



Pompen of verzuipen

In autoland is een tsunami op komst. Nu weet de branche goed om te gaan met vloedgolven nieuwe auto's. Er is tenslotte al tientallen jaren overcapaciteit. Maar op dit moment is er toch wel een uiterst zorgwekkende samenloop van omstandigheden aan de gang. Allereerst is de Russische automarkt door de economische malaise en de vrije val van de roebel volledig in mineur. Vergeleken met vorig jaar is de markt er al meer dan 30 procent teruggelopen. De verwachting is zelfs een halvering van de aantallen van 2013. Daarom houdt GM het voor gezien in Rusland, terwijl er in 2014 nog 65 duizend Opels van de hand gingen. Een volume dat ergens gecompenseerd zal moeten worden. De hele top 10 van bestverkochte auto's in Rusland kampt trouwens met forse volumeverliezen. Renault/Nissan voorop, op de voet gevolgd door VW en Kia. Al met al gaat het om gigantische aantallen.

En ook al zijn het allemaal global players, compensatie voor deze verliezen elders in de wereld wordt moeilijker dan ooit. Want de Japanse automarkt is dit jaar al 18 procent teruggelopen, de Braziliaanse markt met maar liefst 22,5 procent. En naar verwachting gaat dit jaar ook nog alle rek uit de Chinese markt. Een situatie waarvan wij op onze lokale markt snel het nodige zullen merken.

Op korte termijn gaan importeurs volume pompen - hopelijk via dealers. Want de verleiding is groot om 'Fiat-kunstjes' te gaan flikken. In Duitsland gaat het voorlopig nog via dealers, want daar nam eind 2014 de kortingspiraal al ongekende vormen aan. Evenals de toename van eigen registraties. Allemaal kortetermijnreacties van dealers, om de eindejaarsbonus in de wacht te slepen. Heel veel dealers weten het inmiddels: eigen registraties zijn hetzelfde als in je broek plassen. In het begin is het lekker warm, maar na een tijdje wordt het koud en begint het te stinken. Op lange termijn komen producenten die de kostprijs niet onder controle hebben in de problemen. Wat daar de gevolgen van zijn laat zich raden: de internationale automarkt is een verdringingsmarkt en de zwakke broeders zullen het loodje leggen. Hopelijk zit jouw fabrikant daar niet tussen.

25

Zelfregistraties
zijn als in je broek
plassen.

ARJEN DE JONG, VOORMALIG CEO BMW GROUP NEDERLAND,
SENIOR ADVISOR BOYDEN GLOBAL EXECUTIVE SEARCH,
ARJENWDEJONG@GMAIL.COM