



Aan de redactie van
Automobiel Management

Heumen, 21 mei 2009
Betreft: "crisis bijdrage"

Geachte redactie,

Graag ga ik in op uw uitnodiging mee te denken aan een "oplossing" voor de crisis. Zo lang ik in de branche werkzaam ben (sinds 1984 dus dit jaar 25 jaar bedenk ik nu...), hoor ik ons klagen. Dat is ook een beetje des branche maar de rendementen waren ook toen al voor dealers al marginaal. Het venijn heeft voor de meesten altijd in de voorraad gebruikte auto's gezeten. Een groot deel van de financieringsbehoefte van het autobedrijf zit in de voorraad occasions. Omloopsnelheid is van het grootste belang! Uiteraard doen we er juist nu alles aan om de voorraad optimaal te presenteren en de markt actief te bewerken.

De rol van de importeur:

De bemoeienis van de importeur met de verkoop gebruikt beperkt zich veelal tot een eigen "occasionlabel" dat optimale zekerheid naar de consument moet uitstralen. De importeur handelt, in tegenstelling tot haar dealers, énkél in nieuwe auto's. De dealer heeft die extra uitdaging: *de occasion!* Als dealer heb je de afnameplicht en de druk om nieuw te verkopen is hoog.

De occasionmarkt:

Ik heb het nooit doorgerekend maar zelfs een blind paard kan zien dat het occasionaanbod niet parallel loopt met de vraag. En dat is nog zacht uitgedrukt. De occasionmarkt is gewoon niet gezond. De oorzaak is mijns inziens doodsimpel; waarop zou je een (jong gebruikte) occasion kopen? Onze occasions zijn om te beginnen te duur! Onze Oosterburen schrijven écht harder af op jong gebruikt en dat komt écht niet omdat wij BPM hebben en zij niet. 25% is hier bijvoorbeeld net zoveel als daar! Niet vreemd dat de parallelimport sinds 2005 100% is gegroeid! Anderzijds; waarom gebruikt kopen als je nieuw kunt leasen? Leasen is zoveel makkelijker en de bijtelling gaat tóch over de nieuwprijs. Dan ga je toch niet in een occasie rijden! Voor de snelle (account)manager is de leaseauto het verlengstuk van zijn Alleen: "die verdraaide bijtelling!"



De overheid:

De overheid steunt de banken en wat doen de banken met hun ondernemers? Met de nieuwste Basel normen in de hand perken ze uw kredietfaciliteit in! Van dead stock financieren worden ze nu al helemaal niet meer warm!

Nu hebben we de fantastische sloopregeling! Gelukkig mag je daarvoor ook een occasion vanaf 2001 kopen. Het is tenminste iets maar het venijn zit minder de in de staart van de inruilkolom. Met name de financiering van de jong gebruikte occasion (de eerste en tweede inruiler na de nieuw verkoop) drukt op de begroting. De vraag is of de Sloopregeling met € 1000 subsidie de mensen met een auto van 1995 of ouder hier naartoe kan bewegen. Ik denk het niet.

We hoeven van de overheid geen dwingende maatregelen richting soepele financiering van het autobedrijf te verwachten. Dat zou ook niet reëel zijn. Anderzijds mag de overheid ook de hand in eigen boezem steken waar het de duidelijke problemen van onze branche betreft! Milieuvriendelijk rijden is één maar wat we doen met de "rotzooi" is twee!!

De dealer/handelaar mag het oplossen én financieren!

We kunnen niet in één keer allemaal over op milieuvriendelijk! Dat moet geleidelijk.

Bijtelling:

Juist de ondernemers in het MKB zouden in de huidige tijd gebaat kunnen zijn bij een occasion mits goed geprijsd en fiscaal aantrekkelijk! Hoe zijn we toch ooit gekomen aan een bijtelling over de Catalogus nieuwprijs? Het wetsontwerp ten aanzien van de bijtelling stamt uit de jaren 50 en werd ingediend door Tweede Kamerlid Van de Wetering met Lieftinck als Minister van Financiën (1945-1952). Aanvankelijk werd hier uitgegaan van een bijtelling van "tien ten honderd van de aanschaffingskosten" (10%) over de aanschaffingswaarde. Later verving Van de Wetering –"met het oog op tweedehands auto's"- de term "aanschaffingskosten" door het woord "catalogusprijs". In het licht van de autotechniek uit de 50-er jaren was dit een veilige en niet onbegrijpelijke wijziging. Destijds schreef een auto immers zowel technisch als economisch héél veel sneller af. Bovendien was er nauwelijks aanbod van tweedehands auto's: of ze waren van vóór de oorlog of ze waren achtergelaten door de bevrijders. Die markt zou in de jaren daaropvolgend en met name in de 60-er jaren pas tot bloei komen.



In die tijd was het ondenkbaar dat een auto zelfs maar 10 jaar mee kón gaan. Laat staan als representatieve, zakelijke auto. Anno 2008 heeft de tijd deze visie ruimschoots achterhaald en is de toepassing *bijtellen over catalogusprijs* toe aan een revisie.

De oplossing:

Het zou de branche enorm welkom zijn indien de aanschaffingswaarde de cataloguswaarde weer zou mogen vervangen. Of, wellicht nog eerlijker: de Waarde in het Economisch Verkeer welke getaxeerd wordt door een onafhankelijk registertaxateur voor automobielen! We zouden ons kunnen voorstellen dat RAI en in mindere mate de Bovag hierop tegen zijn maar het zou een zegen zijn voor de branche! Het werpt een heel nieuw perspectief op de aanschaf van en motivatie voor een occasion! Het zal de vraag zéér zeker een positieve wending geven en wellicht zelfs de dalende AOX doen ombuigen!

Het gevolg:

Een soepeler doorstroming van de occasion stimuleert de inruil! Het wagenpark ververst aan de bovenkant sneller zodat er sneller meer milieuvriendelijke auto's zullen worden gekocht. De branche wordt gezonder en de banken enthousiaster!

Kosten voor de overheid:

Het zou doorgerekend moeten worden maar ik kan me voorstellen dat dit volledig budgetneutraal voor de overheid zou kunnen uitpakken! Er zal eerder worden bijgeteld waar er nu niet wordt bijgeteld en (valse?) kilometers worden gedeclareerd! Die kilometervergoeding van 19 cent mag trouwens ook omhoog!

Met een krachtige lobby en een goed doorgerekend plan móét de overheid hiervoor te porren zijn!

***Medestanders, aanpakkers, rekenwonders en krachtige lobbyisten
gezocht!***