



Zeggen dat er geen reden is voor paniek is politiek correct, maar geen bewijs van realiteitszin.

De erfenis

Lang geleden, ergens begin 1998, waren er twee heren van PWC. De Bruin en Smit, die in opdracht van Bovag Autodealers (toen nog NDA), hun visie gaven op de toekomst van de distributie in de Nederlandse autobranche. Conclusie van *De erfenis voorbij*, zoals het rapport heette: er zouden minder dealers komen, meer kwaliteit, grotere efficiency en een ondergrens in het sales- en aftersalesvolume per dealer. De ene helft van de congresbezoekers dacht dat die conclusie voor de andere helft van de bezoekers bestemd was en andersom. De ontkenningfase heeft redelijk lang geduurd, maar in de laatste 14 jaar heeft er uiteindelijk toch een flinke sanering plaatsgevonden. De laatste grote herstructurering komt nu, als gevolg van de slechte economie en meehelpende banken.

Een aantal importeurs heeft duidelijk verzuimd om tijdig de bakens te verzetten voor wat betreft het distributienetwerk. Door interne en externe omstandigheden, staat bij een aantal merkorganisaties het water nu tot aan de lippen. Bij een fors aantal van hen hadden de alarmbellen al lange tijd moeten rinkelen. Berichten in de media over interne problemen bij verschillende Europese en Japanse fabrikanten schetsen bepaald geen zonnig toekomstbeeld. Hopelijk zijn er bij deze producenten nieuw ontwikkelde producten op komst, die op zeer korte termijn soelaas kunnen bieden. Is dat niet het geval, dan is het leed in die dealerorganisaties de komende jaren niet te overzien. In dit verband waren twee berichten de afgelopen weken interessant. Ten eerste het bericht van Opel Nederland, waar de nieuwe managing director Karl Howkins een agressieve herstructurering van het Opel dealernet in Nederland heeft aangekondigd. Zijn voorganger heeft verzuimd het dealernetwerk op de schop te nemen, maar nu gaat het echt gebeuren. De strategie *keep, cure or remove*, is mij uit het hart gegrepen en getuigt van heel veel *guts* en realiteitszin. Onder het motto beter laat dan nooit en met een fors nieuw modellenoffensief in de pijplijn, is dit de enige juiste beslissing. Ten tweede het bericht dat komt van de voorzitter Eric Tak van Bovag Autodealers die zegt: zwaar weer, maar geen reden voor paniek. Misschien een politiek correcte uitspraak, maar geen financier die het gelooft. Bovendien vind ik het onverantwoord richting de leden van de Bovag Autodealers en onder het huidige gesternte zeker geen bewijs van realiteitszin. De Nederlandse grootbanken hebben recentelijk publicaties uitgegeven waaruit blijkt dat zij van mening zijn dat het dealerrendement in de Nederlandse autobranche fors onder druk staat. Ik beschouw dat soort geschriften vooral als een manier om alle zelfbeschermende maatregelen publiekelijk te verantwoorden. Die maatregelen zijn niet mals en maken het zakendoen voor dealers bijna onmogelijk. Als importeurs en dealers nu niet snel de handen ineen slaan, dan wordt er onder regie van onze banken veel onnodig kapot gemaakt. En dan is de erfenis van de dealer straks echt voorbij. Ook na de crisis zijn er gemotiveerde en professionele merkdealers nodig, dat realiseert iedere weldenkende importeur zich maar al te goed.

Arjen de Jong, executive searcher NMC Nijssse International en voormalig directeur BMW Nederland
arjendjong@automotive-online.nl