

U vraagt, zij draaien

Occasievoertuigen worden langs verschillende kanalen aangeboden. Er zijn de invoerders zelf die over een gespecialiseerd netwerk beschikken, er zijn de onafhankelijke opkopers, er zijn de lease- en rentingmaatschappijen, de autoveilingsspecialisten...noem maar op. Meer dan ooit zoekt elke partij naar de beste manier om de occasiewagens tegen de juiste prijs in de markt te plaatsen.

Om te beginnen zijn er de merkinvoerders, die voornamelijk, maar zeker niet exclusief wagens van het eigen merk aanbieden. De reden voor de interesse van de importeurs voor de occasiemarkt is voor de hand liggend: om te beginnen dekken ze een groter marktsegment af door ook gebruikte wagens aan te bieden. Op die manier leggen ze hun kwaliteitsnormen op aan andere handelaars. Voor de invoerders is het een middel om de toegangsdrempel tot een merk te verlagen. Iemand die voor een interessante prijs een tweedehands Toyota op de kop heeft getikt, zal later sneller geneigd zijn dat merk weer in overweging te nemen als er voor een nieuwe wagen wordt geshopt. Het grote voordeel van het erkende occasiekanaal van de invoerders zijn de kwaliteitlabels en de bijkomende garantie. Ze maken ook gebruik van een goed ondersteunde websites, zodat je je snel en efficiënt kan informeren.

Veilingen

De autoveiling is een ander professioneel verkoopkanaal. Nog steeds zijn er kopers die terugschrikken van het principe van een veiling, maar het systeem van bieden en overbieden raakt ook in autoland steeds meer ingeburgerd. Bekende spelers op deze markt zijn Autorola, BCA Autoveiling en Carsontheweb. Typisch voor deze bedrijven zijn de prima uitgebouwde websites, waarop je je op voorhand kan informeren over het aanbod

Steeds meer invoerders van automerken ontwikkelen een eigen tweedehandse kanaal. Voordelen voor de klant zijn het kwaliteitlabel en de bijkomende garantie.



van een veiling. Je kan de veilingen volgen via het internet en bieden via het internet. Alle internetveilingen draaien een zeer groot deel van hun cijfer op export. Zo blijkt dat veruit de meeste autoveilingen de helft van de verkochte wagens exporteren. De bestemmingen variëren en hoewel steeds meer landen in Oost-Europa en Afrika strengere milieu- en invoercriteria opleggen, blijven bijvoorbeeld de nieuwe lidstaten van de Europese Unie nog altijd goed voor een mooi deel van de aankopen.

Remarketing-specialisten

Ondernemingen als Macadam, Manheim, VAB Fleet Services en SGS zijn dan

weer remarketingspecialisten. Ze begeleiden en coördineren het remarketinggebeuren van a tot z, of één etappe ervan. SGS is een bekende naam in consultancy en inspectie, waarbij het bedrijf ook een divisie heeft die onafhankelijke inspecties uitvoert over ex-leasewagens. SGS voert niet alleen de inspecties uit, maar controleert ook de stock aan wagens en coördineert de logistiek. VAB Fleet Services is een dochteronderneming van VAB-VTB en zorgt voor wat remarketing betreft voor de visuele controle en schadebegroting van de wagen. Verder kan VAB Fleet Services de logistiek en elektronische rapportering verzorgen.

Manheim heeft zich gespecialiseerd in de verkoop van gebruikte wagens aan dealers. Het bedrijf biedt flexibele oplossingen, waarbij klanten geheel of maar voor een deel gebruik kunnen maken van de diensten. Die diensten omvatten onder meer elektronische schaderapportering. Macadam is sinds 1993 actief. De diensten van Macadam die het meest relevant zijn in het kader van remarketing zijn de tussentijdse controles van voertuigen en de controle bij het aflopen van het contract.

Jan VOET en Steven SCHOEFS
Foto's: Imagellan

B2B-platform

Tal van eindecontractwagens blijven op de parkings van verhuurders, concessiehouders en opkopers staan. Een nieuw B2B-initiatief dat de uitstroom van tweedehandswagens helpt optimaliseren, is dan ook welkom.

Carflow Manager van Wildstream is er zo één. "Het gaat om een uitbreiding van een bestaande webapplicatie, die dealers in België de kans geeft om makkelijk en snel hun tweedehandsvoertuigen aan te bieden bij diverse internetmedia", zegt Frederic Aspers, managing partner van Wildstream. "In het verlengde hiervan ontwikkelen we binnen dezelfde applicatie een B2B-luik, waar ook leasemaatschappijen hun eindecontractvoertuigen kunnen voorstellen en aanbieden. De aangesloten dealers kunnen deze eindecontractvoertuigen traceren, bekijken en bij interesse kunnen ze dan contact opnemen met de leasemaatschappij voor een overname. Wijzelf bieden enkel het platform aan. We zijn het medium, geen handelsplaats met aankoop- en verkoopdoeleinden." Het voordeel van dit systeem is volgens Frederic Aspers dat "leasemaatschappijen de mogelijke verspreiding van hun eindecontractvoertuigen vergroten en dat dealers en opkopers gericht kunnen zoeken naar interessante voertuigen voor hun klanten." Belangrijk is ook dat alle betrokkenen dit

systeem gebruiken in hun eigen webconfiguratie. Ze zitten dus niet in een 'nieuw' systeem van derden.

Controle bewaren

Momenteel zijn er ruim 200 dealers aangesloten op het systeem en zijn de gesprekken met de leasemaatschappijen in een gevorderde fase. "Een 6-tal leasemaatschappijen is geïnteresseerd en we verwachten dat dit aantal op korte termijn zal toenemen, omdat dit concept perfect inspeelt op de remarketingbehoeften. Er is een groot aanbod aan occasions, alleen bereiken die wagens niet snel genoeg de juiste klant. Ons concept kan dat laatste alleen maar verbeteren." Fleet-owners, die we spraken, juichen dit initiatief toe: "Het is voor iedereen een voordeel dat eindecontractwagens aan de juiste prijs de markt ingaan. Als dit concept zowel het aanbod als de vraag kan ondersteunen en sturen, is de kans reëel dat de wagens sneller een nieuwe eigenaar vinden, waardoor je de huidige prijsinzakking alvast niet verder uitdiept, maar net beter controleert. En dat is positief."

Steven SCHOEFS



Carflow Manager, een nieuw initiatief dat het remarketinggebeuren ondersteunt.