

AGENCI KONTRA DEALERZY

Wyścig czy bitwa?



Marek Konieczny

DCG Dealer Consulting





AGENCI KONTRA DEALERZY

Alfa Romeo
Citroen
DS.
Fiat
Jeep
Opel
Peugeot
Audi
Seat
Skoda
VW
Mercedes
Smart
Volvo

BMW/Mini
Ford
Jaguar/LR



Toyota/Lexus

Renault/Dacia
Hyundai
Honda
KIA
Mazda
Mitsubishi
Nissan
Ssangyong
Subaru



AGENCI

KAŻDY MA WŁASNY MODEL. KAŻDY MA INNE CELE



MERCEDES. Wzór agencyjności



Opracowywany od wielu lat **model prawdziwego systemu agencyjnego**



Udane pilotaże w RPA, Szwecji i Austrii. Aprobata FEAC, ale **wielki spór** prawny w Australii



Plan: **80 procent aut w Europie do 2025**



Zapowiedziane ograniczenie sieci o **20% w Niemczech i o 10% globalnie do 2025**

KLUCZEM JEST LOJALNOŚĆ KLIENTÓW



”

Klienci bardzo doceniają stałe ceny. Lubią przejrzystość i czują się traktowani sprawiedliwie.

Na dojrzałych rynkach nie potrzebujemy tylu dużych salonów. Złotą zasadą jest posiadanie odpowiednich formatów we właściwych miejscach

GRUPA VW. Wszystko dla elektryków



Etapowanie procesu: **najpierw elektryki i flota**. W ciągu kilku lat wszystkie brandy



„Prześciowe” problemy prawne z systemem „**dual role agent**”.



Cel: **tylko elektryki = tylko agencja**
Cel: **offline = online**



Oficjalna zgoda dealerów na zmianę modelu, ale mocny, **zakulisowy opór**

IMPORTER I AGENT TO JEDNO



”

Z perspektywy klienta VW i dealer stają się jednym organizmem. A jednolite i skoordynowane doświadczenia w każdym punkcie styku to dokładnie to czego chcą klienci.

STELLANTIS. Rewolucja Francuska

The logo consists of the word "STELLANTIS" in white, uppercase letters, centered within a dark blue rectangular box. The box is flanked by thin orange horizontal bars above and below it.

Plan: **koncern nowego typu**. Poza motoryzacją. Poza ACEA

The logo consists of the word "STELLANTIS" in white, uppercase letters, centered within a dark blue rectangular box. The box is flanked by thin orange horizontal bars above and below it.

Pierwszy koncern, który **ujawnił swoją umowę** agencyjną

The logo consists of the word "STELLANTIS" in white, uppercase letters, centered within a dark blue rectangular box. The box is flanked by thin orange horizontal bars above and below it.

Ryzykowne prawnie brzmienie umowy. **Na granicy prawa** konkurencji

The logo consists of the word "STELLANTIS" in white, uppercase letters, centered within a dark blue rectangular box. The box is flanked by thin orange horizontal bars above and below it.

Etapowanie procesu: najpierw w 2023 „premium” i dostawcze. Za 3 lata reszta. **Austria, Holandia i Belgia** w całości od 2023

NAJWAŻNIEJSZY JEST ZYSK STELLANTISA



”

*Co będą mieli z nowego systemu
klienci? Jak to ma znaczenie.
Może jednolitość cen.*

*Co będą mieli dealerzy? A to już w
zasadzie ich sprawa. Każdy niech
się martwi o siebie. Najważniejszy
jest zysk Stellantisa.*

DEALERZY

LEPSZE JEST WROGIEM DOBREGO



RENAULT. Pod europejski prąd



Jedyny duży europejski producent **nie planujący modelu agencyjnego**



Koncern zakłada, że „**stałe ceny**” można osiągnąć **bez modelu agencyjnego**



Drogą do tego ma być **obniżenie produkcji i „zakaz” samorejestracji**



Planowana jest także **całkowita zmiana standardów i szkoleń sprzedażowych**

TO NIE CZAS NA ZMIANE MODELU



”

Dealerzy są naszym najcenniejszym aktywem. Chcemy z nich nadal korzystać

Elektryfikacja, autonomizacja, zachwianie dostaw, inflacja. To nie czas na zmiany modelu

Chcemy dążyć do modelu „bez targowania”. Ale do tego nie musimy mieć modelu agencyjnego

KIA. Obecny model jest OK



Brak planów zmiany modelu dystrybucji



Skupienie się na wykorzystaniu „**zamieszania u konkurentów**” do zwiększenia udziałów rynkowych



Brak planów ograniczenia sieci



Skupienie się na **elektryfikacji i jakości produktów**

OSŁABIENIE INNYCH SIECI TO NASZA SZANSA

”

Nie widzimy, żeby obecny model nie działał.

Inne sieci chcą zmniejszać ilość dealerów, tu upatrujemy szanse dla naszych. Jesteśmy ambitną, rozwijającą się marką i chcemy wykorzystać obecny czas do poprawy jakości i pozycji naszych dealerów

TOYOTA

OD DAWNA WSZYSTKO PO SWOJEMU



TOYOTA. Czy my już tak nie działamy?



TOYOTA

Kilka cech modelu agencyjnego w obecnym modelu dealerskim **np. centralny stok**



TOYOTA

Brak oficjalnych „globalnych” analiz i wypowiedzi o planowanym modelu sieci



TOYOTA

Model agencyjny **wdrożony w Nowej Zelandii w 2018**. Ale w **Australii decyzja (2022) o pozostaniu w modelu dealerskim**



TOYOTA

Ostateczna decyzja **dla Europy w 2023?**





Dziękuję

Marek Konieczny



Strategie i transakcje