

Waarom een autodealer ook meubels gaat verkopen

10



Hervé Gregoir koppelt een lifestyledivisie aan zijn BMW-dealerimperium. ©Josefien Tondeleir

BAS KURSTJENS

16 augustus 2024 20:10

Omdat autodealers steeds minder verdienen met de verkoop en het onderhoud van auto's, verkennen ze nieuwe wegen. Hervé Gregoir, eigenaar van vijf BMW-dealers, verkoopt na fietsen nu ook meubelen, kaarsen en huisgeuren. 'We worden een lifestylebedrijf.'

'Eigenlijk is dit helemaal geen kasteel, maar een jachthuis', zegt Hervé Gregoir bijna verontschuldigend, terwijl hij ons rondleidt door het pas gerenoveerde gebouw. Kasteel Diependael verschilt in alles van de strakke glazen paleizen die autoshowrooms doorgaans zijn, maar toch voelt de door de wol geverfde BMW-

verkoper er zich als een vis in het water. Gregoir heeft vijf BMW-dealers - in Jette, Dendermonde, Oudenaarde, Puurs en Sint-Martens-Latem - maar is volop bezig met de transformatie van zijn familiebedrijf.

Van zuivere autoverkoper vervelt het bedrijf tot wat Gregoir een 'lifestylebedrijf' noemt. Het middelpunt daarvan is Kasteel Diependael in de Zemstse deelgemeente Elewijt, tussen Brussel en Mechelen. Na een renovatie van anderhalf jaar is het voormalige sterrenrestaurant veranderd in het hoofdkwartier van het lifestylemerk Rêve by Gregoir.

Behalve uit een magazine bestaat dat vooralsnog uit een serie tuinmeubelen (Rêve Outdoor), kaarsen en huisgeuren (Rêve Geodesis). Daarnaast is het kasteel de plek vanwaaruit Gregoir het Chinese meubelmerk Camerich (dat Gregoir uitspreekt als 'Cambridge') in de hele Benelux gaat verkopen. 'Camerich maakt geen tuinmeubelen, dus er is geen overlap met Rêve Outdoor', haast hij zich te zeggen.

TIP

Alles om u en uw onderneming te laten groeien, leest u in de WAW!-nieuwsbrief
Een wekelijkse dosis inspiratie voor ondernemers

IK SCHRIJF ME IN

Wekelijks via e-mail - uitschrijven in één klik

In de knel

Helemaal afwezig zijn de auto's niet. Op de statige oprijlaan prijken een zo goed als nieuwe BMW Z3 Coupé en een zeldzame BMW Z1: twee auto's die liefhebbers doen watertanden. Gregoir: 'Deze plek is multifunctioneel. Het kasteel leent zich ook uitstekend voor evenementen met onze BMW-klanten.'

De diversificatie van auto naar interieurdesign en lifestyle is een hele omslag voor een van de grotere auto-kmo's van Vlaanderen. Waar Hervé Gregoir in 1989 in Jette zijn eerste BMW-vestiging uit de grond stampte, heeft zijn bedrijf inmiddels vijf BMW-dealers in de lucratieve driehoek tussen Antwerpen, Brussel en Gent. Vorig jaar verkocht Gregoir 3.900 nieuwe en 1.600 gebruikte auto's, goed voor bijna 220 miljoen euro omzet en 8,1 miljoen euro operationele winst.

Autodealers zitten al jaren in de knel. Nieuwe auto's worden steeds meer het exclusieve domein van de bedrijfswagenrijder. De particulier neemt steeds vaker zijn toevlucht tot een tweedehandsauto. Tegelijk hebben autokopers de dealer steeds minder nodig: het gros van het huiswerk doen de meeste kopers thuis online. Het aantal keren dat een gemiddelde koper een dealer bezoekt voor hij de koopbon tekent, is de voorbije jaren gedaald van ruim vier naar amper iets meer dan één.



Hervé Gregoir. ©Josefien Tondeleir

Door de elektrificatie van het wagenpark hebben auto's ook in sneltempo steeds minder onderhoud nodig: elektromotoren hebben bijvoorbeeld geen olie die moet worden ververs. Dat maakt dat de aftersales, sinds jaar en dag de kurk waar dealerbedrijven op drijven, steeds

minder belangrijk worden. Gregoir: 'Toen ik in 1989 begon, kwamen de auto's elke 3.500 kilometer binnen voor onderhoud. Nu om de 30.000 kilometer. En de komende jaren nog veel minder vaak. Dat is een enorm verschil.'

Exit gratis vloermatten

Tegelijk willen de autobouwers een steeds grotere grip hebben op het volledige verkoopproces van een wagen. Tot nu toe was het doorgaans zo dat de producent zijn auto's aan de dealer verkocht, die er vervolgens mee kon doen wat die wilde: de korting op de catalogusprijs bepalen, extra gestes doen in de vorm van de spreekwoordelijke gratis vloermatten, enzovoort.

LEES MEER

'Onderhandelen over korting op uw nieuwe auto behoort binnenkort tot het verleden'

Maar autobouwers spiegelen zich steeds meer aan bedrijven zoals Apple, die het hele verkoopproces in eigen hand houden en zo veel beter de verkoopprijs onder controle kunnen houden. Dat doen ze via de invoering van het agentschapsmodel, waardoor de rol van de dealer beperkt wordt tot het uitleveren van de auto aan de koper. Daarvoor krijgt de dealer een - beperkte - vaste vergoeding.

Daar zijn lang niet alle dealers blij mee. De aanpak ontnemt hen een groot deel van hun vrije ondernemerschap. Stellantis, het moederhuis van merken als Peugeot, Citroën, Opel en Fiat, voerde het agentschapsmodel eind vorig jaar in. Mini volgt dit jaar en BMW in 2025. 'Als wij van concessiehouder volgend jaar agent van BMW worden, zal onze omzet enorm zakken omdat we geen auto's meer in- en verkopen maar alleen nog commissies ontvangen', zegt Gregoir.

De invoering van het agentschapsmodel komt bovendien op een moment dat veel dealers, waaronder Gregoir, hebben geïnvesteerd in extra grote showrooms om alle modellen van het merk te kunnen tonen. Gregoir: 'En nu krijgen we dan de opdracht om naar één hoofdconcessie te gaan met enkele satellieten daaromheen. Maar als je zoals wij net 3 tot 5 miljoen euro in al je vestigingen hebt geïnvesteerd, ga je de ruimte die je overhoudt in wat binnenkort de satellietvestigingen worden anders moeten invullen.'

LEES MEER

De fiets als redder van de autodealer

Een paar jaar geleden deed Gregoir daarom wat steeds meer autodealers intussen doen: fietsen verkopen. Gregoir installeerde in Jette een verkooppunt van de luxekoersfietsen en -mountainbikes van Specialized en Canondale. Een doorslaand succes is dat nog niet. 'We dachten dat onze fleet- en bedrijfsklanten ook allemaal geïnteresseerd zouden zijn om een bedrijfsfiets aan te schaffen. Maar dat hebben we verkeerd ingeschat. Mensen kopen hun fiets het liefst bij een fietswinkel om de hoek: dat is veel gemakkelijker voor het onderhoud.'

Drie kinderen

De digitalisering van de verkoop en de introductie van het agentschapsmodel hebben de jongste jaren tot een ongeziene consolidatieslag in het Belgische dealerlandschap geleid. Grote spelers als D'Ieteren en internationale dealergroepen als het Nederlandse Van Mossel, het Zwitserse Autosphere en het Zweedse Hedin zijn intussen samen goed voor een kwart van alle verkochte auto's in ons land.

In die schaalvergroting gaat Gregoir mee. 'Ik zie dat er steeds meer grote dealergroepen komen. En ik heb een familiaal bedrijf waarin mijn drie kinderen actief zijn. Op een bepaald moment heb ik hen gevraagd: doen we voort of willen jullie andere dingen in het leven? Maar ze staan alle drie heel erg achter het bedrijf, dus gaan we door. En als we doorgaan, moeten we groter worden.'

Gregoirs eerste wapenfeit, begin dit jaar, was de overname van de eerste niet-BMW-dealer: een verkooppunt van Hyundai en Suzuki in Puurs, vlak naast Gregoirs BMW-vestiging. En deze zomer kwam daar in Elewijt de meubel-, kaarsen- en huisgeurenbusiness bij. 'De ambitie is dat de diversificatie de dalende omzet van onze autodealers uiteindelijk kan compenseren', zegt Gregoir, die zich niet wil vastpinnen op een getal.

Bron: De Tijd

10

Meest gelezen

- 1 [Fiscus achtervolgt Ghelamco met belastingclaim van 10 miljoen](#)
- 2 [Formateur De Wever plant overleg van de laatste kans](#)

- 3 [De enige werkbare coalitie](#)
- 4 [Wie wordt geraakt door uitbreiding taks op effectenrekeningen?](#)
- 5 [Limburgse zakenman Mathi Gijbels wint strijd om dubbel verkocht gebouw](#)

Advertentie

PARTNER FONDSSEN**[Lazard Multi Assets Lazard Patrimoine Opportunites SRI PD EUR](#)** >**[Lazard Global Investment Funds Lazard Rathmore Alternative Fund A Acc EUR Hedged](#)** >

GESPONSORDE SERVICE

Invest.immo, het grootste aanbod investeringsvastgoed te koop in België.
Invest.immo is onderdeel van Mediafin, de uitgever van De Tijd en L'Echo.



9700 OUDENAARDE
€ 175.000 | 5.41%



9051 GENT SINT-DENIJS-WESTREM
€ 555.000 | 4.2%



890
€ 5

In het nieuws

[ALLE ARTIKELS](#)[ALLE ARTIKELS](#)



Onderhandelaars kijken elkaar om 19 uur in de ogen, Bouchez 'wil slagen'

Om 19 uur komen de onderhandelaars van de Arizona-partijen opnieuw samen voor het overleg van de laatste kans, na de clash over de meerwaardebelasting. Georges-Louis Bouchez (MR) verklaarde woensdagavond dat hij nog wil slagen. 'Maar hij kan niet worden gevraagd de MR een prijs te laten betalen voor de deals tussen de N-VA...

Wie wordt geraakt door uitbreiding taks op effectenrekeningen

Tin en koper boomen, ijzer en staal kwakkelen



Voor u geselecteerd

Limburgse zakenman Mathi Gijbels wint strijd om dubbel verkocht gebouw

In slechts de helft van de gemeenten vind je een betaalbare woning: 'Het voelt als een loterijspel'

Wie wordt geraakt door uitbreiding taks op effectenrekeningen?

GESPONSORDE INHOUD



Tijd Connect biedt organisaties toegang tot het netwerk van De Tijd. De partners zijn verantwoordelijk voor de inhoud.



Partner Content biedt organisaties toegang tot het netwerk van De Tijd. De partners zijn verantwoordelijk voor de inhoud.

Met onze nieuwsbrieven in een oogopslag mee

Wees onmiddellijk op de hoogte van de jongste nieuwsfeiten met onze vernieuwde nieuwsbrieven.

BEHEER UW NIEUWSBRIEVEN

Uw portefeuille nu nog slimmer

Met de nieuwe features van de portefeuilletool volgt u uw beleggingen nog beter op.

RAADPLEEG UW PORTEFEUILLE**Lees De Tijd op uw smartphone of tablet**

Download onze gratis app

- [Apple App Store](#)- [Google Play Store](#)**NIEUWS**[Homepage](#)[Meest recent](#)[Politiek & economie](#)[Ondernemen](#)[HR](#)[Innovatie](#)[Tech](#)[Opinie](#)[Cultuur](#)[Interactief](#)[Podcasts](#)[PDF-krant](#)**DOSSIERS**[Verkiezingen VS](#)[Staatsbon](#)[Alle dossiers](#)**MARKTEN LIVE**[Overzicht](#)[Koersenbord](#)[Beurzen](#)[Fondsen](#)[Wisselkoersen](#)[Grondstoffen](#)[Rente](#)[Beursrally](#)**TOOLS**[Portefeuille](#)[Volglijst](#)[Fund Finder](#)[Company Screener](#)[Immo Invest](#)**MIJN GELD**[Overzicht](#)[Analyse](#)[Belastingen](#)[Vastgoed](#)[Erven en schenken](#)[Pensioen](#)[Bankieren en verzekeren](#)[Werk](#)[Gezinsuitgaven](#)[Sparen & fondsen](#)**SABATO**[Home](#)[Food](#)[Reizen](#)[Gids](#)[Interieur](#)[Design](#)[Auto](#)[Mode](#)[Architectuur](#)[Kunst](#)[Sport](#)[Lifestyle](#)[SabatoShop](#)**ABONNEMENTEN**[Abonneren](#)[Ontdekkingsaanbod](#)[Business pack](#)[Corporate pack](#)[Startende bedrijven](#)**GESPONSORDE INHOUD**[Partner Content](#)[Pulse+](#)[Talent District](#)[ESG District](#)[Vastgoed](#)**MIJN TIJD**[Mijn account](#)[Mijn abonnementen](#)[Nieuwsbrieven](#)[Mijn nieuws](#)[Bewaarde artikels](#)**MEER**[Help](#)[Algemene voorwaarden](#)[Privacy](#)[Cookie policy](#)[Cookies bewerken](#)

[Young potentials](#)

[Financiële berichten](#)

[Contact & suggesties](#)

[Docenten](#)

[Jaarverslagen](#)

[Klachten](#)

[Charter AI](#)

[Lezersdebat](#)

[Adverteren](#)

[Bedrijfsgegevens](#)

[Mediafin](#)

[Jobs bij Mediafin](#)

- [Facebook](#)

- [\(Twitter\)](#)

- [Linkedin](#)

- [RSS](#)

- [Mobiele app](#)

