



In dit nummer:

2 Visie 2010
Het wordt geen makkelijk jaar

3 Column voorzitter
Extreem hoog niveau markt wordt niet meer gehaald

4/5 Vereniging
Nieuw bestuur BOVAG Truckdealers

6 Duurzaam
Certificaat Erkend Duurzaam beschikbaar voor truckdealers

7 Cao
"Het is BOVAG menens"

8 Grafieken
Branche wil einde aan versnippering beroepsopdracht

TruckWerk

Wouter Nunnikhoven doet dringend beroep op overheid:

“MARKTVERSTORING ONGEWENST”

Wouter Nunnikhoven, voorzitter BOVAG Truckdealers, doet een dringend beroep op de nationale overheid om de invoering van Euro 6-voertuigen die gepland staat voor 2014 niet met subsidies te stimuleren. “Dit zou opnieuw leiden tot marktverstoringen en voor onze sector is het nu vooral belangrijk dat we ons kunnen concentreren op herstel van de markt.”

Dit liet Nunnikhoven weten tijdens het jaarcongres van BOVAG Truckdealers dat op 24 november is gehouden. In zijn jaarrede stond de voorzitter uitvoerig stil bij de grillige markt van de afgelopen jaren en hij concludeerde dat de topverkopen voor een belangrijk deel zijn veroorzaakt door overheidsmaatregelen, zoals voor de invoering van de digitale tachograaf en subsidie op Euro 5. In zijn column op pagina 3 legt Nunnikhoven uit waarom marktverstoringen ongewenst zijn.

BER

In zijn jaarrede stond Nunnikhoven, die eerder tijdens de ledenvergadering door de leden is benoemd om nog één jaar voorzitter te blijven, verder onder andere stil bij Block Exemption Regulation (BER) in 2013. Samen met de juridische specialisten van BOVAG zal BOVAG Truckdealers aan het begin van het nieuwe jaar de leden uitgebreid informeren over alle ins en outs. “Maar één ding staat nu al vast. Een goede organisatie en samenwerking binnen uw dealervereniging zijn van levensbelang”, aldus Nunnikhoven.

Nog één jaar voorzitter

Wouter Nunnikhoven is ook komend jaar voorzitter van BOVAG Truckdealers. Nunnikhoven is reeds zes jaar voorzitter en volgens de statuten van BOVAG zou hij moeten aftreden. Maar gezien de zware tijden in de sector en gelet op het feit dat er binnen het bestuur een aantal wisselingen heeft plaatsgevonden, hebben de leden er unaniem voor gekozen om de ervaren Nunnikhoven nog een jaar langer als voorzitter te houden. Op pagina 4/5 staat een overzicht van de nieuwe bestuursleden en de portefeuille die zij beheren.

Contributie 2010:

Meer kwaliteit voor minder geld

De contributie 2010 voor truckdealers wordt niet verhoogd, zelfs niet geïndexeerd en er wordt hier bovenop een eenmalige korting gegeven. In de contributie is vanaf 1 januari 2010 verder de centrale afkoop van de SENA-rechten (hierover is in de vorige TruckWerk reeds bericht) verwerkt. Tel daarbij op dat truckdealers van steeds meer tools van BOVAG Autodealers, aangepast voor Truckdealers, gebruik kunnen maken en dat de

ondersteuning door het secretariaat als gevolg van de clustering met BOVAG Autodealers veel krachtiger is geworden en het is helder: BOVAG Truckdealers levert in 2010 meer kwaliteit voor minder geld. Wouter Nunnikhoven, voorzitter BOVAG Truckdealers, vindt al deze maatregelen een logische beslissing. “Wij doen dit om een duidelijk signaal af te geven dat het ons ernst is en dat we begrip hebben voor uw moeilijke situatie.”

CAREL BOEIJEN EN JAN HARBERS ERELID



Koos Burgman reikt het erelidmaatschap uit aan Carel Boeijen en Jan Harbers (rechts). FOTO: MAURITS VAN HOUT

Carel Boeijen (Mercedes-Benz) en Jan Harbers (Volvo) namen tijdens het jaarcongres van BOVAG Truckdealers afscheid als bestuurslid. Boeijen zat sinds 1994 in het bestuur, Harbers sinds 2000.

Beiden werden door de directeur van BOVAG Koos Burgman vanwege hun tomeloze inzet voor BOVAG Truckdealers (voorheen de TDA) benoemd als afdelingserelid van BOVAG Truckdealers.

Bestuursleden BOVAG Truckdealers:

HET WORDT GEEN MAKKELIJK JAAR

Het jaar 2009 zal in de geschiedenis worden bijgeschreven als één van de zwaarste jaren voor de trucksector ooit, maar ook 2010 wordt volgens de bestuursleden van BOVAG Truckdealers beslist niet makkelijk.

George Seitzinger (Volvo): “Ik vind de omvang van de totale markt niet zo relevant. Die kun je moeilijk beïnvloeden. Het gaat er meer om welk deel je van de markt als truckdealer zelf kunt pakken, daar ligt de grootste uitdaging. We zullen steeds meer merken dat er concurrentie komt uit andere hoek, van universele truckgaragisten vooral. De laatste jaren is de concurrentie uit die hoek steeds groter geworden. Toen het goed ging hadden we een houding van ‘Laat maar lopen’, maar die tijd is voorbij. We moeten er met z’n allen hard aan trekken. Wat je kunt doen tegen prijsvechters? Een goede proactieve relatie hebben met je klant en met hem meedenken. Als wij de klant op de weg houden, dan krijgen we in de toekomst loyaliteit terug.”

Richard Vervaet (Mercedes-Benz): “Ik verwacht dat het niet slechter zal gaan dan dit jaar. In de loop van afgelopen jaar zijn de oudste auto’s opgeruimd en andere auto’s hebben wat langer doorgereden, waardoor de vervangingsvraag weer langzaam maar zeker op gang zal komen. De totaalmarkt zal rond de 12.500 – waarvan 1.500 licht – uitkomen, verwacht ik op basis van wat ik nu weet en denk. Ik meen dat we over een paar jaar op 2009 terugkijken als het zwaarste jaar ooit.”

Johan Verhaegh (Renault): “Ik hoop en verwacht dat 2009 het slechtste jaar is, maar als het gaat aantrekken zal dat op z’n vroegst na de bouwvakvakantie in 2010 zijn, dus dan zit je al aan het einde van het jaar. En dan zal eerst de voorraad Europees



Ingmar Blom, Fred Schouten, George Seitzinger (bovenste rij v.l.n.r.), Johan Verhaegh, Wouter Nunnikhoven en Richard Vervaet en Paul van Leuven (afwezig) vormen het bestuur van BOVAG Truckdealers. FOTO: MAURITS VAN HOUT

moeten worden weggewerkt, dus ook dan zullen er nog geen grote aantallen nieuw worden verkocht. Wat betreft aftersales merk ik wel eens dat wordt vergeten dat moderne trucks minder onderhoud nodig hebben en daardoor is er minder werk in de werkplaats. Zeker in 2010 zal dat niet worden gecompenseerd door een groei van verkopen nieuw, dus ook daar zullen we de vinger aan de pols moeten houden.”

Fred Schouten (IVECO): “Het zal nog een hele toer zijn om de aantallen van dit jaar te halen, onder andere omdat er nu trucks worden geregistreerd die in de goede jaren zijn verkocht. Zo’n goed jaar was 2008 al niet en 2009 al helemaal niet en dat ga je volgend jaar merken in het aantal registraties. Daarbij komt dat er een groot aantal geforceerde orders tegen lage prijzen zijn aangeboden om voorraad af te bouwen en dat missen we volgend jaar ook. Ik zal er niet raar van opkijken als we volgend jaar zelfs minder trucks zullen registreren dan dit jaar. Wel verwacht ik dat de markt voor lichte bedrijfswagens zal aantrekken.”

Ingmar Blom (DAF): “Als er één ding duidelijk is geworden in de afgelopen periode is het de onvoorspelbaarheid van de markt. Maar ik denk dat we de bodem nu wel zo ongeveer hebben bereikt, dat de ergste schrik eraf is bij iedereen en dat we medio 2010 een licht herstel zullen gaan zien. Ik verwacht dat dit herstel gestaag zal zijn en in die zin zal 2010 zeker geen topjaar worden. Ik zie 2009 als een correctieslag op de topjaren ervoor. Uiteindelijk kom je toch weer uit op zo’n 13.500 voertuigen gemiddeld en een stijgende lijn op de lange termijn.”

Paul van Leuven (MAN): was afwezig.

Trucktechnicus 2009

Pascal Meessen van Loven Trucks in Hoensbroek mag zich Trucktechnicus 2009 noemen.



FOTO: MAURITS VAN HOUT

Samen met Bart Ansems en Evert van Mierlo (beiden werkzaam bij de Burgh Acht in Eindhoven), Marcel Kool (Rogam in Bergschenhoek) en Robert Ernst (Cosmo Trucks in Hengelo) was hij doorgedrongen tot de finale. De slotronde speelde zich af op het podium tijdens het jaarcongres van BOVAG Truckdealers en daar bleek dat de vijf aan elkaar gewaagd waren. Maar de jury was er uiteindelijk toch snel uit: Meessen is de beste.



COLUMN

Wouter Nunnikhoven
voorzitter BOVAG
Truckdealers

Extreem hoog niveau markt wordt niet meer gehaald

Er is licht aan het einde van de tunnel, en dat is niet van de trein. Er is nog steeds een grote en ook toenemende behoefte aan vervoer. Zo ziet de wereld er van vandaag nog niet uit, maar u kunt erop rekenen dat de markt zich herstelt.

Herstel naar het extreem hoge niveau van enige jaren geleden, van 18.000 voertuigen, zal niet plaatsvinden. De extreme getallen in die jaren waren voor een deel ontstaan door een booming economie, maar voor een ander deel door allerlei overheidsmaatregelen. Denk aan: de invoering van de elektronische tachograaf, subsidie op roetfilters en subsidie op Euro 5. Tot op de dag van vandaag ervaren wij de vervelende naweeën van deze overheidsmaatregelen. Die hebben geleid tot deze verkopen zonder dat daar een economische grondslag voor was. We hebben meer voertuigen verkocht, maar de markt is er niet door gegroeid. Wat we meer verkochten leveren we nu, achteraf, weer in. En dat moment valt dan ook nog samen met de zwaarste crisis sinds decennia. De verplichte invoering van Euro 6 staat gepland voor 2014. Wij zouden graag zien dat dit moment wordt uitgesteld en ook de truckfabrikanten delen dit standpunt. Ze hebben bovendien financiële steun aan Europa gevraagd om de dure technologische ontwikkelingen te kunnen afronden.

Maar ook op nationaal niveau speelt het nodige. Wij zijn van mening dat de overheid niet zoals in het verleden gebruikelijk was het inzetten van Euro 6-voertuigen zou moeten stimuleren. Dit zou namelijk opnieuw leiden tot marktverstoringen. En voor onze sector is het nu vooral belangrijk dat we ons kunnen concentreren op herstel van de markt. We hoeven er geen doekjes om te winden: onze sector is één van de zwaarst getroffen. En toch doet het ons dan goed te zien dat we dit jaar afsluiten met hetzelfde aantal leden als we hadden aan het begin van het jaar. Dat zegt toch iets over uw vermogen recessies te kunnen overleven maar het zegt ook iets over onze bedrijfsvoering en daadkracht.

(Dit is een deel van de jaarrede die Wouter Nunnikhoven hield tijdens het jaarcongres van BOVAG Truckdealers).

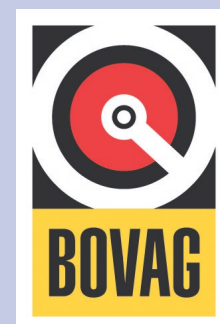


DEALERKANTOOR VOOR ASSURANTIËN

- Wij zijn gespecialiseerd in verzekeringen voor truckdealerbedrijven, truckleasemaatschappijen beroepsvervoerders en eigen vervoerders;
- realiseren kostenbesparingen op o.a. garage- en vrachtautoverzekeringen;
- en verzorgen het totale verzekeringspakket waaronder zorg-, pensioen- en levensverzekeringen.

**VOOR HET MAKEN VAN EEN
AFSPRAAK OF VOOR MEER INFORMATIE**

**TEL. (0492) 56 17 17/FAX. (0492) 56 17 19
POSTBUS 621, 5700 AP HELMOND**



NIEUW BESTUUR BOVAG TR

Het bestuur van BOVAG Truckdealers is ingrijpend veranderd. George Seitzinger (Volvo) neemt de plaats in van Jan Harbers, Richard Vervaet (MercedesBenz) neemt het stokje over van Carel Boeijen en Johan Verhaegh is de opvolger van Jan de Vries. De andere bestuursleden zijn Ingmar Blom (DAF), Fred Schouten (IVECO) en Paul van Leuven (MAN).

Ook de structuur van het bestuur van BOVAG Truckdealers is veranderd. De bestuursleden hebben vanaf 1 januari 2010 een eigen portefeuille waar ze verantwoordelijk voor zijn. De portefeuillevelding is als volgt (waarbij ook de beleidsmedewerker van het gezamenlijke secretariaat van BOVAG Autodealers en BOVAG Truckdealers per portefeuille wordt genoemd):

Dossier	Portefeuillehouder	Secretariaat
Duurzaamheid	Richard Vervaet	Frans Kragten
Financiën	George Seitzinger	Aad Verkade
BER	Paul van Leuven	Coen Vermeulen
Congrescommissie	Ingmar Blom	Aad Verkade
RTO's	Johan Verhaegh	Aad Verkade, adviseurs buitendienst
Productontwikkeling	Fred Schouten	Aad Verkade
Pers/communicatie	Wouter Nunnikhoven	Aad Verkade, Elvira Spoelstra



Richard Vervaet (Mercedes-Benz):
"Ik wil een positieve bijdrage
leveren aan BOVAG Truckdealers"

Richard Vervaet was tot halverwege dit jaar mede-eigenaar van Van Oeveren-Vervaet. Hij legde na 19 jaar zijn functie neer, waarna het tijd werd iets nieuws te doen. Dat werd per 1 juli het voorzitterschap van de dealervereniging van MercedesBenz. "Het werken in een bestuur trekt me aan en de functie van voorzitter kwam vacant precies op het moment dat ik mijn handen vrij had", verklaart hij die stap.

Dat je nu bij BOVAG Truckdealers opvolger bent van Carel Boeijen is daar een logisch vervolg van?

"Min of meer. Carel had enige tijd geleden aangegeven dat hij wilde stoppen. Ik heb eerst gevraagd of geen dealer interesse had, maar dat was niet het geval en toen werd ik het."

Wat zijn je verwachtingen?

"Vanaf de zijkant vond ik dat de politieke lobby beter gevoerd mocht worden, maar misschien is er wel een goede reden om het te doen zoals het gaat. Ik hoop dat snel te horen en ik hoop vervolgens een bijdrage aan de lobby te kunnen leveren. Dat is sowieso mijn insteek: dat ik een positieve bijdrage lever aan deze brancheorganisatie. Verder ben ik sterk geïnteresseerd in de BER, financiën en in duurzaamheid. Binnen het bestuur had ik graag BER gedaan, maar die functie is al enige jaren in goede handen bij Paul van Leuven."



Johan Verhaegh (Renault):
"Onderwijs is een van de
belangrijkste uitdagingen"

Johan Verhaegh is directeur van Garage Verhaegh (Renault Trucks) in Deurne en Veghel. Hij is in 1993 vanuit het transportbedrijf Jan Verhaegh voor zichzelf begonnen als universele bedrijfswagengarage en sinds 2004 is hij officieel vertegenwoordiger van Renault Trucks. De functie die in het bestuur vrijkwam voor een vertegenwoordiger van Renault vult hij graag in. "De zes private contractpartners en de partij R.T.C.E. van Renault hebben de verschillende taken keurig verdeeld en ik werd voor deze functie gevraagd."

Heb je er zin in?

"Heel erg. Binnen het bestuur heb ik de portefeuille RTO's. Daar ben ik tevreden mee, want de RTO's blijven belangrijk voor de dealers. Voor elke RTO is samenwerking binnen onderwijs een belangrijke functie en op dat vlak ligt er een grote uitdaging. Ik ben zelf betrokken bij de Truck Academy in Eindhoven en als je ziet hoeveel moeite we momenteel hebben om de klas vol te krijgen, dan maak ik me daar zorgen over. We moeten er hard aan trekken. Er zijn gelukkig goede stappen gezet met de Structuurgroep Onderwijs. Ik hoop dat de branche daarvan doordrongen is en dat iedereen zijn steentje zal bijdragen."

Is onderwijs de grootste uitdaging van de sector?

"Misschien niet de belangrijkste, maar de afgelopen twee, drie jaar is het wel één van de belangrijkste uitdagingen, ook nu het allemaal wat minder gaat."

UCKDEALERS

Voor onderwijszaken is geen bestuursportefeuille ingevuld omdat het bestuur Frans van Voorst Vader als extern deskundige gevraagd heeft de stuurgroep onderwijs voor te zitten.

RTO steeds belangrijker

Opvallend is de portefeuille RTO's. Het bestuur van BOVAG Truckdealers heeft besloten meer aandacht te besteden aan de RTO's, die samen met de dealerverenigingen worden beschouwd als de rode bloedlichaampjes van de vereniging. Elke RTO kan rekenen op ondersteuning vanuit het secretariaat, zowel op inhoudelijk (bijvoorbeeld op het gebied van onderwijs) als op financieel vlak. Ook komt er elk jaar een centraal overleg tussen de voorzitters van de RTO's en in 2010 is bij de RTO's een rol weggelegd voor de partners van BOVAG Truckdealers, te weten Dekavas en Shell.



George Seitzinger (Volvo):
"Goede samenwerking
is van cruciaal belang"

George Seitzinger, algemeen directeur van Van Dijk Groep (Volvo, drie vestigingen in het midden van het land), trad begin jaren negentig in dienst bij Volvo Trucks. Hier vervulde hij managementfuncties, zowel in Nederland als in Zweden en Litouwen. Sinds 2002 is hij algemeen directeur bij Van Dijk. Inmiddels is hij gepokt en gemazeld in de trucksector.

Waarom heb je ja gezegd toen deze trein voorbij kwam?

"Ten eerste omdat ik vind dat iedereen zijn steentje moet bijdragen. Er is veel aan de hand in de sector en met mijn achtergrond als registeraccountant en vanuit mijn betrokkenheid bij de dealervereniging van Volvo wil ik mijn steentje bijdragen aan de belangen van de truckdealers. Bovendien is het juist nu belangrijker dan ooit om als truckdealers samen op te trekken."

Wat is de belangrijkste uitdaging waar BOVAG Truckdealers voor staat?

"Het zou al geweldig zijn als we volgend jaar houden wat we hebben. Ons succes hangt grotendeels af van de financiële situatie van onze klanten en die van hun klanten. Veel van onze klanten zitten in zwaar weer en vechten om te overleven. We moeten samen optrekken om het bestaande wagenpark zoveel mogelijk op de weg te houden. Dat is prioriteit nummer 1. Niet alleen voor BOVAG Truckdealers, maar zeker ook voor RAI Vereniging en TLN. We zitten allemaal in hetzelfde schuitje. Een goede samenwerking met de vervoerders en fabrikanten is van cruciaal belang."

Enter the T-zone wordt vervolgd

Enter the T-zone wordt voortgezet, maar in een andere vorm dan in het verleden. Vmbo-scholen in Nederland waar motorvoertuigtechniek wordt onderwezen krijgen een zogeheten Truck Montage Kit aangeboden, met onder andere een lesbrief en een aantrekkelijke competitie voor de leerlingen.

Enter the T-zone is de campagne waarmee vmbo-scholieren worden gewezen op de aantrekkelijke kanten van het vak bedrijfsautotechnicus. Hoewel de resultaten niet direct meetbaar zijn, staat het volgens BOVAG Truckdealers als een paal boven water dat het van het grootste belang is dat we jongeren enthousiast blijven maken voor de trucksector. Over enkele jaren dreigt namelijk een groot tekort aan mensen die kiezen voor een technische opleiding. BOVAG Truckdealers financiert volgend jaar Enter the T-zone samen met RAI en Stichting OOMT en het opleidingsinstituut voor de mobiliteitssector Innovam.

Deze campagne bestond vorig jaar uit een 'rondreizend circus', waarbij een groot aantal ROC's is bezocht. Dit jaar wordt de campagne over een andere boeg gegooid. De leraren vmbo-scholen krijgen binnenkort een uitnodiging zich in te schrijven voor een Truck Montage Kit met onder andere een lesbrief, een DVD met een korte impressie van de zeven truckmerken, een aantal truckonderdelen en input voor een contest voor de leerlingen, waarmee aantrekkelijke prijzen zijn te winnen. Verder komt er een speciale Hyves-pagina voor bedrijfswagentechniek en RTO's kunnen gebruik maken van een speciale wand die ingezet kan worden tijdens open dagen van scholen of bedrijven. Truckdealers worden opgeroepen om stageplaatsen aan te bieden aan leerlingen die het vak in willen. Stageplaatsen kunnen worden aangeboden via de website enterthet-zone.nl. Volgens Aad Verkade, manager BOVAG Truckdealers, is het van het grootste belang dat de branche deze uitdaging gezamenlijk aangaat. "Dit werkt alleen als we het samen doen", aldus Verkade.



Aad Verkade ligt de
nieuwe campagne toe.

FOTO: MAURITS VAN HOUT

CERTIFICAAT ERKEND DUURZAAM BESCHIKBAAR VOOR TRUCKDEALERS

Truckdealers krijgen binnenkort ook de mogelijkheid het certificaat Erkend Duurzaam dat eerder dit jaar door BOVAG Autodealers is geïntroduceerd, te veroveren. Dit certificaat biedt de truckdealer krachtige support bij de communicatie van het duurzame imago van de truckdealer naar zijn klanten. Basis voor het certificaat is de Erkend Duurzaamscan, die over enkele weken (u wordt nog geïnformeerd vanaf wanneer dit mogelijk is) ingevuld kan worden via truckdealer.nl. Behalve tijd en inspanning kosten zowel de scan als het certificaat de truckdealer niets. Een introductie.

Wat is duurzaam volgens BOVAG Truckdealers?

Duurzaamheid bestaat uit twee aandachtsgebieden voor het management:

1. De integratie van duurzaamheid in visie, missie en dagelijkse bedrijfsvoering.
 2. De communicatie over deze activiteiten naar de betrokken stakeholders zoals klanten, banken, importeur(s) en medewerkers.
- Het certificaat Erkend Duurzaam en de Erkend Duurzaamscan bieden dealers ondersteuning bij de bewustwording van duurzaamheid binnen het dealerbedrijf.

Hoe werkt de Erkend Duurzaamscan?

De basis van de Erkend Duurzaamscan is een zogenoemd self-assessment die bena-



derd kan worden via truckdealer.nl. Hiermee 'scant' de ondernemer zijn organisatie en de inspanningen die binnen de organisatie worden verricht op het gebied van duurzaamheid. De scan bestaat uit 42 vragen die betrekking hebben op de zes aandachtsgebieden van duurzaam ondernemen: bedrijfsvoering, communicatie, financiën, inkoop, verkoop en personeel.

Als je het certificaat hebt, heb je dat dan levenslang?

Het certificaat heeft een geldigheidsduur van een jaar en is geen eindstation.

Stel dat je je wilt verbeteren op één of meer van de zes criteria van duurzaamheid, kan dat?

Allereerst is de internetapplicatie, zoals dat heet, intelligent: ze herkent de antwoorden en geeft op basis daarvan informatie over de zes gebieden van duurzaamheid. Om ontbrekende kennis bij te spijkeren, worden door het Instituut voor Duurzame Mobiliteit gerichte opleidingen ontwikkeld.

SHELL OILS AND GREASES THE EASY WAY TO KEEP YOUR BUSINESS ON THE MOVE



The Shell family of high-performance lubricants that reduce your operating costs.

- **Shell Rimula** is the world's leading brand of heavy duty diesel engine oils.
- **Shell Spirax** is our extensive range of world-class gear oils.
- **Shell Retinax** is our portfolio of wheel-bearing and specialist automotive greases.

Excellent individually, these products work together to maximise your profitability and minimise your downtime.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:
0900 - 202 2760 (€ 0,01 p/min) www.shell.com



BOVAG blijft gaan voor nul procent loonkostenstijging in nieuwe CAO

“HET IS BOVAG MENENS”

BOVAG is tot het ter perse gaan van deze TruckWerk bezwaar blijven maken tegen het principeakkoord over de nieuwe cao's in de Kleinmetaal. En het is BOVAG menens, laat manager Werkgeverszaken van BOVAG Jos Kleiboer weten. “We hebben uitlatingen van de FNV gezien met de boodschap dat BOVAG moet kalmeren, maar dat gaat niet gebeuren want we tillen hier zwaar aan.”

Nul procent loonkostenstijging – liefst nog minder – was en is nog steeds het uitgangspunt van BOVAG bij de lopende cao-onderhandelingen. De huidige cao loopt af op 1 december 2009. Het huidige principeakkoord is snel tot stand gekomen en bevat interessante elementen. De vraag is echter of het past bij de huidige situatie in de branche. Deze vraag is inmiddels besproken in de Sociale Commissie van BO-

VAG. Daar zijn extra punten uit naar voren gekomen, die zullen worden ingebracht. Hoewel het principeakkoord volgens Jos Kleiboer de werkgever veel flexibiliteit biedt en ondanks het feit dat de loonkostenstijging in 2010 ten opzichte van 2009 zo goed als nul is, is er de afgelopen weken intensief overlegd met BOVAG-leden en binnen de Sociale Commissie.

Nieuw rekenmodel voor efficiëntere aftersales

De werkplaats wordt steeds belangrijker voor een goed rendement van het truckdealerbedrijf. Truckdealers krijgen daarom binnenkort de beschikking over een nieuw rekenmodel waarmee eenvoudig de efficiency in de werkplaats verbeterd kan worden. De basis voor het rekenmodel is het rekenmodel van BOVAG Autodealers, maar dit wordt aangepast aan de specifieke behoeften van truckdealers.

“Anders dan personenautodealers zijn truckdealers afhankelijk van de werkplaats: dat is de motor van het bedrijf. Daarvoor gelden dan ook andere parameters, temeer daar de omvang van het gemiddelde truckdealerbedrijf groter is dan die van de personenautodealer”, zegt Frans Kragten, beleidsmedewerker BOVAG Autodealers. Bij het rekenmodel, dat begin 2010 beschikbaar is, gaat het puur om de verkoop van het aantal werkplaatsuren. De kostprijs per uur is cruciaal. “Ik spreek in dit verband dan ook liever over de afdeling verkoop uren, want je koopt aan de ene kant uren in en aan de andere kant verkoop je die uren weer aan de klant, aan de importeur als het ga-



Truckdealers krijgen de beschikking over een nieuw rekenmodel voor de werkplaats.

rantiewerk betreft of intern aan de afdeling verkoop”, licht Kragten toe.

Volgens Kragten wordt de rol van de werkplaatsreceptionist steeds belangrijker. “In de meeste gevallen kan de receptionist de omzet van uren beter aansturen dan de chef werkplaats. De chef werkplaats is verantwoordelijk voor de technische leiding van de werkplaats en moet ervoor zorgen dat in de werkplaats zo efficiënt mogelijk wordt gewerkt, terwijl de receptionist verantwoordelijk is voor de inkoop en verkoop van het aantal uren. Hij of zij heeft in feite de commerciële leiding van de werkplaats.”

Nieuwe hulpmiddelen voor truckdealers

Sinds begin dit jaar is BOVAG Truckdealers ondergebracht in één cluster met BOVAG Autodealers. Dit heeft een aantal voordelen, waarvan het feit dat BOVAG truckdealers niet langer meer een one-manshow is verreweg het belangrijkste is.

Immers, manager BOVAG Truckdealers Aad Verkade kan rekenen op ondersteuning van het complete cluster merkdealers, met een groot aantal deskundige specialisten op de belangrijke gebieden en ook een aantal adviseurs in de buitendienst. Een ander belangrijk voordeel is dat producten die door BOVAG Autodealers worden ontwikkeld, ook beschikbaar zijn voor truckdealers. Voorbeelden zijn:

- Werkplaatskosten rekenmodel (dit komt binnenkort voor truckdealers beschikbaar, zie bericht elders in deze TruckWerk).
- Truckdealers krijgen binnenkort ook de mogelijkheid het certificaat Erkend Duurzaam dat eerder dit jaar door BOVAG Autodealers is geïntroduceerd, te veroveren. Dit certificaat biedt de truckdealer krachtige support bij de communicatie van het duurzame imago van de truckdealer naar zijn klanten. Basis voor het certificaat is de Erkend Duurzaamscan, die over enkele weken (u wordt nog geïnformeerd vanaf wanneer dit mogelijk is) ingevuld kan worden via truckdealer.nl. Behalve tijd en inspanning kosten zowel de scan als het certificaat de truckdealer niets.
- Convenant belastingdienst en gebruik BARS (hierover is in de vorige TruckWerk uitvoerig bericht).
- Samenwerking binnen de Automotive University. De Automotive University leidt medewerkers van dealers en truckdealers op een hoog niveau (nu nog hbo, maar in de toekomst zelfs universitair) op.

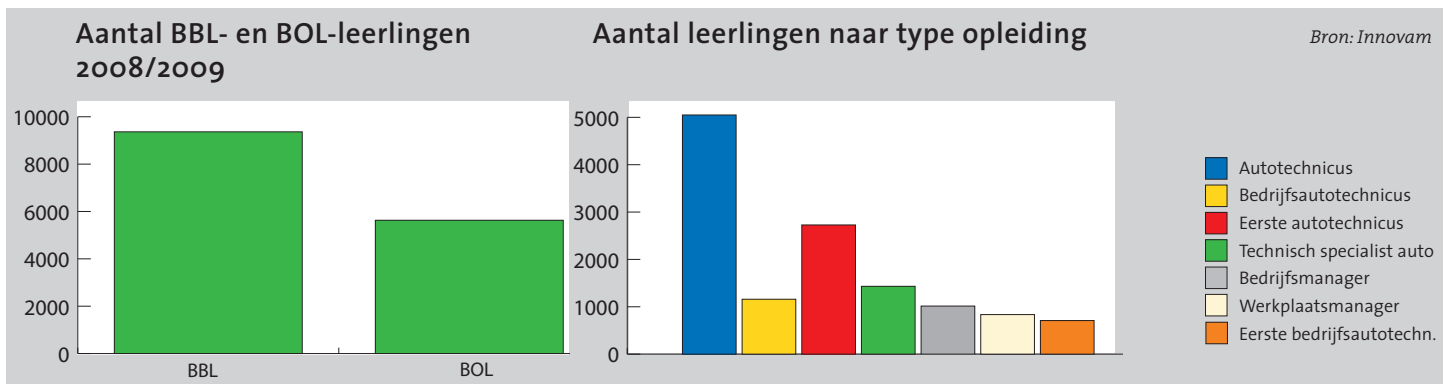
BRANCHE WIL EINDE AAN VERSNIPPERING BEROEPSONDERWIJS

BOVAG heeft het Masterplan Beroepsonderwijs Mobiliteitsbranche samengesteld, waarin wordt aangestuurd op een betere aansluiting van het middelbaar beroepsonderwijs op de behoeften van de mobiliteitsbranche. Voor de trucksector is dit hard nodig, want op termijn dreigt er een tekort aan bedrijfsautotechnici.

Essentieel voor goed middelbaar technisch beroepsonderwijs is de wisselwerking tussen de branche en de ROC's (hier wordt het middelbaar beroepsonderwijs gegeven). In augustus 2010 wordt bij de ROC's het zogeheten competentiegericht vakonderwijs verplicht, waarbij het niet alleen gaat om vergaarde kennis, maar ook om de juiste vaardigheden en een juiste beroepshouding. Niet alle ROC's zijn hier klaar voor.

Een groot probleem is dat leermiddelen en lesapparatuur vaak achterhaald zijn en docenten ontberen kennis om leerlingen te leren omgaan met de nieuwste technieken. BOVAG heeft de wens dat het onderwijs goed gestructureerd moet zijn en dat leermiddelen goed worden verdeeld over een kleiner aantal ROC's. In het Masterplan stelt de mobiliteitssector daarom een structuur voor volgens een piramide-

model. Basis zijn ongeveer dertig scholen waar leerlingen kunnen kennismaken met de basis van motorvoertuigentechniek. Het vervolgetraject komt in deze visie voor rekening van ongeveer zes ROC's, met voldoende leermiddelen. Op één plek komt vervolgens het topinstituut waar de meest specialistische trainingen en opleidingen aan bod komen.

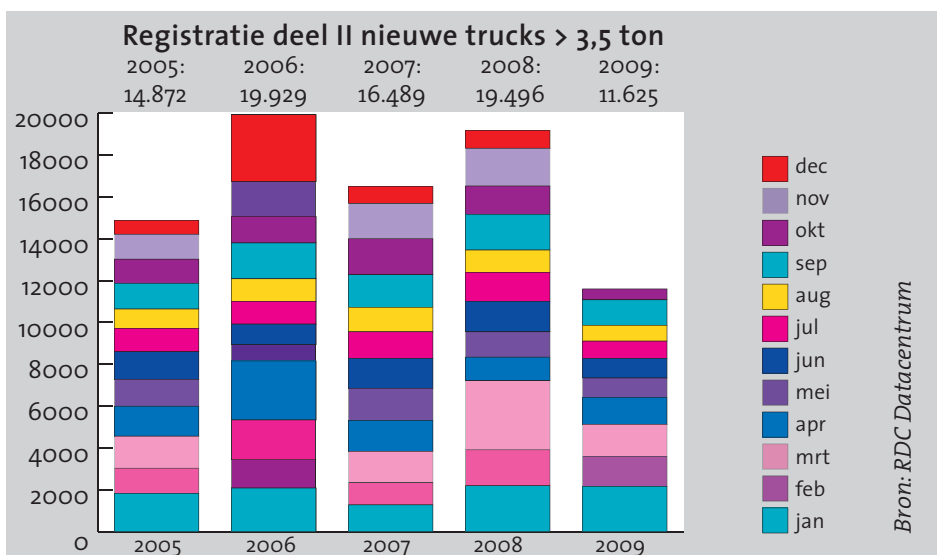


OOK OKTOBER TELT MINDER REGISTRATIES

Het aantal registraties deel II van het kentekenbewijs is eind oktober boven de 11.600 uitgekomen. In de laatste twee maanden zullen nog hooguit een paar honderd trucks

worden geregistreerd. Het jaar 2009 wordt daarmee bijgeschreven als een zwaar jaar. Of het in 2010 veel beter wordt, valt nog te bezien. Op pagina 2 in deze TruckWerk

spreken de bestuursleden van BOVAG Truckdealers hun verwachtingen voor 2010 uit en daaruit blijkt dat volgend jaar eveneens een moeilijk jaar wordt.



Colofon

- TruckWerk is een uitgave van BOVAG Truckdealers.
- Niets uit deze uitgave mag op enigerlei wijze worden overgenomen zonder toestemming van de uitgever.

Uitgever

BOVAG Truckdealers,
3980 DC Bunnik
T: 030 - 659 53 02
F: 030 - 656 78 35
I: www.truckdealer.nl
E: truckdealers@bovag.nl

