de tweejaarlijkse AutoRAI vooral het feestje van de Nederlandse importeurs. Maar wel een feestje waar uiteindelijk vooral ook dealers de vruchten van moeten plukken. Voor Automotive reden om te onderzoeken hoe de dealers eigenlijk tegenover de nieuwe opzet staan, en hoe ze denken over de beslissing van hun importeur om zich wel of niet presenteren. Duidelijk is dat het merendeel van alle dealers ontevreden is over de mate waarin ze door hun importeur zijn geïntegreerd over het al dan niet deelnemen aan de AutoRAI. De dealers van de deelnemende merken zijn uiteindelijk bijna allemaal tevreden over de beslissing om te gaan. Bij de niet-deelnemers lopen de meningen uiteen. Een ruime meerderheid vindt het een slechte zaak dat hun merk niet deelneemt, een kleine veertig procent is het eens met de beslissing van hun importeur. Ruim de helft van de dealers denkt door het wegblijven van hun importeur omzet mis te lopen. Een derde vindt zelfs dat ze door die beslissing ernstig benadeeld worden.

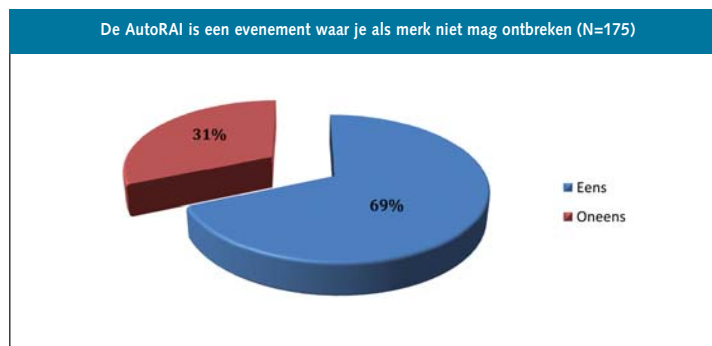
Over de verkoop van nieuwe auto's zijn de dealers sowieso al niet erg optimistisch; ten opzichte van november vorig jaar, toen de eindejaarsenquête werd gehouden, is zowel de tevredenheid over de verkoop van nieuwe auto's als de rendementsverwachting behoorlijk verslechterd. Opvallend is wel dat dealers over de verkoop van occasions juist tevredener zijn geworden in vergelijking met eind vorig jaar.

Samenstelling van de steekproef



- N= 165 geeft het aantal respondenten weer dat op deze vraag antwoord heeft gegeven.
- Er hebben dealerbedrijven van uiteenlopende omvang meegedaan. Driekwart heeft tussen de 5 en 50 medewerkers. Een op de vijf heeft meer dan 50 medewerkers. Tweederde verkoopt meer dan 150 auto's.
- De meeste respondenten zijn dga (45%), iets meer dan een kwart is directeur verkoop, 23% is algemeen directeur.

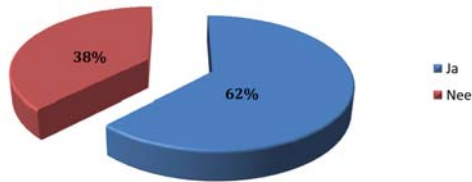
Dealers over de AutoRAI



- Zeven op de tien dealers vinden dat je als merk niet mag ontbreken op de AutoRAI.
- Bijna 60% procent meent dat de AutoRAI unieke meerwaarde heeft voor de Nederlandse autobranche.
- Bijna de helft van alle dealers vindt dat deelname aan de AutoRAI de dealer meer kost dan dat het oplevert.
- 70% verwacht dat de nieuwe opzet minder succesvol zal zijn dan de oude opzet.

Communicatie door importeur

Is de importeur van uw merk vertegenwoordigd op de AutoRAI 2009? (N=175)

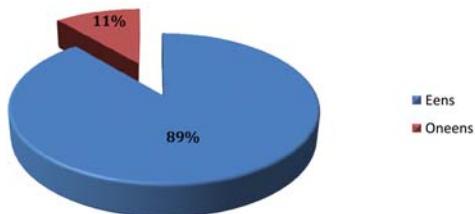


SLECHT GEÏNFORMEERD

- De respondenten vormen een goede afspiegeling van deelnemende en niet deelnemende merken.
- Van de dealers van deelnemende merken vindt tweederde dat de importeur niet goed heeft gecommuniceerd over deelname aan de AutoRAI.
- Bij dealers van afgehaakte merken vindt 63% procent dat de importeur slecht heeft gecommuniceerd over de beslissing om niet deel te nemen.

Eensgezindheid importeur – dealer bij deelnemers

Ik juich het toe dat mijn merk deelneemt aan de AutoRAI (N=38)

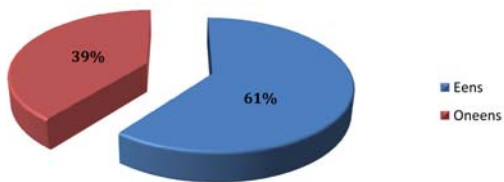


DEELNAME WORDT TOEGEJUICHT

- Bijna alle vertegenwoordigers van deelnemende merken juichen de beslissing van hun importeur toe.
- Ruim de helft van de dealers denkt dat de AutoRAI leads oplevert die binnen drie maanden leiden tot een verkoop.
- 64% denkt dat de AutoRAI leads oplevert die op langere termijn tot verkopen leiden.

Eensgezindheid importeur – dealer bij afwezige merken

Ik vind het een slecht zaak dat mijn merk niet deelneemt aan de AutoRAI (N=38)

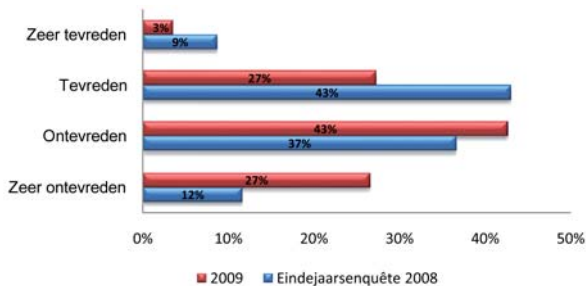


AFHAKEN = SLECHTE ZAAK

- Ruim 60% van de dealers van afgehaakte merken vindt het een slechte zaak dat hun importeur niet aanwezig is op de AutoRAI.
- 55% denkt dat zij door de afwezigheid van hun merk leads en omzet mislopen.
- 34% voelt zich zelfs ernstig benadeeld door het wegblijven van hun importeur op de AutoRAI.

Stemming in de branche

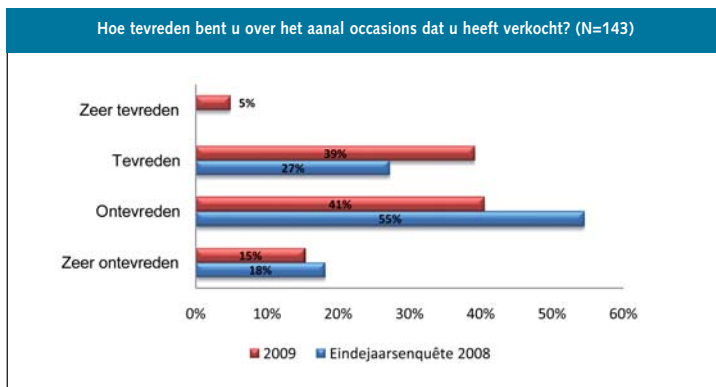
Hoe tevreden bent u over het aantal nieuwe auto's dat u dit jaar tot nu toe hebt verkocht? (N=143)



ONTEVREDENHEID OVER VERKOOP NIEUW

- In de Eindejaars dealerenquête van december 2008 jaar peilden we de stemming onder dealers op een aantal aspecten. Nu, enkele maanden later, stelden we dezelfde vragen opnieuw.
- Zeventig procent van de ondervraagde dealers is ontevreden tot zeer ontevreden over de verkoop van nieuwe auto's. In december 2008 was dit nog de helft.
- Dertig procent is tevreden tot zeer tevreden, tegenover 52% enkele maanden geleden.

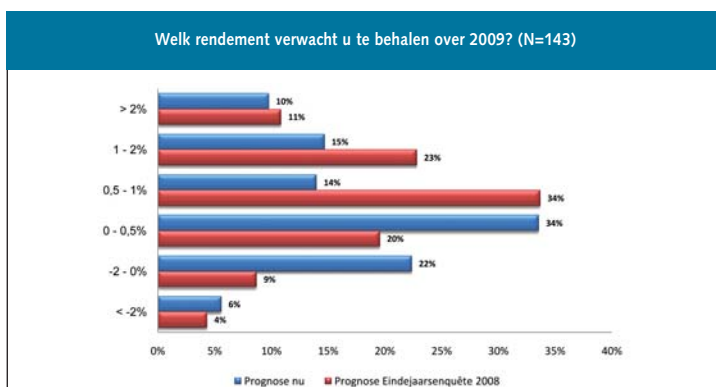
Verkoop occasions



OCCASIONMARKT TREKT AAN

- 39% van de dealers is tevreden over de occasionverkoop in de eerste maanden van 2009. Zeven van de ondervraagde dealers (5%) is zelfs zeer tevreden.
- Eind 2008 was bijna driekwart ontevreden of zeer ontevreden, nu geldt dat nog voor 56%.

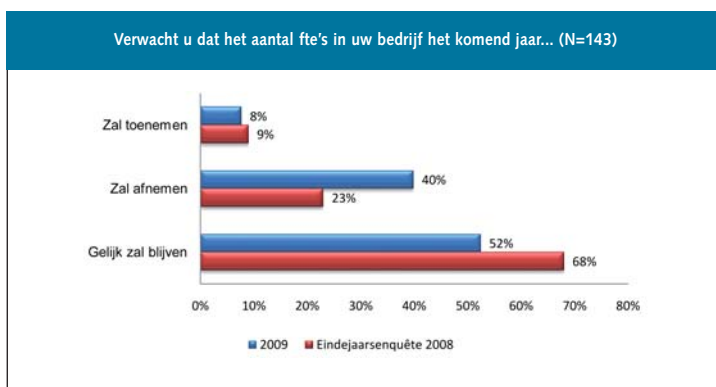
Rendementsverwachting 2009



PROGNOSES BIJGESTELD

- Verreweg de meeste dealers hebben hun rendementsverwachting voor 2009 naar beneden bijgesteld ten opzichte van de prognose voor dit jaar van eind 2008.
- Ongeveer een derde van de dealers denkt een rendement tussen 0 en 0,5% te maken. Zo'n 40% denkt daarboven te eindigen.
- 28% van de ondervraagde dealers verwacht in 2009 een negatief resultaat.
- Het gemiddelde rapportcijfer dat de dealers geven voor 2009 tot nu toe is een 5,1. Bij het eindejaarsdossier 2008 bedroeg het gemiddelde rapportcijfer een 6,1.

Arbeidsperspectief



MEER ONTSLAGEN

- 40% van de dealers verwacht dat het aantal arbeidsplaatsen in hun bedrijf dit jaar zal afnemen. Eind vorig jaar dacht nog 23% dat.
- Van degenen die krimp van hun bedrijf verwachten, denkt bijna de helft dat hierbij ook gedwongen ontslagen zullen vallen. Vorige keer was dat percentage 32%.
- 16 van de 143 ondervraagde dealers zeggen te overwegen hun bedrijf dit jaar te verkopen.

ingezonden mededeling



Automotive Business Center is een full service organisatie ten behoeve van rendement, marktwerking en procesoptimalisatie in de Automotive en is uitvoerder van de Automotive dealerenquête AutoRAI maart 2009.

METHODE

Aan de dealerenquête AutoRAI 2009 hebben in totaal 175 Nederlandse autodealers meegewerkt. 115 deden dit naar aanleiding van een persoonlijke uitnodiging via e-mail, de overige 65 hebben gereageerd via de oproep op de website van Automotive. De gepubliceerde gegevens zijn een samenvatting van de resultaten. De volledige enquêteresultaten worden exclusief toegezonden aan de dealers die hebben deelgenomen. Bent u dealer, bent u niet persoonlijk benaderd voor de enquête en wilt u volgende keer wel graag deelnemen? Stuur dan vanaf uw zakelijke adres een e-mail met uw naam en bedrijfsgegevens naar redactie@automotive-online.nl. Vermeldt u in de onderwerpregel 'deelname dealerenquête'.