

**Ronald en
Martin van Eck:**

“Toewerken naar een
toekomstbestendig
dealerbedrijf.”

MSR Consulting Group

HELPT DEALERBEDRIJVEN DOOR PERFECT STORM

De ontwikkelingen in dealerland gaan razendsnel. Ontwikkelingen die door de coronacrisis nog eens in een stroomversnelling zijn gekomen. Ze dwingen dealerbedrijven na te denken over de toekomst. MSR Consulting Group helpt om op basis van data en analyses antwoord te geven op prangende vragen en toekomstbestendige beleidskeuzes te maken.

“**W**e zitten haast in een perfect storm,” zegt directeur Ronald van Eck. “Ten eerste heeft de coronacrisis een geweldige invloed gehad op de markt met vooral een aanzienlijke teruggang in de verkoop van nieuwe auto’s tijdens de eerste golf. Maar ook nu is de markt niet terug op het oude niveau en dealers vragen zich af waar nu en in de toekomst de beste kansen liggen.”

Vestigingsstructuur

Ga ik door met mijn merkenmix? Hoe realiseer ik mijn verkoop? Op dit soort belangrijke vragen geeft MSR antwoord. Daarnaast spelen er natuurlijk nog heel veel andere zaken. Denk aan het verkoopmodel rondom elektrische auto’s, online verkoop en de vestigingsstructuur weet Van Eck: “Importeurs en dealerbedrijven willen hun bedrijfsvoering flexibeler inrichten. We zien verdere overnames van dealers en momenteel ook het terugbrengen van het aantal verkoopvestigingen. Dealergroepen stellen zich de vraag met welke merken en met welk netwerk van verkoop- en servicevestigingen zij de komende jaren winstgevend kunnen opereren. Ook op dit gebied ondersteunen wij dealergroepen met onze uitgebreide en zelf ontwikkelde businestools en gedetailleerde kennisdatabases.”

CO2-boetes voorkomen

Een andere ontwikkeling die directeur Martin van Eck benadrukt is de CAFE-norm. “De Combined Average Fuel Economy-norm kennen we vooral als de Europese

CO2-norm waardoor nieuwe auto’s die in 2020 worden verkocht samen niet meer dan 95 gram CO2 per kilometer mogen uitstoten. Importeurs moeten aan het eind van het jaar voldoen aan de CAFE-norm. Doen ze dat niet dan volgen er hoge boetes van de Europese Unie.” MSR ondersteunt op dit vlak door kansen in de markt in kaart te brengen, en veelbelovende (sub-)branches te identificeren voor een extra verkoopboost van hybride en elektrische auto’s. “Je kan nu niks doen in de evenementenbranche of de reisector. De overheid en de bouwsector bieden daarentegen wel kansen. Het is nog belangrijker om nu, maar ook in 2021 en verder, als importeur en dealer je lokale markt goed in kaart te brengen en aan tafel te komen bij potentiële klanten.”

Sterker

MSR beschikt als adviesbureau over integrale marktwerkingsprogramma’s en levert op maat gemaakte oplossingen. Samen met de importeur en dealers werkt MSR intensief aan het winnen van nieuwe klanten, het realiseren van meer verkopen en het vergroten van marktaandeel, benadrukt Van Eck tot slot. “Op basis van gedetailleerde marktvoorspellingen en impactanalyses voor sales, after-sales en occasionverkoop ontwikkelen we nieuwe, flexibele organisatiemodellen. We kijken daarbij naar de gewenste merkenmix, het organisatiemodel, de vestigingsstructuur en de personele invulling. Op deze manier werken we toe naar een toekomstbestendig dealerbedrijf dat deze perfect storm niet alleen overleeft, maar er sterker uitkomt.” (MvW)