

# Automotive en De Lijn



Postbus 540  
5201 AM 's-Hertogenbosch

T 073 612 25 11  
F 073 612 25 11

E [info@delijn.nl](mailto:info@delijn.nl)  
I [www.delijn.nl](http://www.delijn.nl)

# Aanleiding (1)

---

- **De merkdealer ondervindt verschillende uitdagingen vanuit de markt:**
  - Toegenomen concurrentie vanuit de universeel;
  - Langere onderhoudsintervallen;
  - Economische recessie;
  - Aanscherping van fiscale maatregelen;
  - Een steeds kritischere consument.
- **De inrichting van de automotive keten levert hierbij een additionele uitdaging :**
  - Ketenregie vindt plaats vanuit de fabrikant en de importeur;
  - Fabrikanten stemmen productie niet af op vraag vanuit de markt, maar op voorspellingen. De toenemende voorraden worden tegen een lage marge verkocht via de dealer.

**De veranderende en krimpende markt zorgt voor een daling in de verkoopaantallen. Daarnaast staat er druk op de verkoopmarges door de productiegerichte keten.**

# Aanleiding (2)

- **Dalend aantal verkopen:**

- Aantal nieuw verkopen in 2012 met meer dan 50.000 gedaald (ten opzichte van 2011);
- Aantal verkopen occasions B2C in 2012 gedaald met 2,2% (ten opzichte van 2011).



(Bron: Analyse Autoverkopen 2012 RAI vereniging)

- **Negatief dealerrendement:**

- Bijna 70% van alle dealers had een negatief rendement in het 3e kwartaal van 2012;
- Gemiddeld rendement in het derde kwartaal 2012 bedroeg 0,31%.

Rendement dealers	2012 Q3	2011 Q3
<0%	69,4%	52,5%
0% tot 2%	16,8%	29,6%
>2%	13,8%	17,9%

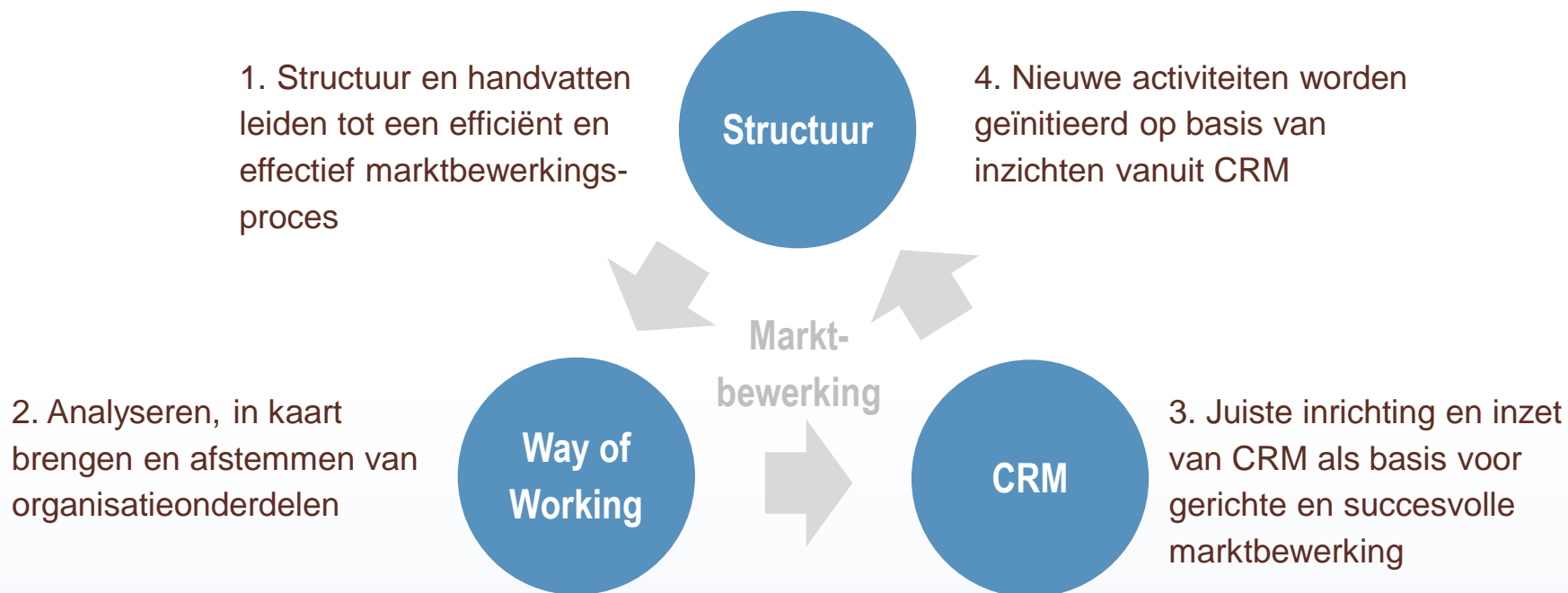
# Wat kunnen we voor u doen?

---

- **De importeur levert met name een sterke bijdrage aan het neerzetten van een globale merkbeleving;**
- **Uit onderzoek blijkt het merendeel van de dealers niet in staat is om te voldoen aan de wensen van hun klanten:**
  - Hierdoor draagt lokale marktwerking niet bij aan het versterken van gecreëerde goodwill.
- **Aandacht voor proactieve, klantgerichte marktwerking is dan ook essentieel:**
  - Onderbouwde segmentatie;
  - Een klantgerichte opstelling;
  - Inspanningsverplichting bij de verkopers;
  - Managementinformatie als basis voor goed management.

**De werkwijze van De Lijn zorgt voor een optimalisatie van de dealermarktwerking**

# Werkwijze van De Lijn



Een continue proces zorgt voor een steeds scherpere focus op professionalisering van de organisatie

# Voor wie is het bedoeld?

---

- **De dienstverlening van De Lijn ter optimalisatie van de dealermarktbewerking biedt een meerwaarde voor:**
  - 1. Importeurs;**
    - Inspanningen van importeurs voor globale merkbeleving, worden versterkt op lokaal niveau;
  - 2. Dealers;**
    - Dealers halen hogere volumes, tegen een beter rendement.

Importeurs en dealers die dus door optimalisatie van dealermarktbewerking hun globale merkbeleving willen versterken en opbrengsten willen verhogen

# Resultaten

---

- **Efficiënte en effectieve inrichting van de marktwerking;**
- **Onderscheid van kansrijke segmenten;**
- **Gerichte en gestructureerde inzet van CRM;**
- **Verduidelijkte rolverdeling en verwachtingen voor alle partijen.**

**Door onze aanpak bereiken we gezamenlijk onze pay-off..**

