

DE JONG



New business?

Voor privérijders was private lease vroeger geen haalbare kaart. Nu lijken de privéleasecontracten niet aan te slepen. Hebben we ons dan jarenlang te terughoudend opgesteld? Of waren onze klanten er nog niet klaar voor? Dus vroeg ik een aantal oud-collega's en finance-bobo's om me eens uit te leggen wat er nu is gebeurd. En zij hielpen me heel snel uit de droom. Allereerst was de rente op een gewoon 'PL-letje' vroeger fiscaal aftrekbaar. De meeste importeurs hadden geen captive, laat staan een bankvergunning. En verder vonden we kredietacceptatie voor particulieren maar lastig. Leasing was business to business, punt uit. Privélease dankt zijn huidige succes aan een viertal veranderingen die het leasetarief sterk beïnvloeden. Allereerst maakt de extreem lage rente - ook al is die niet meer aftrekbaar - financieren weer erg aantrekkelijk. En dankzij de flinke overcapaciteit bij de autoproducenten, strooien de importeurs kwistig met volumekorting. De verbeterde productkwaliteit, verminderde onderhoudsbehoefte en langere garantietermijnen zorgen voor lagere reparatie- en onderhoudscijfers. En tenslotte beperkt de vraag naar jonge gebruikte auto's het restwaarderisico. Al met al mooie ontwikkelingen om in de moeizame Nederlandse automarkt additionele omzet te genereren.

Leaseplan timmerde flink aan de weg met een vernuftige private lease constructie. Chapeau! Wel jammer dat de zwakste broeder in onze branche zich daarvoor de broek he-le-maal liet uittrekken en ook zijn eigen, noodlijdende dealerorganisatie gewoon buitenspel zette. Bekijken we de private lease contracten van verschillende aanbieders, dan valt op dat de kleine lettertjes sterk verschillen - the devil is in the details. Leasemaatschappijen zijn niet goed voorbereid op business to consumer en bij een paar zitten er addertjes onder het gras. En daarin schuilen gevaren, we doen immers geldzaken met consumenten. Hoogste tijd dus voor zelfregulering. En daarmee bedoel ik geen 'slager keurt eigen vlees'-kwalificatie uit de leasewereld. RAI en Bovag moeten nu snel over de brug komen met een concept leasecontract waar particulieren blij van worden. Want hun belangen zijn bij de merkdealer het beste gewaarborgd. Dus heren importeurs en dealers: zet bij uw brancheorganisatie en belangenbehartigers maar flink druk op de ketel, anders verdwijnt ook dit stuk marge in de verkeerde zakken.

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

31

Hoogste tijd
voor
zelfregulering.