

De autodealer van de toekomst

Genereer ROI door mobiliteitsprovider te worden



www.mymove.co

3	Voorwoord
5	De mobility-as-a-service-markt
7	Gebruik van after-saleswagens
8	Inkomsten genereren met de verhuur van uw vloot
9	Een digitale verhuur- of deeldienst opstarten
10	Enkele bedenkingen
12	Vooruitzichten
13	Een blik op de toekomst

Voorwoord

Het landschap van autohandelaars, verhuurbedrijven en zakelijke mobiliteit ondergaat drastische verschuivingen.

Nieuwe trends zoals ride hailing, autodelen en abonnementsdiensten veranderen hoe mensen naar individueel wagenbezit kijken. De markt evolueert van 'eigenaarschap' naar 'gebruikersschap' van auto's.

Daarom zoeken autohandelaars in 2022 naar alternatieve opties om inkomsten te genereren:

Nieuwe wagens verkopen: autodealers willen meer wagens verkopen, maar in de huidige markt worden ze pas betaald wanneer de wagens geleverd worden bij de klant.

Naverkoopdiensten: deze diensten genereren vandaag een stabiele bron van inkomsten, maar deze inkomsten verhogen op korte termijn is moeilijk – en op lange termijn zal de groeiende populariteit van elektrische wagens de inkomsten van after-sales nog doen afnemen. Bovendien hebben veel autodealers een beperkt aanbod aan vervangwagens, aangezien een vloot onderhouden een dure zaak is.

Nieuwe diensten ontwikkelen, zoals verhuren of autodelen.

Wij geloven dat een mobiliteitsprovider worden op lange termijn de beste strategie is voor autodealers, althans met de juiste aanpak. Nieuwe mobiliteitsdiensten zijn vaak enkel beschikbaar in stadscentra, terwijl autohandelaars zich vaker in de rand bevinden, waar deze diensten schaars zijn – het ideale gat in de markt.

We hopen u te kunnen fascineren met de inzichten in deze gids over de ROI die het aanbieden van nieuwe mobiliteitsdiensten genereert.

Guy-Louis de le Vingne
CHIEF EXECUTIVE OFFICER



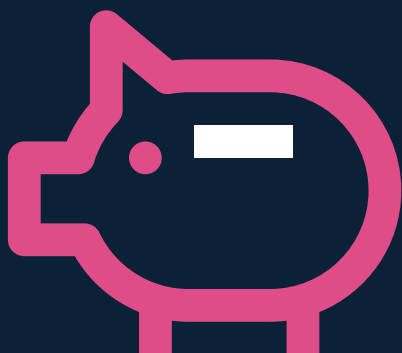
De belangrijkste cijfers

Een vervangwagen wordt tijdens het weekend slechts **30%** van de tijd gebruikt

Wat leidt tot een totaal gebruik van **63% = 11,1** dagen beschikbaarheid.

Met MyMove kunt u hem **40%** van deze dagen verhuren

Tegen een prijs van **€65** per dag



Wat leidt tot
€300
/auto/maand
pure groeimarge

De mobility-as-a-service-markt

Volgens [Fortune Business Insights](#) zal de wereldwijde mobility-as-a-service-markt naar verwachting groeien tot USD 210,44 miljard in 2026, vergeleken met USD 182,12 miljard in 2018, wat neerkomt op een CAGR* van 1,9% tijdens de prognoseperiode van 2019 – 2026.

Uitdagingen



Kansen

Verkoop van nieuwe wagens



Onderdelen & onderhoud



De autosector kan opnieuw gedijen met enkele aanpassingen:

- **Abonnementen** aanbieden als aankoopties, wat klanten de kans geeft om alleen voor een wagen te betalen wanneer ze die nodig hebben.
- **Partneren met ride-hailing** bedrijven** en hen een vloot lokale wagens en naverkoopdiensten aanbieden, zoals garanties, onderdelen, onderhoud enz.
- **Een deel- of verhuurdienst aanbieden** waarbij klanten op een pay-per-use basis een wagen kunnen huren voor een korte periode om een specifieke behoefte in te vullen. In 2018 vertegenwoordigde autodelen al 17% van de mobiliteitsdienstenmarkt, met de verwachting dat dit segment in de toekomst het tweede grootste van de markt zal worden, na ride hailing.

*Het samengesteld jaarlijkse groeipercentage is jaarlijks gemiddeld groeipercentage van de inkomsten over een bepaalde periode. In dit voorbeeld bekijken we de groei dus over de periode 2019-2026.

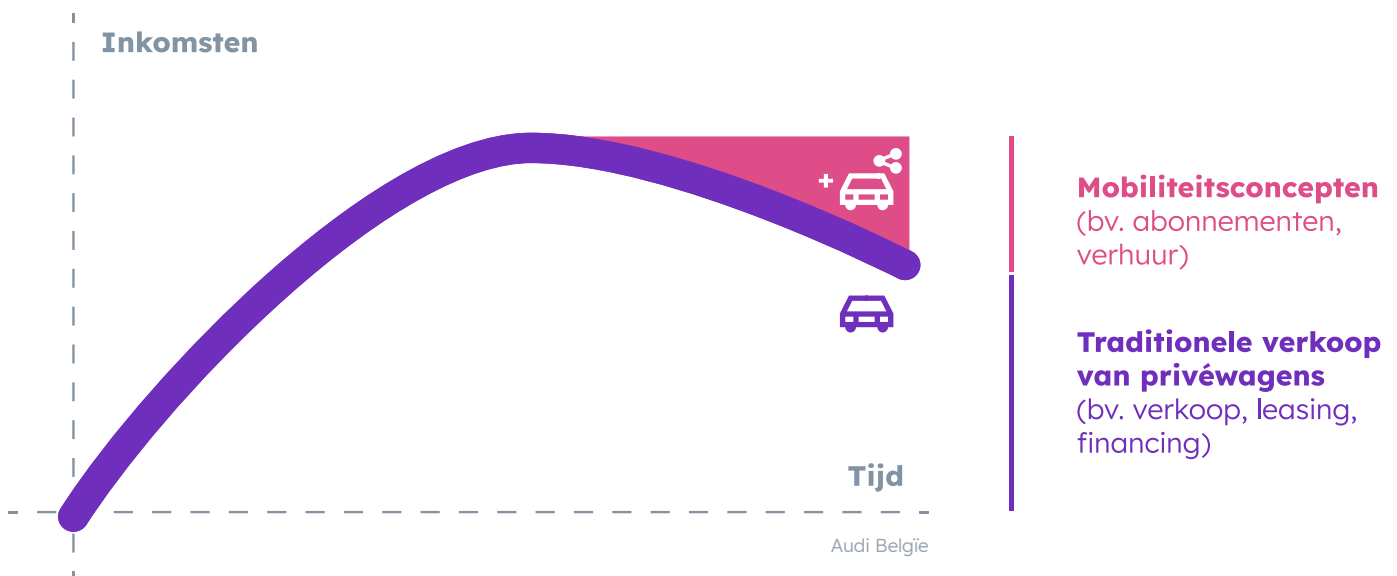
** Met "ride-hailing" wordt bedoeld dat een klant online een rit naar wens bestelt, meestal via een smartphone-applicatie.

In deze context heeft Audi België, één van onze klanten, recent 'Audi on demand' gelanceerd: een korte-termijn verhuurdienst die 24/7 beschikbaar is. Met deze dienst kunnen klanten via hun smartphone een Audi boeken en ontgrendelen, allemaal zonder het gedoe dat bij traditionele verhuurdiensten komt kijken.

Het doel van deze nieuwe dienst is compenseren voor de voorspelde krimp in de verkoop van nieuwe wagens via het aanbieden van **nieuwe mobiliteitsconcepten**.

Dankzij de technologie van MyMove slaagde Audi erin om op korte tijd een winstgevende verhuurdienst op te starten. Zo bracht de dienst in mei 2022 €1000 extra in het laatje met de verhuur van een enkele Audi A1.

Maar waarom zouden autodealers hiermee starten, en vooral: hoe?



Gebruik van vervangwagens

Als onderdeel van hun naverkoopdiensten bezitten autohandelaars een grote vloot vervang- en demowagens. Algemeen geldt het idee dat deze wagens voortdurend bezet zijn: we hebben allemaal wel meegemaakt dat we twee tot drie weken op onderhoud moesten wachten als we daarbij ook een vervangwagen wouden.

Maar de realiteit is anders.

Op basis van ons onderzoek constateren we dat vervangwagens druk in gebruik zijn op weekdays, maar slechts 30% in het weekend. Dit betekent dat vervangwagens in totaal gemiddeld 63% van de tijd gebruikt worden en daarom 11,1 dagen per maand beschikbaar zijn.

Deze ongebruikte tijd biedt autohandelaars de ultieme kans om nieuwe diensten te ontwikkelen én de kost van hun vervangwagens te verminderen.

76%

gebruik op weekdays

30%

gebruik in weekends

63%

totaal gebruik per week

Vervangwagens

11.1

dagen beschikbaar per maand

Inkomsten genereren met de verhuur van uw vloot

Wagens

40%

van de beschikbare
tijd verhuren

€65

per dag per verhuur

€300

per maand per wagen

Deze onderbenutte wagens zijn als een grote hoop goud waar veel autodealers onbewust bovenop zitten. We berekenen de ROI van een nieuwe deel- of verhuurdienst op basis van een hypothetische prijs van €65 per dag per wagen, waarbij de wagens 40% van de beschikbare tijd ook daadwerkelijk verhuurd worden. Op basis van deze parameters verdienen onze klanten minstens €300 per maand per wagen.

Deze nieuwe inkomsten kunnen op twee manieren gebruikt worden:

- Meteen de marge vergroten en de kostenbasis van de zaak verlagen, of
- Het wagenpark uitbreiden om klanten beter te bedienen en meer flexibiliteit toe te laten in de dagelijkse werking.

Interessant genoeg horen we vaak van autohandelaars dat ze best weten dat hun ongebruikte wagens een extra bron van inkomsten zouden kunnen vormen – maar met minder personeel en sluitingsdagen in het weekend weten ze niet hoe ze hieraan moeten beginnen. Gelukkig biedt MyMove de perfecte oplossing voor dit probleem.

Een digitale verhuur- of deeldienst opstarten

De beste manier om een verhuur- of deeldienst op te starten zonder daarvoor extra personeel te moeten aannemen is het implementeren van een 24/7 digitale oplossing. U hoeft alleen maar een **hardwaretoestel** in uw wagens te installeren en dit te verbinden met **software** die u in staat stelt om uw wagens autonoom te verhuren.



Met het verlenen van mobiliteitsdiensten kunnen autodealers drie verschillende marktsegmenten aanspreken:

- **Naverkoopdiensten (bestaande klanten):** klanten die voor enkele dagen een vervangwagen nodig hebben, kunnen deze nu verkrijgen via twee kanalen – op de traditionele manier (persoonlijk via receptie) of met een eenvoudig te gebruiken mobiele app.
- **Vrije tijd (bestaande en nieuwe klanten):** personen die tijdelijk een andere wagen nodig hebben, bijvoorbeeld een familie die een grotere wagen wilt voor hun jaarlijkse vakantie.
- **Bijstand (bestaande en nieuwe klanten):** wanneer men bij pech een snelle oplossing nodig heeft.

We zien bij onze klanten dat de verhuurdienst nieuwe klanten aantrekt, die bijvoorbeeld verschillende wagens huren vooraleer over te gaan tot een aankoop.

Met het opstarten van een deel- of verhuurdienst kunnen innovatieve autohandelaars hun wagens meer rendabel maken, waardoor ze op termijn nieuwe wagens aan het wagenpark kunnen toevoegen naarmate de winst vergroot.

Enkele bedenkingen



Wanneer we met autohandelaars praten, uiten ze soms enkele bedenkingen over de implementatie van digitale verhuur, bijvoorbeeld in verband met het verwerken van boetes en het opvolgen van schade. In veel gevallen beschrijven ze echter problemen die ze vandaag al ervaren bij hun traditionele, niet-digitale activiteiten. Bijvoorbeeld het betwisten van boetes of het beheren van schade.

Met MyMove zouden ze deze problemen net veel gemakkelijker kunnen opvolgen en betaald worden om ze te repareren, allemaal zonder gedoe. We hebben de meest voorkomende bedenkingen hier verzameld.

Waarom zou een autodealer hier niet mee starten?

Bedenking #1

Ik heb geen tijd en middelen om een verhuurdienst te lanceren

Met een oplossing als de onze draait de verhuur grotendeels autonoom voor alle repetitieve taken. Zoals de geautomatiseerde registratie met identiteits- en rijbewijscheck, de boeking, en de check-in en check-out inclusief schadecontrole. Er hoeft geen personeel aanwezig te zijn om verhuur te faciliteren. U moet alleen maar geregeld de wagens schoonmaken en de tank vullen, net zoals u nu al doet met uw vervang- of demowagens.

Bedenking #2

Mijn wagens zullen vuil teruggebracht worden

We reserveren vooraf een waarborg op de kredietkaart van de klant, zodat u uw klanten de kosten van schoonmaken, tanken etc. eenvoudig kunt aanrekenen. Op het einde van de rit krijgt de klant, en dus MyMove gebruiker, een checklist te zien waarbij hij/zij aangeeft dat de wagen in goede staat achtergelaten werd.

Bedenking #3

Mijn wagens zullen beschadigd teruggebracht worden

U kunt voor en na de verhuur een verplichte schadecontrole vereisen via onze applicatie. We reserveren vooraf een waarborg op de kredietkaart van de klant, zodat u de kost kan aanrekenen bij schade. En als dit gebeurt, is het bovendien een extra klus voor uw eigen garage.

Bedenking #4

Ik heb nu al te weinig vervang- of demowagens

Investeren in een wagenpark is een dure zaak, maar net daarom zorgt MyMove ervoor dat u deze kosten kunt terugverdienen. Om te beginnen kunt u de stilstaande wagens in uw wagenpark tijdens het weekend verhuren. Op lange termijn maken deze extra inkomsten het mogelijk om uw wagenpark uit te breiden, uw klanten een betere service te bieden, en de operationele druk op uw vloot te verlagen.

Bedenking #5

We hebben het altijd al zo gedaan, en het werkt toch?

In een snel evoluerend marktlandschap blijven de oude manieren niet voor eeuwig effectief. De huidige vertragingen bij autoproducenten zijn duidelijk merkbaar bij autohandelaars, en op langere termijn zal de groeiende populariteit van elektrische wagens zorgen voor een vermindering in after-sales inkomsten. Door vandaag nieuwe bronnen van inkomsten te ontwikkelen verzekert u zich van een toekomst in het mobiliteits landschap van morgen.

Vooruitzichten

Mobiliteit verandert, en de verschuiving van eigenaarschap naar gebruikerschap is al begonnen.

Het concept van gedeelde mobiliteit groeit in verschillende marktsegmenten, aangezien het in vele gevallen handiger, voordeliger en praktischer is dan een wagen bezitten.



Om hun zaak toekomstbestendig te maken en de daling in wagenverkoop en naverkoopdiensten te compenseren, zullen autohandelaars hun businessmodel moeten heruitvinden. Bij MyMove geloven we dat de toekomst voor autohandelaars ligt in het omschakelen van wagenverkoper naar mobiliteitsaanbieder door het incorporeren van nieuwe mobiliteitsoplossingen.

En het goede nieuws? Autodealers hebben reeds alles wat ze daarvoor nodig hebben op hun parking. Onbenutte vervang- en demowagens zijn de ideale bron van inkomsten waarmee autohandelaars nieuwe diensten kunnen ontwikkelen en hun kosten kunnen verlagen.

Door onbenutte wagens verdienstelijk te maken en het deel- of verhuurproces te digitaliseren kunnen autohandelaars eenvoudig nieuwe mobiliteitsdiensten aanbieden aan hun B2B- en fleet-klanten. **Op de langere termijn**, eens het systeem geïnstalleerd is, kan het ook helpen met andere onderdelen van de dagelijkse werking:

- Vervangwagens dag en nacht beschikbaar maken voor klanten, zelfs na de openingsuren;
- Testritten automatiseren en langere testperiodes winstgevend maken;
- Klanten beter bedienen bij wegeenassistentie door het beschikbaar maken van vervangwagens wanneer een wagen naar de garage gesleept wordt, zelfs midden in de nacht;
- Extra diensten aanbieden aan B2B-klanten (zie volgende pagina).

Een blik op de toekomst



The sky is the limit

Eens de deel- of verhuurdienst draait en winstgevend wordt, kunnen innovatieve autohandelaars nog een stap verder gaan in het aanbieden van mobiliteitsdiensten.

Ze kunnen MyMove aanbieden aan hun fleet-klanten:

- Klanten een **key-in-hand oplossing** bieden voor het beheren van hun wagenpark en poolwagens.
- **Kortetermijnoplossingen** aanbieden voor bedrijven die nieuwe wagens nodig hebben maar geen contract van 4-5 jaar willen ondertekenen
- **Mobiliteitsbudget:** de werkgever kan een gedeeld wagenpark aanbieden voor werknemers die hun bedrijfswagen hebben afgestaan

... en daarbij commissie verdienen of margedelen met MyMove.

En ten slotte kunnen ze de wagens die als deel- of verhuurwagens gediend hebben na enkele jaren tweedehands verkopen – nog een mooie kans om extra inkomsten te genereren in de huidige markt.

Over MyMove



MyMove stelt bedrijven, overheden, autoverhuurbedrijven en autodealers in staat om hun gebruikers een end-to-end digitale autodeel- of huurdienst aan te bieden.

Onze missie is ervoor zorgen dat alle wagens gedeeld worden, om zo de inkomsten te maximaliseren voor hun eigenaars en nieuwe mobiliteitsdiensten te ontwikkelen.

We treden op als een digitaal front-office om wagens te beheren en verhuren naast het traditionele model. We geven u de nodige tools om uw wagenpark te verhuren dankzij digitale sleutels, automatische identiteitscontroles en betaling in de app, zodat u altijd weet wie er met uw wagens rijdt.

En daar eindigt het niet: we beheren ook de schadeverwerking, verzamelen de telematicagegevens en bieden 24/7 ondersteuning in de app.

www.mymove.co



Neem contact op:

29 rue du Belvédère
1050 Brussels
Belgium

sales@mymove.co

www.mymove.co

