

DE JONG



Inschattingsfoutje

In Wolfsburg is geblunderd. Je kunt nu eenmaal niet jarenlang willens en wetens de hele wereld foppen. En de consequenties van deze geweldige inschattingsfout lijken steeds duidelijker. Dat gesjoemel met dieselsoftware gaat extreem hoge boetes en flinke imagoschade opleveren. En dat is nog lang niet alles: garantiekosten rijzen de pan uit en het rendement staat op de tocht. Met als gevolg minder investeringen in R&D, omzetverlies in de gehele keten en gedwongen ontslagen. Zelfs daar wordt in de media al over gespeculeerd - maar aan het toekomstperspectief van de VAG dealers gaat iedereen helemaal voorbij. In het algemeen kun je stellen dat dealers maar al te vaak kind van de rekening zijn - daar zijn voorbeelden genoeg van. Autofabrikanten zijn immers geboren opportunisten die hun dealers graag forse investeringen door de strot duwen. Zoals de eis om paleizen te bouwen op A1 locaties, helemaal in de Corporate Identity. En daarmee ben je er als dealer nog niet, want een nieuw modellenoffensief is vaak aanleiding om de procedure CI andermaal op de schop te nemen. Met opnieuw forse investeringen in de aanblik en het interieur van je modelbedrijf.

Zes jaar geleden zijn we allemaal overvallen door de economische crisis. En bij de fabrikanten was toen niemand thuis om de dealers na de door hen moeizaam opgebrachte investeringen door de donkere dagen te loodsen. Niemand had in 2007 toch kunnen bevroeden dat binnen afzienbare tijd het licht bij vele dealers helemaal uit zou gaan? Nu is de vraag wat fabrikanten doen als hun volumeprognoses achterblijven en dealers daardoor in financiële problemen komen. Tot nog toe kwamen fabrikanten weg met helemaal niets doen. Alweer een inschattingsfout. Want de dealer heeft toch "ingestemd" met de gevraagde investeringen? (Anders werd zijn dealercontract niet verlengd ...). Nu willen fabrikanten rechtstreeks auto's verkopen via internet en zoeken zij de grenzen van homologatie wetgeving op. En wie moet vervolgens conform zijn contract en tegen kostprijs de rotzooi opruimen? Juist de dealer, want hij moet de klanten tevreden houden, aan de laatste CI eisen voldoen en zijn sales target realiseren om de volume bonus binnen te halen. Mag deze ondernemer nog geld verdienen? Of is dat soms ook een inschattingsfoutje.

29

Tot nog toe kwamen fabrikanten weg met helemaal niets doen.

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