

MSR Consulting Group ondersteunt dealers en importeurs

Turbulente tijden voor dealers én fleetowners

Voor dealers en fleetowners is sprake van een 'perfect storm' van ontwikkelingen. Die kan leiden tot grote problemen, maar ook tot kansen. Dealers kunnen hun veranderende rol aangrijpen en als mobiliteitsadviseurs écht meerwaarde bieden aan hun zakelijke klanten.

“**D**ealers zoeken naar nieuwe rollen en verdienmodellen. Je ziet dat een aantal oem's inmiddels een agentuurmodel heeft ingevoerd en er gaan er meer volgen. De nadelen voor dealers liggen voor de hand, maar met het agentuurmodel dienen zich ook nieuwe kansen aan”, vertelt Ronald van Eck van MSR Consulting Group. “Er is veel onzekerheid op de markt en de overheid versterkt die nog met een wispelturig beleid. De elektrificatie wordt niet met een consistent beleid ondersteund. Ondertussen komen er steeds meer concurrenten op de markt, onder meer uit China. Hoe ga je daarmee om?” Van Eck heeft de problemen van het dealerkanaal helder voor ogen. Maar de oplossingsrichtingen ook. “De dealers moeten naar een nieuwe rol. De vroegere autoverkoper zal een rol moeten vinden als mobiliteitsadviseur. Vooral voor fleetowners kan dat enorme meerwaarde bieden.”

Nieuwe regelingen

Want ook fleetowners worstelen met de vele veranderingen. “Een belangrijke mijlpaal wordt de

afschaffing van de BPM-vrijstelling voor grijs kenteken, met ingang van 2025. Het zou best eens kunnen dat er in de loop van 2024 nog een hausse aan bestel-



lingen komt voor diesel-bestellers. Maar soms is het juist helemaal niet slim om 'nog snel even' een dieselbus te bestellen. Want ondertussen moeten grote bedrijven ook de CO₂-uitstoot van mobiliteit vastleggen en te zijner tijd omlaag brengen. Vanaf 2025 dwingen Zero Emissie Zones in binnensteden gaandeweg steeds meer dieselauto's de steden uit. Vanaf 2028 moet al het vrachtverkeer in die zones uitstootvrij zijn, dus elektrisch of op waterstof. Hoe ga je dat als fleetowner allemaal in de tijd plannen? Waar ga je die elektrische auto's opladen en op welk moment van de dag?”

Maar elektrisch rijden heeft nadelen en ook daar willen fleetowners in geadviseerd worden. Van Eck: “Natuurlijk heb je belemmeringen als de actieradius en de beperkte trek- en draagkracht van elektrische voertuigen. Maar straks vallen EV's ook onder de motorrijtuigenbelasting. Blijft het batterijpakket dan buiten beschouwing of gaan EV's in de belasting meer kosten dan de veel lichtere auto's met verbrandingsmotor? Sinds vorige maand is de tijdelijke vrijstelling om met het B-rijbewijs een bestelauto tot 4.250 kilo te mogen rijden vervallen. Moet nou elke chauffeur zijn C-rijbewijs halen, of pakt de EU dit eindelijk op? Bovendien zijn er verschillende subsidieregelingen. Er zijn zoveel vragen. En juist de dealers kunnen daar hun rol pakken, door een gedegen advisering van fleetowners.”

Masterclasses

Daarbij speelt MSR Consulting Group een belangrijke rol, stelt Van Eck. “Wij kennen de ontwikkelingen en weten precies welke nieuwe verdienmodellen er zijn voor de dealers. Wij helpen de salesfunnel te ontwikkelen en weten waar de verkoopkansen liggen. Daarnaast trainen en coachen wij de accountmanagers in de overgang naar mobiliteitsadviseurs. Wij verzorgen al jaren masterclasses voor verkoop- en mobiliteitsadviseurs van de dealers. Zodat zij fleetowners optimaal van dienst zijn, en uiteindelijk de order kunnen noteren.”

