

ABC breidt uit met Opel

ABC Automotive begint met ingang van 2020 een vijfde merkspecialistformule: Opel. De aankondiging oogste eind oktober een groot aantal reacties. "Opzegging door je merk voelt als ontslag."

Tekst Maarten Molenaar

Je zult maar Opel-dealer zijn. Er is de laatste tijd veel gebeurd met het merk en zijn organisatie. Na de overname door PSA (augustus 2017) volgde eerst de opzegging van alle Europese dealercontracten (april 2018, netwerkherinrichting per 1-1-2020) en later de mededeling door PSA (augustus jl.) dat Distrigo voortaan ook voor de Opel-onderdelenverkoop het platform is. Dat laatste is een wezenlijke aantasting van het verdienmodel van een dealer, betoogt formulemanager Raymond Crezee van ABC Automotive. "Haal je de omzet, de marge en distributie van de onderdelen weg, dan mist de dealer een wezenlijk deel van zijn rendement." Dat de verdwenen onderdelenlogistiek gecompenseerd kan worden door andere zaken op te pakken (lees: te krimpen met de personeelsformatie) wil er bij Crezee niet in. "Veel dealers hebben die saneringsslag al gemaakt. Alles in hun eigen organisatie staat strak. De rek is eruit."

ACHTERBANK

Zeker nu moederbedrijf PSA en FCA een fusie gaan optuigen, zal bij menige Opel-dealer de

nood hoog zijn en de stemming bedrukt. Komt 'hun' merk in de nieuwe constellatie van de netwerken wellicht op de achterbank te zitten? Dat alles creëert volgens Crezee een sentiment vol onzekerheid over hoe de toekomst in te gaan. "In korte tijd is het contrast met de tijd dat General Motors nog de scepter zwaaide wel groot geworden."

Met haar vorige maand aangekondigde merkspecialisme in Opel speelt ABC Automotive in op de marktkans die zich voordoet. In ons land beschikt Opel over ruim dertig dealercontractanten en circa 45 bedrijven die opereren als erkend reparateur. Bij de 'daken' staat de teller op iets meer dan 140. Hoe die

aantallen per 1 januari 2020 zijn, is nog niet bekend. "Maar", zegt Jur Ooijman, oprichter van ABC Automotive (zie kader), "Als je nú Opel-dealer bent en toe bent aan investeren, zit je met een paar dikke vragen. En kies je allicht liever voor een andere weg, met een perspectief dat verder reikt."

IMPULSIEF

Het Opel-specialisme-in-oprichting past in ABC's rijtje van PCA (Peugeot-Citroën), Vetos (Toyota), MBSG (Mercedes-Benz) en VSR (Renault). Samen goed voor bijna honderd bedrijven in Nederland en achttien in België. Bij alle recente veranderingen binnen

V.l.n.r.: Jur Ooijman (oprichter, senior consultant), Raymond Crezee (formulemanager merkspecialisten) en Patrick van Beek (senior consultant).



Jur Ooijman

Oprichter Jur Ooijman draagt per 1 januari zijn aandelen in de VOF ABC Automotive over aan Raymond Crezee. De 67-jarige Ooijman startte in maart 2002 met Henk van Yperen (en later Frits Santing) en trekt zich terug. Via zijn eenmanszaak blijft hij verbonden aan de branche. Beleidsadvies voor autobedrijven, zoals opvolging, is een van de mogelijke klussen. "In de sector wordt dat probleem alleen maar groter. Een senior figuur als ik kan, vanuit een zekere afstand, zo'n overnametraject in goede banen leiden. Projectmatige zaken met een langere looptijd, op basis van een, twee dagen in de week. Maximaal. Voor je het weet, ben je weer gewoon vijf dagen aan het werk."



Opel is het volgens Crezee verstandig om als dealer niet impulsief radicale beslissingen te nemen. Zomaar aanhaken bij een van de tientallen garage- of fabrikantenformules is weliswaar begrijpelijk, vanuit een reflex van bestaanszekerheid, maar goed nadenken is beter. “Ook als ex-dealer of erkend reparateur heb je klanten die met hun Opel liever niet naar een ander merk overstappen voor service. Omdat ze wat ‘hebben’ met hun merk. Dat sentiment is veel waard, want het vergemakkelijkt de stap om als dealer te switchen naar het merkspecialisme. Zo’n move is fundamenteel wat anders dan aansluiten bij een garageformule met een universeel uithangbord dat ook ‘iets met Opel’ doet.”

NIEUWE TAK

De naam van de jongste ABC Automotive-tak wordt binnenkort bekendgemaakt. Eerst is het wachten op 1 januari 2020, wanneer het Opel-dealernetwerk 2.0 van start gaat en de opgezegde en nieuwe contracten realiteit zijn. Dan pas begint het vijfde specialisme, zowel formeel-juridisch als operationeel. Over de te bereiken omvang van de Opel-tak durft Crezee geen uitspraak te doen. “Alles is afhankelijk van de keuze die de ondernemer maakt. Kiest hij voor een toekomst bij de fabrikant, inclusief de nieuwe eisen? Besluit hij zich bij een algemene garageformule aan te sluiten? Of kiest hij voor de vrijheid van ondernemerschap als Merkspecialist in Opel?”

Toch: het aantal dealers dat zich gaat aansluiten bij het Opel-merkspecialisme zou zomaar aanzienlijk kunnen zijn, kijkt Ooijman vooruit. “Opzegging door je merk voelt als ontslag. Veel draait om de vraag in hoeverre iemand vrijheid van handelen hoog in het vaandel heeft staan. Zelf willen beslissen waar de euro’s naartoe gaan. Zelf beslissen waar de onderdelen, olie enzovoorts te bestellen. Bij die vrijheid hoort, zeker niet onbelangrijk, dat men eigenaar blijft van de eigen klantdata. Er vindt bij ons geen enkele deling van klantgegevens plaats. Een ander kan dus nooit met deze gegevens zelfstandig commerciële acties ondernemen. Da’s een belangrijk punt om over na te denken.”

GEEN EISEN

Het grote onderscheid van ABC Automotive ten opzichte van werkplaatsformules is volgens mede-eigenaar Patrick van Beek dat er zo goed als geen eisen worden neergelegd, behoudens de website en signing van het pand. “Wij komen niet langs om even stevig te praten over de onderdelenomzet, ‘waar nog wel even wat aan moet gebeuren’. Nee, we vervullen binnen de merkniches een meer organiserende, marketingtechnische, faciliterende rol.”

Toetreders in 2019

Onder de vlag van ABC Automotive vallen drie labels van merkspecialisten: PCA (Peugeot-Citroën, sinds 2003), Vetos (Toyota, sinds 2005) en MBSG (Mercedes-Benz, sinds 2018). De vierde tak in oprichting – Opel – wordt per 1 januari actief. Vetos-toetreders waren dit jaar Autobedrijf G. Doggen (Bergen op Zoom) en Hommel Autobedrijven (Etten-Leur). Het netwerk van PCA verwelkomde in 2019 Autoreparatiebedrijf Sparidans (Someren), Goedbloed Auto’s (Zierikzee), First Class Carservice (Bunnik), Autoservice Zwart (Alphen aan den Rijn) en Autobedrijf ACSL (Emmen, Stadskanaal en Winschoten). Bij het MBSG-specialisme ging in 2019 de vlag uit voor Auto Bijlsma (Surhuisterveen), Autobedrijf Stipdonk (Katwijk) en Autobedrijf Pels (Woerden). De twintig leden tellende VSR-organisatie (Renault) bestaat sinds 2003. Ze opereert formeel-juridisch onafhankelijk van ABC Automotive maar werkt er wel nauw mee samen.

‘MERKSPECIALISME is fundamenteel wat anders dan aansluiten bij een universele GARAGEFORMULE’

Gezien de opgebouwde ervaring met PCA, Vetos, VSR en MBSG betekent de aanstaande toevoeging van Opel geen aardverschuiving in werkzaamheden. “We borduren voort op de bewezen praktijk van onze overige labels. Bovendien werken we samen met partijen die we al jaren kennen, zodat we snel kunnen schakelen om iemand startklaar te maken. Denk aan tekstschrijvers, denk aan websitebouwers, maar ook aan leveranciers waarmee we gunstige inkoopcondities hebben afgesproken.”

Op termijn, zo verwacht ABC Automotive, zal het Opel-merkspecialisme ook in België over de Bühne worden gebracht. Dat wil zeggen: in Vlaanderen, waar eerder al het PCA-concept ging draaien. Voorlopig wordt de landsgrens echter niet overschreden, gezien de volle agenda van lopende en aanstaande projecten. Raymond Crezee: “Ik doe liever 6 dingen op 100% dan 10 dingen op 60 procent.” <