

AM DRIVING BUSINESS

Remarketing



Online AM Driving Business Remarketing Event 2020

- ACE Force bv
 - Pieter Gabriëls
 - Voormalig VP Europe SAIC Motors (MG en MAXUS launch in Europa)



Wat is er aan de hand in de international autoindustrie?

- De distributieketen OEM - importeur - dealer - (leasemaatschappij) - bestuurder is aan het kantelen
- Er is een aantal automerken, dat al meer dan 5 jaar verlies maakt in Europa
- Dealers hebben het elk kwartaal zwaarder in termen van rendement (en het wordt niet beter)
- Leasemaatschappijen worden ketenregiseur
- De groep screen-users is al lang groter dan de showroom-bezoekers

En wat zien we in de markt? Trends

- De traditionele distributiekolom wordt te duur om concurrerend te kunnen zijn
- Automotive is zo'n beetje de allerlaatste sector die niet echt online gaat
- Gebruik versus bezit wordt elk kwartaal sterker in Europa
 - Wake up call: private lease wordt de norm!
- Diesel en benzine gaan kantelen. BEV en Hybride nemen een tijdelijke positie in
- De EU laat steeds meer nieuwe (emissie) eisen los op de markt – de lobby heeft steeds minder effect

- Gevolg: nieuwkomers hebben een groot kostenvoordeel op bestaande spelers

Wat is er aan de hand in de international autoindustrie?

- Nieuwe merken en distributie concepten komen op in 2020, maar ze doen niet hetzelfde
 - SAIC MG
 - SAIC MAXUS
 - Geely LEVC
 - Geely Lynk&Co
 - Aiways Euronics
 - Xpeng
 - BYD

Wat zijn dan de logische gevolgen voor gebruikte auto business?

- De distributieketen heeft op niet al te lange termijn geen dealers meer nodig voor nieuw en gebruikt
- Directe online sales groeit hard – deels autonoom en deels door toetreders (nieuw)
- De gebruikte autostroom zoekt nu al nieuwe kanalen (online is norm – Europees)
- De aanbieders van deze stroom komen in toenemende mate vanuit bv lease- rent maatschappijen
 - Cross boarder neemt toe – stroom gaat daarheen, waar de dynamische vraag is
 - Prijsleiderschap van auto's verhuist van dealers naar exploitanten (bv leasemaatschappijen en buitenland)

Overweging voor de huidige automotieve distributie keten

- Door professionele partner / ontzorgers te zijn voor leasemaatschappijen, heb je een betere positie
- Gebruikte auto's is geen 'bijbaan' meer. Stoot het af of definieer het als DE eigen core business
- Als private lease je core business wordt, creëer je je eigen gebruikt kanaal (business model)
- Realiseer je dat de invloed op de afschrijvingscurve vanuit de traditionele keten afneemt
- Grote online platformen zijn / worden dominant. Creëer daar een positie. Dat IS de showroom
- Makkelijker gaat het niet worden. Wel sneller en boeiender.



Succes met schakelen. Automaat niet beschikbaar.

