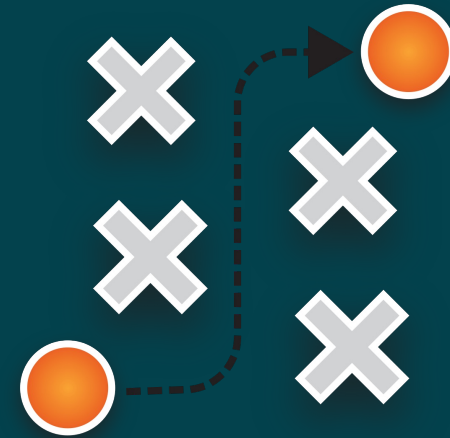


Onderzoek Strategische keuzes Carrosserie- en Trailerbouw



28 FEBRUARI 2024

VOLLEDIGE
ONDERZOEKSRAPPORTAGE

Inhoudsopgave

I Managementrapportage	2	4. Klanten	29	6.4.3 Subsidieregeling Schoon en Emissieloos Bouwmaterieel (SSEB)	44
II Achtergrondinformatie en gedetailleerde uitwerking	11	4.1 CSRD werkt door in de hele keten	29	6.5 Fiscale regelingen	45
Inleiding	12	4.2 De besluitvormingsprocessen veranderen samen met de klant	30	6.5.1 Energie-investeringsaftrek (EIA)	45
1. Sectorbeschrijving	13	4.3 De energietransitie brengt grote investeringen met zich mee voor de klant	30	6.5.2 Milieu-investeringsaftrek (MIA) en Willekeurige afschrijving milieu-investeringen (VAMIL)	45
1.1 Branche voor carrosserie- en trailerbouw	13	4.4 Levensduurverlenging houdt de capaciteit langer beschikbaar	30	6.5.3 Kleinschaligheids-investeringsaftrek (KIA)	45
1.2 Aantal bedrijven en medewerkers	13	Belangrijke conclusies klanten	31	6.6 Overheid	46
1.3 Werkzame personen	14	5. Personeel	32	6.6.1 Regeling schone wegvoertuigen (implementatie Clean Vehicles Directive)	46
1.4 Bedrijfseconomisch	14	5.1 Gekwalificeerd personeel vergrijst	32	6.6.2 Convenant Duurzame Voertuigen en Brand- stoffen in de Reinigingsbranche	46
1.5 Registratiecijfers	15	5.2 Personeel als grootste uitdaging voor de komende 5 jaar	33	6.6.3 Politieke keuzes gaan invloed hebben op visie en beleid	46
1.6 Park	15	5.3 Het soort personeel waar de branche nu om verlegen zit zal gaan veranderen	34	Belangrijke conclusies wet- en regelgeving	47
1.7 Wegvervoer	15	5.4 Ontwikkelingen hebben impact op het aantal medewerkers	34	7. Scenario's marktontwikkeling	48
1.8 Technologische ontwikkelingen – productieproces	16	5.5 De transport- en logistieke sector kampt ook met personele uitdagingen	35	7.1 Ontwikkeling nieuw verkopen en wagenpark	48
1.9 Technologische ontwikkelingen – voertuigen	17	5.6 Het UWV presenteert 34 oplossingen voor personeelstekorten	36	7.2 Macro-economische voorspellingen CPB zijn de basis	49
1.10 Internationale concurrentie	18	Belangrijke conclusies personeel	37	7.3 Uitgangspunten voorspellingsmodel nieuw verkopen en wagenpark	50
Belangrijke conclusies sectorbeschrijving	19	6. Wet- en regelgeving	38	7.4 Ontwikkeling index registraties Gangbaar scenario vs. Economische crisis	51
2. Economische ontwikkelingen	20	6.1 Akkoorden en wetten	38	7.5 Ontwikkeling index registraties Basispad scenario vs. Economische crisis	52
2.1 Geopolitieke ontwikkelingen hebben grote invloed op de keuzes van bedrijven	20	6.1.1 Klimaatakkoord Parijs	38	Literatuur- en bronnenoverzicht	53
2.2 Globalisering verandert het speelveld	20	6.1.2 Nederlandse klimaatwet	38	Gebruikte afkortingen	56
2.3 Behoud van marge onder druk door hoge inflatie	21	6.1.3 Klimaatakkoord	38	III BIJLAGEN	57
2.4 Hogere rentestand zorgt voor terughoudend investeringsklimaat	21	6.1.4 European green deal	38	Scenario's marktontwikkeling NL	58
2.5 Loongroei zorgt voor druk op de marges	22	6.1.5 Fit for-55	38	Overzicht Conclusie → Oplossingsrichting → Bijbehorende actie	68
2.6 Bedrijven moeten keuzes maken om kosten te kunnen dragen en winstgevend te blijven	22	6.1.6 Europese klimaatwet	38	Werkbladen strategische doelen en onderliggende acties	76
2.7 Nederlandse economie koelt af maar is weerbaar voor uitdagende ontwikkelingen	23	6.2 Directe invloed op de branche	39		
2.8 De carrosseriebranche beweegt sterk mee met de conjunctuur	24	6.2.1 Risico's binnen het bedrijf	39		
2.9 Zweepslageffect zorgt voor pieken en dalen	24	6.2.2 CO2-certificeringswetgeving	39		
Belangrijke conclusies economische ontwikkelingen	25	6.2.3 Toelating innovaties	39		
3. Materialen en halffabricaten	26	6.3 Indirecte invloed op de branche	40		
3.1 Grote schommelingen in grond- en hulpstofprijzen zorgen voor druk op marges	26	6.3.1 Corporate Sustainability Reporting Directive	40		
3.2 Nederland circulair in 2050	26	6.3.2 Verruiming gewichtsgrens zero-emissie bestelauto's rijbewijs B	40		
3.3 Gewicht blijft een grote rol spelen	27	6.3.3 Vrijstelling BPM op ICE-bestelauto's komt in 2025 te vervallen	40		
3.4 Maatwerk en vakmanschap worden vervangen door standaardisatie en assemblage	27	6.3.4 Vrachtwagenheffing	41		
3.5 Modulariteit als bindmiddel tussen standaardisatie en maatwerk	27	6.3.5 Zero-emissiezones	42		
Belangrijke conclusies materialen en halffabricaten	28	6.3.6 Euro 7-emissienorm	43		
		6.4 Subsidies	44		
		6.4.1 Subsidieregeling Emissieloze Bedrijfsauto's (SEBA)	44		
		6.4.2 Regeling Aanschafsubsidie Zero-Emissie Trucks	44		

I Managementrapportage

Deze managementrapportage geeft een beknopt overzicht van de highlights van het onderzoek "Strategische keuzes Carrosserie- en Trailerbouw". Achtereenvolgens komen aan de orde:

- A. De achtergrond van het onderzoek
- B. De belangrijke ontwikkelingen met invloed op de branche
- C. Scenario's om de toekomstige marktontwikkeling van (nieuwe) voertuigen in beeld te brengen
- D. Strategische doelen en onderliggende acties
 - Voor de Carrosserie- en Trailerbouw in het algemeen
 - Voor individuele bedrijven
 - Overkoepelend, met een belangrijke rol voor RAI CarrosserieNL en OOC.

Meer achtergrondinformatie en uitgewerkte details zijn terug te vinden in secties II en III.

A. Achtergrond onderzoek

Technologische ontwikkelingen, vinden en binden van personeel, ontwikkelingen rondom kwaliteitsborging, de energietransitie, stijgende kosten, langere levertijden en externe factoren zoals emissienormen, overheidsbeleid en nieuwe spelers hebben allemaal invloed op de carrosseriebranche in Nederland. In opdracht van OOC en RAI CarrosserieNL heeft VMS | Insight een bedrijfskundig en economisch georiënteerd onderzoek uitgevoerd om inzicht te bieden in deze ontwikkelingen. Het doel is om bedrijven te ondersteunen bij het maken van strategische keuzes. De focus ligt op het verstrekken van concrete handvatten voor het kiezen van de juiste ondernemingsstrategie, zowel nu als in de toekomst.

B. Belangrijke ontwikkelingen Carrosserie- en Trailerbouw

1. De carrosserie- en trailerbouwbranche in Nederland kenmerkt zich door een enorme diversiteit en bestaat voornamelijk uit kleine en middelgrote bedrijven. Een opvallende trend is de sterke toename van het aantal ZZP'ers in de afgelopen jaren, terwijl het totale aantal bedrijven is afgenomen door bedrijfsbeëindigingen of overnames. Hoewel technologische ontwikkelingen een cruciale rol spelen in het realiseren van efficiency, hoge productkwaliteit en strak ingeregelde processen, wordt **robotisering en digitalisering nog beperkt toegepast** in de branche. Zeker gezien de (blijvende) beperkte beschikbaarheid van personele capaciteit is daarmee veel winst te behalen.
2. De **toenemende complexiteit** van voertuigen brengt met zich mee dat kennis van elektrische voertuigen (EV) en geavanceerde rijhulpsystemen (ADAS) essentieel is

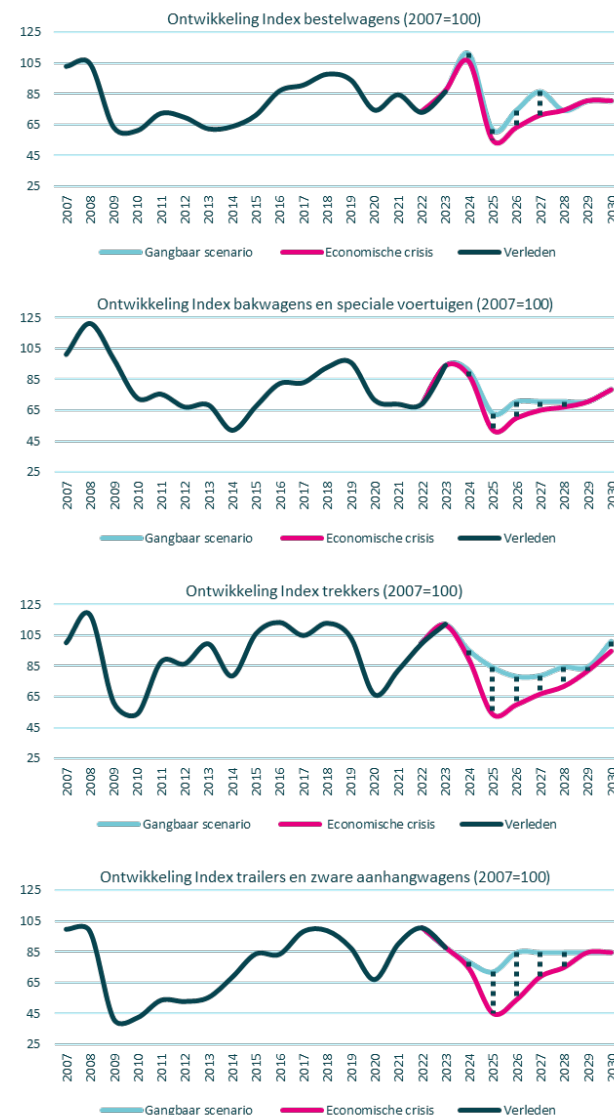
geworden. Aansprakelijkheid is een belangrijk aandachtspunt, waarbij fabrikanten eisen stellen en erkenningen afdwingen.

3. **Internationale concurrentie** oefent sterkere invloed uit, vooral op gestandaardiseerde producten. Nederlandse bedrijven onderscheiden zich door specialisatie in maatwerk en vakmanschap, vaak met een regionale focus. De verwachting is dat meer internationale merken en leveranciers zich op de Nederlandse markt zullen manifesteren, waardoor bedrijven in de carrosserie- en trailerbouw strategische keuzes moeten maken met betrekking tot hun eigen productenportfolio, maar ook met betrekking tot partnerships.
4. **Geopolitieke ontwikkelingen** hebben significant invloed op bedrijfsbeslissingen, ervaringen uit het (recente) verleden en onzekerheden leiden tot heroverwegingen van toeleveringsketens en leverancierskeuzes. Globalisering opent nieuwe afzetmarkten maar introduceert ook nieuwe buitenlandse concurrenten. Economische ontwikkelingen, zoals de rentestand en inflatie, beïnvloeden het investeringsklimaat, waarbij de conjunctuurgevoeligheid van de sector tot een verwachte daling van de afzet na 2024 leidt.
5. **Circulariteit** wordt steeds belangrijker door wet- en regelgeving. De branche kan een sleutelrol pakken in het faciliteren van klanten bij het bereiken van hun circulariteitsdoelen.
6. **Het wagenpark bedrijfswagens wordt ouder.** Hoge investeringen in materieel als gevolg van elektrificatie en de verwachte langere levensduur van EV-component in combinatie met meer aandacht voor circulariteit, zorgen voor een verdere veroudering van het wagenpark. De behoefte aan **onderhoud, reparatie, keuringen en refurbishment** zal dan ook in dezelfde mate toenemen. Opdrachtgevers pro-actief helpen bij levensduurverlenging wordt een belangrijke propositie.
7. **Schaalvergroting** is een dominante trend die cruciaal lijkt voor kostenefficiëntie en toekomstige investeringsmogelijkheden. Dat geldt voor bedrijven binnen de carrosseriebranche en ook voor hun klanten. Fusies en overnames leiden tot grotere klanten die eerder neigen naar gestandaardiseerde producten. Bovendien veranderen bestaande relatienetwerken: andere Decision Making Unit (DMU), andere contactpersonen en andere beslissingsprocessen. De belangrijkste uitdaging voor kleine en middelgrote carrosserie- en trailerbouwers is om ondanks de beperkte schaal(voordelen), een efficiënt productieproces, voldoende marge en onderscheidend vermogen te realiseren.

8. **De krapte op de arbeidsmarkt** blijft aanhouden, wat de groei van bedrijven belemmert. Het vinden en behouden van gekwalificeerd personeel is een voortdurende uitdaging. Daar ligt een grote rol voor de sector als geheel, maar ook individuele bedrijven moeten zelf aan de slag met het (regionaal) positioneren als aantrekkelijke werkgever. Samenwerking tussen collega-bedrijven om capaciteit en/of specifieke kennis te delen wordt nog maar zeer beperkt toegepast maar kan zeker oplossingen bieden.
9. **Wet- en regelgeving veroorzaken scherpe pieken en dalen** in de vraag naar bestelwagens, vrachtwagens en afgeleide producten. Dit benadrukt de noodzaak voor flexibiliteit en strategische aanpassingen om veerkrachtig te blijven in een fluctuerende marktomgeving. Onder andere de Zero Emissie-zones (ZE-zones) en het afschaffen van de BPM-vrijstelling op brandstof aangedreven bestelauto's, in 2025, zijn concrete voorbeelden van sturende wetgeving die gevolgen heeft voor de investeringsbeslissingen van bedrijven. Bedrijven moeten aan steeds meer eisen voldoen. Denk daarbij aan CO2-certificering. Duurzaamheidsbeleid wordt een belangrijke drijfveer voor elektrificatie, maar onduidelijke wet- en regelgeving (en handhaving) vormt een uitdaging.
10. **Kostenbewaking en efficiency** worden steeds belangrijker. Bij afkoeling van de markt c.q. vermindering van de vraag komt de marge, door lagere opbrengsten, vrijwel altijd onder druk te staan. Professionaliseren in het algemeen en automatiseren van processen met als doel hogere efficiency te behalen (geen marge te 'knoeien'), moeten onderdeel worden van het DNA. Exact weten wat de kostprijs is van je producten is daarbij een vereiste.

C. Scenario's

Voor twee scenario's, het Gangbare scenario en het Basispad scenario, wordt de invloed van overheidsbeleid op de aanschafkeuzes van bedrijven doorberekend. In beide scenario's wordt uitgegaan van een redelijk stabiele economische situatie, maar er is ook een variant toegevoegd waarin de impact van een mogelijke economische crisis wordt geschetst. Deze invloeden hebben gevolgen voor de ingroei van elektrische voertuigen bestaande uit BEV (= batterij elektrisch) en FCEV (= waterstof elektrisch). In het Gangbare scenario wordt uitgegaan van het volgende aandeel BEV + FCEV van de nieuw verkopen in 2030: LCV 75%, Trekkers 30%, Bakwagens 45%. In het Basispad scenario is het aandeel BEV + FCEV in 2030 respectievelijk: LCV 50%, Trekkers 22%, Bakwagens 22%. In algemene zin wordt in 2024 een piek verwacht in de registraties van nieuwe bestelwagens en richting 2029-2030 voor trekkers, bakwagens en trailers. In de grafieken hiernaast wordt per segment de marktontwikkeling (voor nieuw geregistreerde voertuigen) aangegeven voor het gangbare scenario.



D. Strategische doelen en onderliggende acties

D.1 Inleiding

Doel van dit onderzoek is om bedrijven in de Carrosserie- en Trailerbouw concrete handvatten te geven om de belangrijke strategische keuzes waar de branche de komende jaren voor staat, in kaart te brengen. In het voorgaande zijn vooral de marktontwikkelingen aan bod gekomen. Sommige van die ontwikkelingen zijn universeel toepasbaar, ze hebben invloed op alle bedrijven. Andere hebben juist specifiek invloed op de Carrosserie- en Trailerbouw.

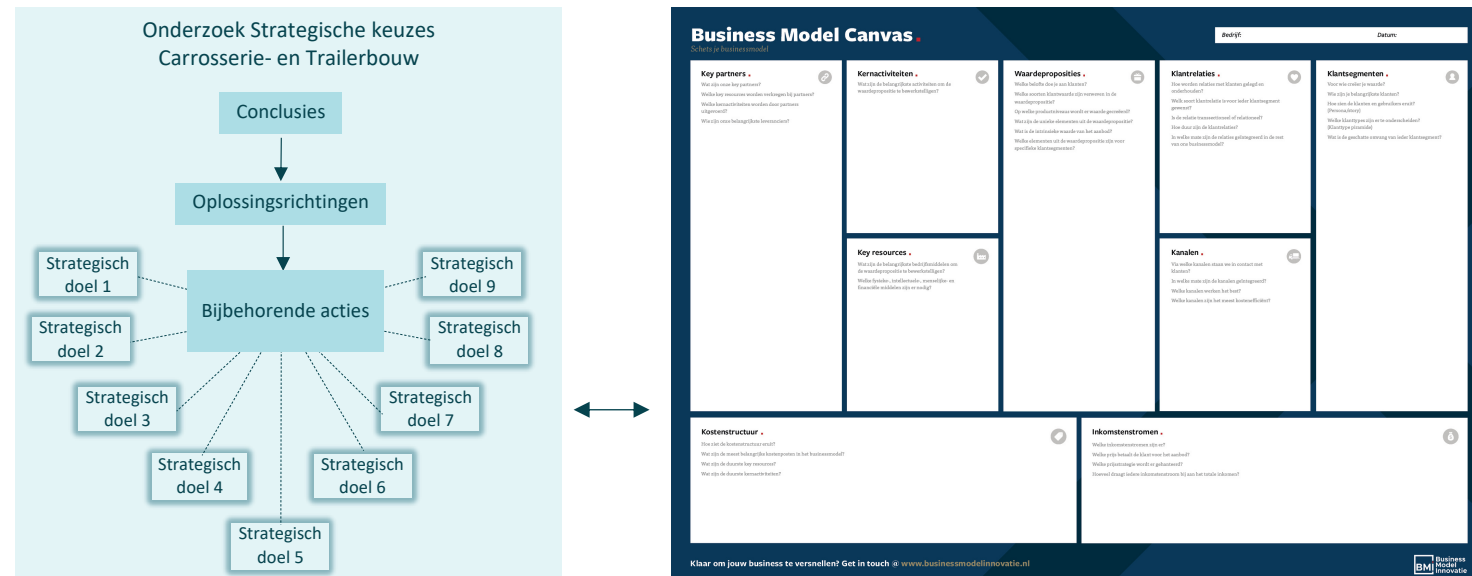
Het gemiddelde Carrosserie- en Trailerbouw bedrijf bestaat niet. Er is namelijk een grote verscheidenheid aan bedrijven. De branche bestaat uit carrosseriebouwers, oplegger- en aanhangwagenproducenten en toeleveranciers. Bedrijven met een klein, middelgroot

en groot werknemersbestand. Met een ambachtelijke one-off insteek tot seriematige producenten met strak ingeregelde processen. Niet alle onderwerpen zijn voor alle bedrijven in dezelfde mate relevant.

D.2 Methodiek

De conclusies van dit onderzoek zijn op consistente wijze doorvertaald naar oplossingsrichtingen en bijbehorende acties en deze zijn vervolgens geclusterd tot negen strategische doelen. Voor de clustering is gebruikgemaakt van het Business Model Canvas ontwikkeld door Alexander Osterwalder en Yves Pigneur. Het Business Model Canvas is een strategisch hulpmiddel waarbij de belangrijke componenten van een bedrijf beschreven worden. Het canvas geeft weer hoe een bedrijf of organisatie waarde creëert, levert en te gelde maakt.

Voor clustering tot strategische doelen is gebruik gemaakt van het Business Model Canvas



Concreet voorbeeld:
Van conclusie -> oplossingsrichting -> bijbehorende acties

Conclusie

- Een duurzamer (grotendeels geëlektrificeerd) wagenpark geeft nieuwe randvoorwaarden
- Lagere onderhoudsbehoefte
- Langere gebruiksduur (ivm hogere investeringen en vanuit duurzaamheidsoverwegingen)
- Materieel wordt steeds ingewikkelder (toename ADAS, elektronica etc.)

Oplossingsrichting

- Zet in op technische kennis, zorg voor erkenningen en waarborg toegang tot voertuigsystemen
- Zet in op reparatie, onderhoud, keuringen en refurbishment

Bijbehorende acties

- Houd technische kennis en marktkennis actueel en waarborg toegang tot voertuigen
- Her-evalueer dienstenpakket: hoe levensduurverlenging faciliteren?

Dit is een concreet voorbeeld van de doorvertaling van de conclusie “Een duurzamer (grotendeels geëlektrificeerd) wagenpark geeft nieuwe randvoorwaarden” naar een oplossingsrichting en bijbehorende acties.

Voor het complete overzicht van conclusies -> oplossingsrichtingen -> bijbehorende acties, zie bijlage (blz. 70 t/m 76).

Door deze werkwijze ontstaat een samenhangend geheel aan strategische doelen inclusief onderliggende acties die allen direct voortkomen uit eerder getrokken conclusies. De uitkomsten zijn relevant voor alle bedrijven in de Carrosserie- en Trailerbouw, maar elk individueel bedrijf dient voor de eigen situatie te beoordelen wat de urgentie is van de strategische doelen en van de onderliggende acties en welke planning gehanteerd wordt om zaken daadwerkelijk uit te werken.

Op de volgende pagina's worden de 9 strategische doelen en de onderliggende acties gepresenteerd.

In de bijlage zijn werkbladen opgenomen die kunnen worden gebruikt om voor de eigen bedrijfssituatie keuzes te maken met betrekking tot urgentie, acties en planning.

1 Conclusies, oplossingsrichtingen en bijbehorende acties

- Belangrijke conclusies
- Sectorbeschrijving
 - De branche voor carrosserie- en trailerbouw kent een grote diversiteit aan bedrijven
 - De branche heeft specifieke kenmerken
 - Het aantal ZZP'ers is sterk toegenomen
 - Het aantal bedrijven is afgenomen, door bedrijfsbeëindiging of overnames
 - Er zijn voornamelijk kleine en middelgrote bedrijven actief in de Nederlandse branche
 - Technologische ontwikkelingen veranderen de branche
 - Met betrekking tot het productieproces:
 - Robotisering en digitalisering worden nog maar beperkt ingezet. Ze brengen voornamelijk proceskosten (krappe) personeelscapaciteit
 - Met betrekking tot voertuigen:
 - Voertuigen worden steeds complexer
 - Kennis van EV en ADAS systemen is belangrijk
 - Aansprakelijkheid speelt een cruciale rol, fabrikanten stellen eisen en dwingen tot maatregelen
 - Internationale concurrentie heeft invloed op de branche
 - Internationale concurrenten zijn vooral sterk in standaardisatie producten
 - Nederlandse bedrijven zijn specialistisch en richten zich op maatwerk en vakmanschap
 - Nederlandse bedrijven hebben vaak een regionale functie
 - Meer internationale merken zullen op de Nederlandse markt gaan verschijnen

2 9 Strategische doelen

Clustering tot strategische doelen

Voer de activiteiten die waarde toevoegen perfect uit

Focus op activiteiten die waarde toevoegen

Optimaliseer partnerships & vergroot inkoopkracht

- Toets de eigen toeleveranciersketen op zekerheid en betrouwbaar

- Organiseer samenwerking en inkoopkracht

- **Evalueer leveranciers op hun bijdrage aan toekomstbestendigheid**

van werken in de sector

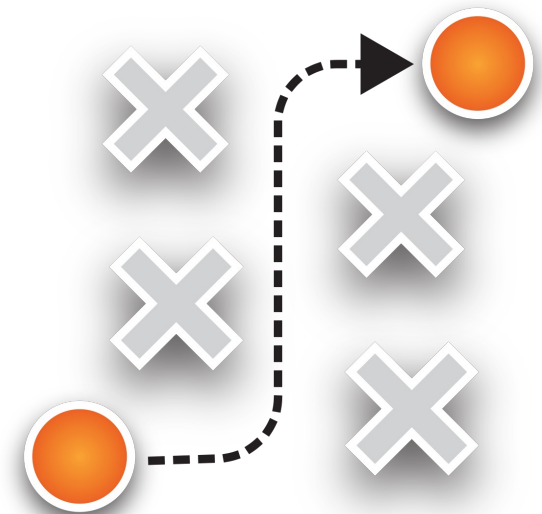
Eigen
situatie:
prioriteren
en actie!

3 Doorvertaling naar individuele keuzes/acties

[illegible]

D.3 Negen strategische doelen voor de Carrosserie- en Trailerbouw

Strategisch doel 1	Optimaliseer partnerships & vergroot inkoopkracht
Belangrijke onderliggende acties	• Toets de eigen toeleveranciersketen op zekerheid en betrouwbaarheid. Neem maatregelen om risico's te minimaliseren. • Organiseer samenwerking en inkoopkracht • Verken actief mogelijkheden alternatieve inkoopkanalen (in het buitenland) • Evalueer leveranciers op hun bijdrage aan toekomstbestendigheid • Inventariseer samenwerkingsmogelijkheden op het gebied van het regionaal aantrekkelijk maken van werken in de sector • Lobby actief (op sectorniveau)
Strategisch doel 2	Focus op activiteiten die waarde toevoegen
Belangrijke onderliggende acties	• Maak keuze voor kleinschalig specialisme (focus op kwaliteit en klantwens) of grootschalig(er) assemblage van gestandaardiseerde producten (focus op kwaliteit en kosten) • Maak actieplan voor stapsgewijs uitrollen circulaire producten en productiemethoden • Onderzoek mogelijkheden voor modulair bouwen • Optimaliseer processen en automatisering • Borg kennis over ontwikkelingen (individueel en sector) • Houd technische kennis actueel • Borg bewustzijn mbt wet- en regelgeving en handel daarnaar • Focus op probleemoplossend vermogen
Strategisch doel 3	Voer de activiteiten die waarde toevoegen perfect uit
Belangrijke onderliggende acties	• Zorg voor flexibele capaciteit in verband met verwachte pieken en dalen • Werk met tijdige en betrouwbare voor- en nacalculatie • Professionaliseer processen: beter & efficiënter! • Inventariseer welke technische hulpmiddelen kunnen worden ingezet met het oog op besparing op arbeid en toekomstbestendigheid • Inventariseer samenwerkingsmogelijkheden op het gebied van delen expertise/capaciteit • Maak serieuze tijd vrij voor werving & selectie: dat is een continu proces • Idem voor het behouden van personeel: consequent beleid op het 'trots maken' van medewerkers heeft grote impact op het kunnen binnenhalen van nieuwe, gekwalificeerde mensen.



Strategisch
doel 4

Optimaliseer de meerwaarde voor de klant;
welke 'pijn' los je op voor de klant?

Belangrijke
onderliggende
acties

- Bied financieringsoplossingen aan (in samenwerking met derden)
- Bied RO (Reparatie en Onderhoud)-contracten aan
- Bied totaaloplossingen aan (one stop shop principe)
- Maak actieplan voor stapsgewijs uitrollen circulaire producten en productiemethoden
- Ontwikkel tot betrouwbare adviseur/gesprekspartner van de klant
- Her-evalueer dienstenpakket: hoe levensduurverlenging faciliteren?

Strategisch
doel 5

Ken (de wensen van) de veranderende klant. Zoek samenwerking in de keten.
Bouw sterke relaties op.

Belangrijke
onderliggende
acties

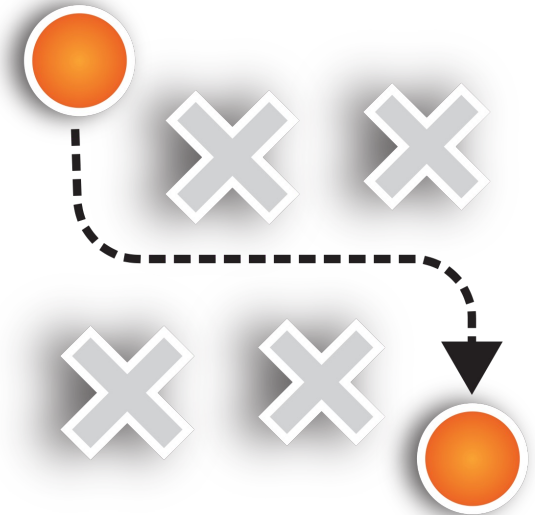
- Vind een vorm van samenwerking waarbij het nadenken over en het concretiseren van toekomstige producten en toepassingen centraal staan (co-creatie), zonder de belangen van andere partijen te schaden
- Professionaliseer marketing & sales: ken de klant, ken de inkoopprocessen en bouw een sterke en duurzame relatie op

Strategisch
doel 6

Bouw een professionele B2B-salesorganisatie. Werk aan autoriteit en
benadruk meerwaarde.

Belangrijke
onderliggende
acties

- Introduceer een duurzaamheidkeurmerk
- Communiceer actief de rol en verantwoordelijkheid op het gebied van duurzaamheid /circulariteit (individueel én sector)
- Professionaliseer marketing & sales: ken de klant, ken de inkoopprocessen en bouw een relatie op - Gebruik digitale kanalen voor slim en continu opbouwen van autoriteit



Strategisch
doel 7

Ken (de wensen van) de veranderende klant. Zorg voor inzicht en anticipeer.
Richt je op winstgevende segmenten.

Belangrijke
onderliggende
acties

- De klant van nu is niet de klant van morgen:
 - Inventariseer welke informatie nodig is om de vraag zo goed mogelijk te voorspellen
 - Her-evalueer producten- en dienstenpakket: inventariseer toekomstige behoeften van klanten – hoe meerwaarde toevoegen?
- Focus op een niche (en probeer daarbinnen te standaardiseren en groei te realiseren)
- Profileer het bedrijf actief binnen de (grote) regio en investeer in klantcontact
- Zoek de samenwerking op met internationale nieuwkomers

Strategisch
doel 8

Bewaak de kosten en zoek constant naar efficiency-mogelijkheden

Belangrijke
onderliggende
acties

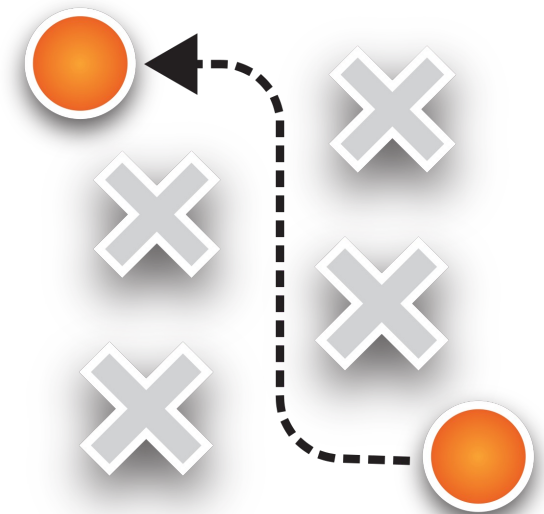
- Optimaliseer de processen zodat er geen marge wordt gemorst
- Weet exact wat de kostprijs van je producten is
- Specifiek: weet exact wat de looncomponent van je kostprijs

Strategisch
doel 9

Zoek alternatieve inkomstenbronnen en of constructies. Speel in op grotere
behoefte aan financieringen en pay per use

Belangrijke
onderliggende
acties

- Levensduurverlenging betekent dat producten minder vaak worden vervangen, maar de behoefte aan onderhoud, keuringen en refurbishment zal toenemen. Bied actief reparatie/onderhoudscontracten aan.
- Investeringsbedragen worden in het algemeen hoger; financieringsbehoefte neemt toe. Bied actief financieringsconstructies en/of pay per use / pay per month aan; dit leidt tot klantbinding en terugkerende inkomsten



Strategische doelen en belangrijke onderliggende acties met een overkoepelend, sectoroverstijgend belang. Deze vormen aangrijpingspunten voor beleid van RAI CarrosserieNL en OOC

1

Optimaliseer partnerships & vergroot inkoopkracht

- Organiseer samenwerking en inkoopkracht
- Lobby actief

2

Focus op activiteiten die waarde toevoegen

- Borg kennis over ontwikkelingen met impact op de sector
- Help de sector met het binden en boeien van personeel en met het aanboren van nieuw talent

3

Voer de activiteiten die waarde toevoegen perfect uit

- Stimuleer en faciliteer samenwerking op het gebied van delen van expertise/capaciteit
- Stimuleer en faciliteer samenwerking op het gebied van het regionaal aantrekkelijk maken van werken in de sector
- Borg kennis over ontwikkelingen
- Stimuleer en faciliteer het gezamenlijk gebruiken van expertise/capaciteit op het gebied van CO2-calculatietooling (WLTP en VECTO)

6

Bouw een professionele B2B-salesorganisatie. Werk aan autoriteit en benadruk meerwaarde.

- Introduceer een duurzaamheidskeurmerk
- Communiceer actief de rol en verantwoordelijkheid op het gebied van duurzaamheid / circulariteit (sector én individueel). Zoek partners op het gebied van CO2-reductie en CO2-calculatietooling: word sterk door samenwerking

7

Ken (de wensen van) de veranderende klant. Zorg voor inzicht en anticipeer. Richt je op winstgevende segmenten.

- De klant van nu is niet de klant van morgen: inventariseer welke informatie nodig is om de vraag zo goed mogelijk te voorspellen; doe marktonderzoek en houd de vinger aan de pols

II Achtergrondinformatie en gedetailleerde uitwerking

Inleiding

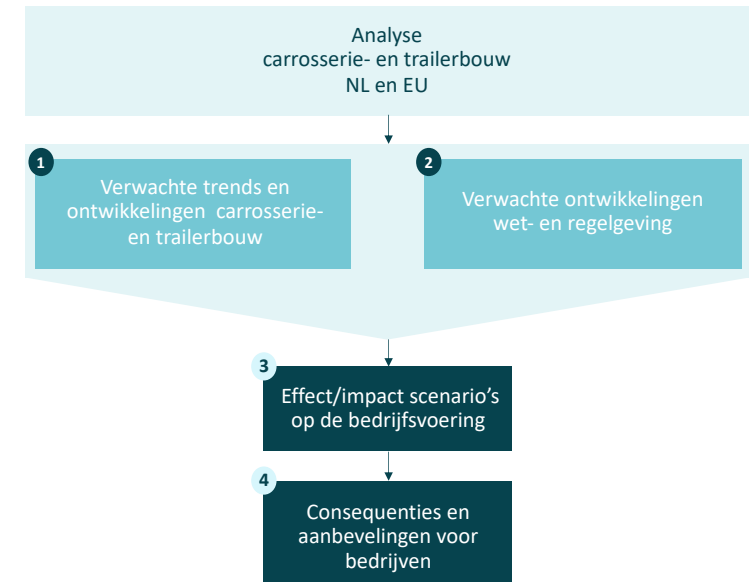
De carrosserie- en trailerbouw branche heeft te maken met uiteenlopende uitdagingen en ontwikkelingen die allen (grote) impact hebben op de sector, zowel voor werkgevers als werknemers. Het gaat dan onder andere om technologische ontwikkelingen, vinden en binden van personeel, ontwikkelingen rondom kwaliteitsborging, de energietransitie, stijgende kosten, langere levertijden en externe factoren zoals emissienormen, overheidsbeleid en nieuwe spelers.

Met dit onderzoek willen OOC en RAI CarrosserieNL bewustwording over de belangrijkste ontwikkelingen bevorderen en bedrijven uit de branche ondersteunen bij het maken van strategische keuzes om nu, maar ook in de toekomst, zo goed mogelijk in te kunnen spelen op deze ontwikkelingen.

Het onderzoek moet inzichten en concrete handvatten opleveren die de branche hulp bieden bij het kiezen van de juiste ondernemingsstrategie. Het onderzoek is derhalve meer bedrijfskundig en economisch geïntereerd dan technisch inhoudelijk.

VMS | Insight heeft in opdracht van OOC en RAI CarrosserieNL het onderzoek uitgevoerd.

Voor dit onderzoek is er literatuuronderzoek, desk research en field research uitgevoerd. Er hebben interviews plaatsgevonden met verschillende spelers binnen en buiten de branche, zoals toeleveranciers, carrosseriebouwers, onafhankelijke experts, klanten en klanten van klanten. Voor prognoses van markt en park wordt gebruikgemaakt van voorspellingsmodellen. Het doorvertalen van marktontwikkelingen naar strategische doelen en onderliggende acties is gebaseerd op de uitgangspunten van het Business Model Canvas.



Aanleiding / achtergrond onderzoek:

OOO wil graag in beeld brengen wat de uitdagingen en ontwikkelingen zijn voor de carrosserie- en trailerbouw branche en wat voor gevolgen deze hebben voor de strategische keuzes van deze bedrijven voor de komende jaren, zodat OOC hen van dienst kan zijn en de bewustwording van de belangrijkste ontwikkelingen kan bevorderen.

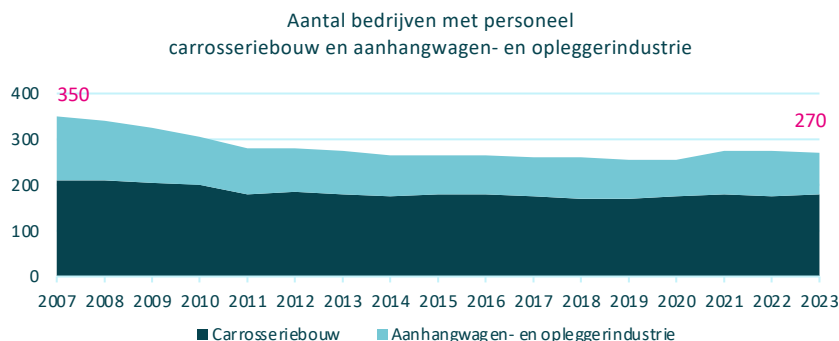
1. Sectorbeschrijving

1.1 Branche voor carrosserie- en trailerbouw

De branche voor carrosserie- en trailerbouw kent een grote diversiteit aan bedrijven. De bedrijven produceren, importeren, repareren en onderhouden aanhangwagens en opleggers, autobussen en een groot assortiment aan voertuigen waaronder auto-aanpassingen voor minder validen en reinigingsvoertuigen. Ook houdt men zich bezig met de productie, import, opbouw, ombouw, reparatie en onderhoud van allerlei soorten carrosserieën, dikwijls gemaakt op individuele specificaties van klanten. Tevens zijn de leveranciers van componenten voor deze industrie en de leveranciers van laad- en losmiddelen (laadkleppen, autolaadkranen) aangesloten.

1.2 Aantal bedrijven en medewerkers

Volgens het CBS zijn er 335 carrosseriebouwbedrijven en 180 bedrijven in de aanhangwagen- en opleggerindustrie ingeschreven. Bij RAI CarrosserieNL zijn ruim 300 bedrijven aangesloten, maar hier zitten ook reparatie-/onderhoudsbedrijven en toeleveranciers bij. Deze groepen vallen onder een andere SBI code. De afgelopen jaren is het aantal ZZP'ers sterk toegenomen in de carrosseriebouw. 5 jaar geleden waren dat er circa 80 en in 2023 is dit toegenomen naar 155. Het aantal bedrijven met personeel in de carrosseriebouw en aanhangwagen- en opleggerindustrie is tussen 2007 en 2023 afgenomen van 350 naar 270 bedrijven. Met name de economische crisis van 2008 heeft voor een afname van bedrijven gezorgd. Sinds 2011 is het aantal bedrijven met personeel redelijk stabiel. De sector bestaat voornamelijk uit kleine en middelgrote bedrijven.

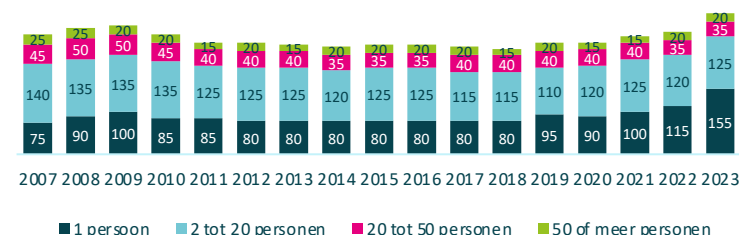


Bron: CBS, bewerkt door VMS | Insight

De branche onderverdeeld in de sub-sectoren:

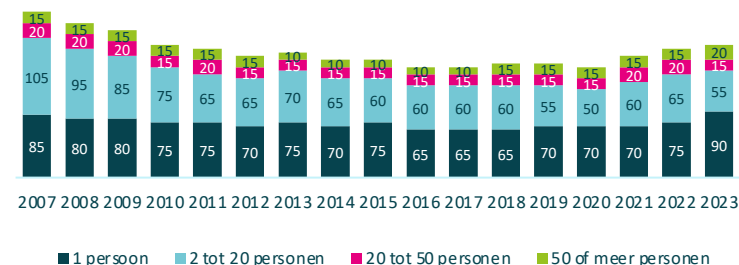
1. Trailerbouw
 - Oplegger- en aanhangwagenbouwers (chassis en opbouw) – nieuwbouw
 - Reparatie & onderhoud trailers/aanhangwagens
2. Carrosseriebouw
 - Trucks (chassis – cabine en opbouw) – Carrosseriebouwers (nieuwbouw, vanaf 3.5 ton)
 - Bestelwagen (chassis – cabine en opbouw) – Carrosseriebouwers (nieuwbouw, tot en met 3.5 ton)
 - Carrosserieombouwers en aanpasbedrijven (en nog meer niche markten zoals verkoop marktkramen)
 - Reparatie & onderhoud carrosserie
3. Toeleveranciers

Aantal bedrijven carrosseriebouw



Bron: CBS, bewerkt door VMS | Insight

Aantal bedrijven aanhangwagen- en opleggerindustrie



Bron: CBS, bewerkt door VMS | Insight

Sector- beschrijving

1.3 Werkzame personen

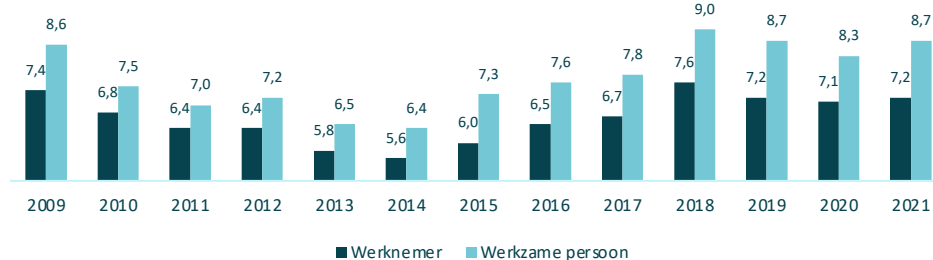
Het aantal werknemers in de carrosseriebouw en aanhangwagen- en opleggerindustrie ligt ruim boven de 7.000 en is daarmee weer op het niveau van voor de crisis in 2008. Per bedrijf zijn er meer medewerkers dan 15 jaar geleden. Daarnaast maken veel bedrijven ook gebruik van o.a. uitzendkrachten, dit zorgt ervoor dat het totaal aantal werkzame personen in de branche bijna 9.000 is.

1.4 Bedrijfseconomisch

De carrosseriebouw en aanhangwagen- en opleggerindustrie zagen door de economische crisis in 2008 de vraag sterk afnemen. Dit zorgde voor een dalende omzet en een afname van bedrijven en personeel. In 2009 was de totale omzet van de branche volgens CBS 1,4 miljard euro, deze daalde naar 1,18 miljard euro in 2013. Sinds 2015 zien de bedrijven weer een toenemende vraag en groei. De totale omzet groeide in 2018 naar bijna 2,2 miljard euro. Nog belangrijker is de toename van het bedrijfsresultaat. Tussen 2009 en 2015 varieerde het bedrijfsresultaat tussen de 19 en 60 miljoen euro. Sinds 2016 ligt het bedrijfsresultaat boven de 100 miljoen en is gegroeid naar 154 miljoen in 2019.

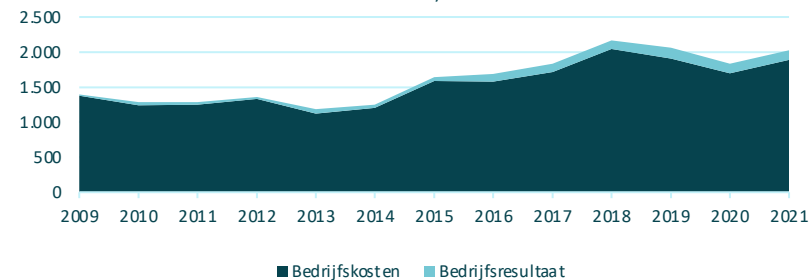
Circa twee derde van de bedrijfskosten bestaat uit inkoop van materialen, dit aandeel is door de jaren heen iets toegenomen. Een kwart van de kosten bestaat uit personeelskosten, dat is vergelijkbaar met 15 jaar geleden.

Aantal banen carrosseriebouw en aanhangwagen- en opleggerindustrie (x 1.000)



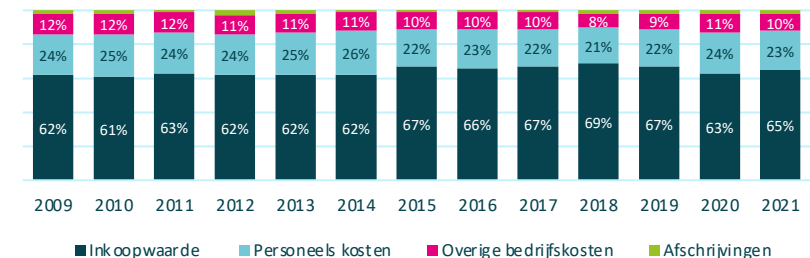
Bron: CBS, bewerkt door VMS | Insight

Omzet carrosseriebouw en aanhangwagen- en opleggerindustrie (x mln euro)



Bron: CBS, bewerkt door VMS | Insight

Opbouw kosten carrosseriebouw en aanhangwagen- en opleggerindustrie



Bron: CBS, bewerkt door VMS | Insight

1.5 Registratiecijfers

De registraties van vrachtwagens, bussen, bestelauto's, trailers en aanhangwagens is sterk afhankelijk van de economische ontwikkeling in Nederland. Uit de cijfers van RDC blijkt dat in 2010 het aantal registraties gezakt was naar een dieptepunt met 10.000 vrachtwagens en bussen, 50.000 bestelauto's en 6.700 trailers en zware aanhangwagens. De aantallen zijn vervolgens weer gegroeid naar 16.000 vrachtwagens en bussen, 80.000 bestelauto's en 16.000 trailers en zware aanhangwagens in 2018. In 2023 liggen de aantallen bestelwagens en trailers iets lager dan in 2018, maar zijn de aantallen weer toegenomen ten opzichte van coronajaar 2020. Zo zijn er in 2023 16.531 vrachtwagens en bussen, 69.297 bestelauto's en 13.892 trailers en zware aanhangwagens geregistreerd. Twee derde van de vrachtwagenregistraties in 2023 bestaat uit trekkers en ruim een kwart uit bakwagens. Speciale voertuigen zijn goed voor 8% en bussen voor 2% van de vrachtwagenregistraties in 2023. De registratie van autobussen is sterk gedaald sinds 2020, met name de vraag naar touringcarbussen daalde sterk tijdens de coronaperiode. De registraties van speciale voertuigen zijn sinds 2016 redelijk stabiel en variëren jaarlijks tussen de 1.000 en 1.500 voertuigen. Dit zijn voornamelijk reinigingsvoertuigen (40%) en bouwvoertuigen (30%, onder andere kippers en betonmixers).

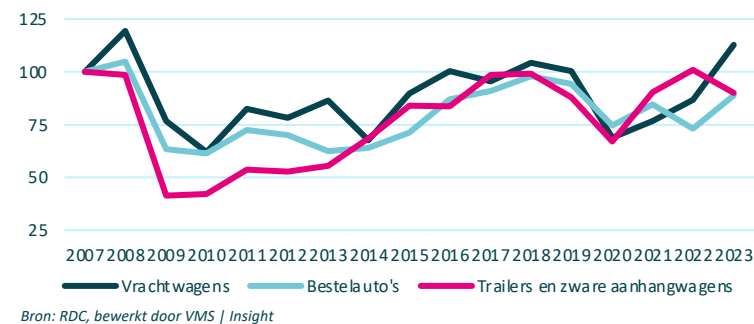
1.6 Park

Het wagenpark eind 2023 bestaat uit 1,1 miljoen bestelauto's, 175.000 vrachtwagens en bussen en 210.000 trailers en zware aanhangwagens en is de afgelopen 10 jaar licht gegroeid. Wat opvalt is dat het wagenpark gemiddeld steeds ouder wordt. Zo is een kwart van de trailers en zware aanhangwagens jonger dan 5 jaar, in 2019 was nog een derde jonger dan 5 jaar. Bij vrachtwagens is 36% jonger dan 5 jaar en dat was in 2019 nog 42%.

1.7 Wegvervoer

De hoeveelheid lading die wordt getransporteerd door Nederlandse bedrijven is de afgelopen jaren redelijk stabiel gebleven, echter de ritten zijn korter dan in het verleden. Met name de lange internationale ritten zijn afgenomen en worden vaker gedaan door buitenlandse transportbedrijven. Dit zorgt ervoor dat het totaal aantal ladingtonkilometers is afgenomen sinds 2004. De ladingtonkilometers in het binnenland zijn daarentegen toegenomen. Eigen vervoerders transporteren circa 19% van de lading en beroepsvervoerders 81%, blijkt uit cijfers van het CBS. Beroepsvervoerders zijn daarmee verantwoordelijk voor een groter aandeel dan 10 jaar geleden, toen was de verdeling nog 25/75%.

Index registraties vrachtwagens, bestelauto's en trailers en zware aanhangwagens (2007=100)

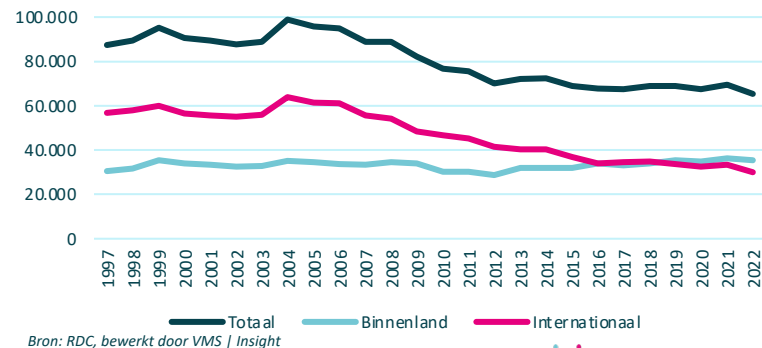


Park 2023

Bestelauto's:	1.106.000
Bakwagens:	66.900
Trekkers:	83.400
Speciale voertuigen	15.400
Autobussen:	9.000
Aanhangwagen (zwaar)	210.000
Aanhangwagen (licht)	658.000

Bron: RDC

Wegvervoer: Ladingtonkilometers (x mln)



1.8 Technologische ontwikkelingen – productieproces

Technologische ontwikkelingen hebben de branche al doen veranderen. Deze veranderingen zorgen voor betere en efficiëntere processen. Een voorbeeld hiervan is te zien bij een grote Duitse trailerbouwer, waar voorgeprogrammeerde machines en robotica een grote rol spelen bij het kwalitatief hoogwaardig en efficiënt fabriceren van trailers. Automatisering en robotica spelen een steeds grotere rol in het productie proces. Niet alleen vanwege kwaliteit en efficiency, maar zeker ook vanwege de mogelijkheid die ze bieden om capaciteit/mankracht (die nauwelijks is te vinden) te vervangen danwel beter te benutten en hun 24/7 beschikbaarheid. Zowel maatwerkspecialisten als fabrikanten van gestandaardiseerde producten kunnen profiteren van automatisering en digitalisering.

Een van de grootste voordelen van robotisering is verbeterde precisie en kwaliteit. Robotica is in staat om taken uit te voeren met een consistente precisie. Bij handmatige arbeid is er altijd een kans op menselijke fouten, door de inzet van robotica wordt deze kans kleiner. Een ander voordeel van robotisering is verhoogde productiesnelheid. Robotica kan taken sneller uitvoeren dan mensen, waardoor de productiviteit wordt verhoogd en doorlooptijden worden verkort. Dit leidt tot een hogere productiviteit binnen dezelfde tijdspanne, wat bedrijven in staat stelt om meer te produceren. Naast verbeterde efficiëntie biedt robotisering ook veiligheid op de werkplek. Door robotica in te zetten voor gevaarlijke of repetitieve taken wordt het risico op letsel voor werknemers verminderd. Dit zorgt mede voor veiligheid op de werkplaats.

Naast robotisering biedt digitalisering ook verschillende voordelen voor bedrijven. Een belangrijk voordeel is efficiëntie en optimalisatie van processen. Door automatisering kunnen bedrijven de werkzaamheden efficiënter uitvoeren, verspilling minimaliseren en de algehele efficiëntie verbeteren. Taken zoals voorraadbeheer en logistiek kunnen geautomatiseerd worden. Maar ook delen van het ontwerpproces: een goede digitale bouwtekening. Een ander voordeel van automatisering is kostenbesparing. Met het optimaliseren van materiaalgebruik en het verminderen van fouten kunnen bedrijven hun operationele kosten verlagen. Automatisering maakt ook snelle en nauwkeurige data-analyse mogelijk. Bedrijven kunnen informatie analyseren om beter onderbouwde beslissingen te nemen. Dit stelt hen in staat om proactief te reageren op veranderingen in de markt en sterk te staan ten opzichte van de concurrent.

Voor bedrijven die zich richten op standaardisatie heeft automatisering de grootste impact. Bij een standaard product zijn de processen per slot van rekening repeterend. Bij maatwerkbedrijven ligt dat ingewikkelder. Processen zijn dan moeilijk te robotiseren en te automatiseren, maar ook voor deze bedrijven is er winst te behalen. Wij zijn ervan overtuigd dat een professionaliseringslag die gericht is op het optimaliseren van processen (en waarbij automatisering en robotisering een belangrijke rol spelen) voor veel bedrijven in de branche van ongekende waarde kan zijn: meer grip op het productieproces en de kosten, optimale leveringskwaliteit, beter gebruikmaken van de personele capaciteit.

Automatisering en modulaair bouwen gaan hand in hand

Met de opkomst van robotica wordt het steeds gemakkelijker om modulaair te bouwen en beter gebruik te maken van (schaarse) personele capaciteit. De ontwikkelingen stellen bedrijven in staat om sneller, efficiënter en nauwkeuriger modules te produceren, waardoor beter voldaan kan worden aan de groeiende vraag naar duurzaam en betaalbaar materieel.

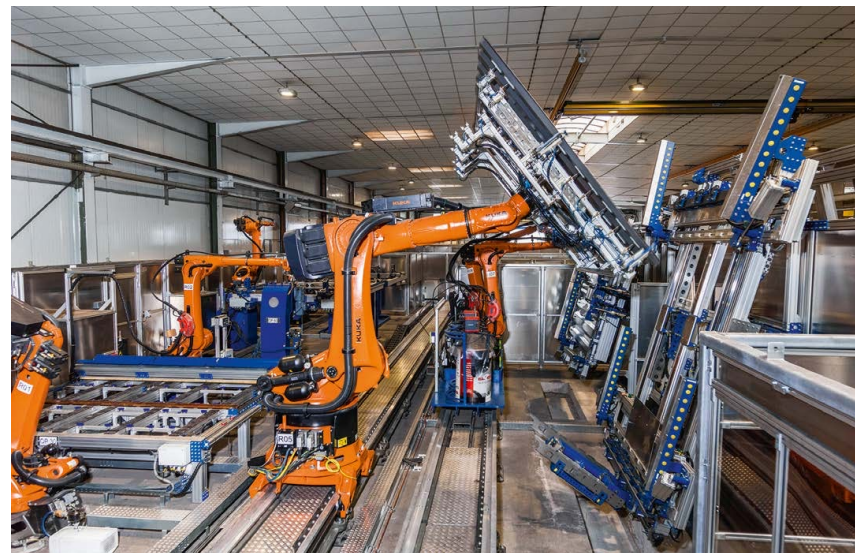


Foto: Krone

1.9 Technologische ontwikkelingen – voertuigen

Voertuigen zijn de afgelopen jaren technisch steeds complexer geworden en worden er nieuwe technieken gebruikt. De eerste elektrische bestelauto's en vrachtwagens rijden reeds in het park en zal de komende jaren en aantal toenemen. Maar niet alleen de aandrijving van de voertuigen verandert, ook worden voertuigen steeds vaker voorzien van nieuwe comfortsystemen en geavanceerde rijhulpsystemen (ADAS). Een aantal systemen is al een langere tijd verplicht en in 2022 zijn er nieuwe Europese regels gekomen. Hierin is bekrachtigd dat nieuwe vrachtwagens en bestelauto's vanaf 2022 aan een aantal nieuwe veiligheidsregels moeten voldoen. Voor nieuwe modellen geldt een verplichting sinds juli 2022. Voor bestaande modellen is er een overgangperiode van 2 jaar, wat betekent dat ze vanaf juli 2024 voorzien moeten zijn van de verplichte voorzieningen. Het gaat o.a. om bandenspanningscontrole, achteruitrijdetectie, noodstopsignalen en vermoeidheidsdetectie. Uit onderzoek van VMS | Insight blijkt dat vrachtwagens van bouwjaar 2021 gemiddeld al 10,6 ADAS-systemen aan boord hebben. Bestelauto's uit 2021 hebben gemiddeld nog maar 2,5 ADAS-systemen aan boord, maar dit zal de komende jaren sterk toenemen.

Veel van deze systemen worden aangestuurd door sensoren en camera's rondom de auto. Deze sensoren zijn gevoelig en kalibratie hiervan komt heel nauwkeurig. Dit betekent dat bij het werken aan dergelijk voertuigen de kennis van deze systemen aanwezig moet zijn binnen het bedrijf. Daar komt bij dat fabrikanten ook eisen stellen aan bedrijven die werken aan dergelijke systemen, hier speelt de aansprakelijkheid een belangrijke rol. Fabrikanten stellen ook eisen aan bedrijven die aan elektrische voertuigen werken, zo werkt Mercedes bijvoorbeeld alleen samen met bedrijven met de status 'eQualifiedPartner for Mercedes-Benz Trucks'.

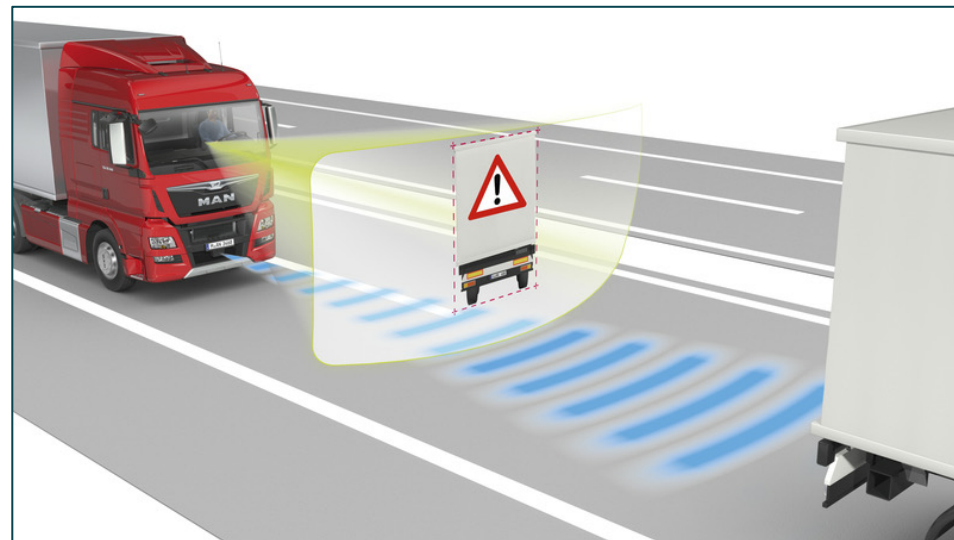


Foto: MAN

Sector- beschrijving

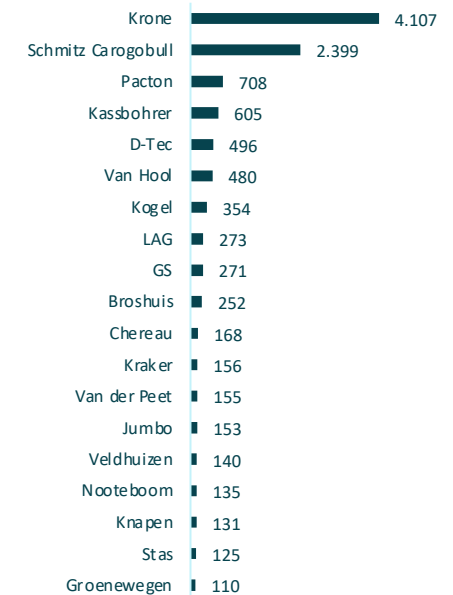
1.10 Internationale concurrentie

De Duitse merken Krone en Schmitz Cargobull zijn in Nederland de belangrijkste leveranciers van trailers, maar liefst 55% van de geregistreerde trailers zijn afkomstig van deze merken. Veel internationale trailerbouwers zijn grote bedrijven met een Europese of wereldwijde aanwezigheid. Ze hebben schaalgroottes, maken gebruik van geavanceerde technologieën en beschikken over uitstekende faciliteiten. Deze bedrijven produceren voornamelijk gestandaardiseerde trailers. Nederlandse trailerbouwers hebben niet de slagkracht om met de internationale bouwers te concurreren. De Nederlandse bedrijven zijn kleine tot middelgrote bedrijven die gespecialiseerde producten met een focus op kwaliteit en innovatie verkopen. Zij hebben niet dezelfde schaalgrootte als de internationale spelers. De Nederlandse trailerbouwers onderscheiden zich door hun flexibiliteit, maatwerkoplossingen en expertise in bepaalde nichemarkten. Uit de Nederlandse registratiecijfers van trailers valt af te leiden dat de grote buitenlandse spelers om ons heen het grootste deel van de (gestandaardiseerde) markt in handen hebben.

Ook vrachtwagenbouwers werken steeds vaker rechtstreeks met Europese carrosseriebouwers, waardoor de dealer aan de klant kant en klare producten kan leveren. Uit het KPMG onderzoek van BOVAG (aug 2023) blijkt dat fabrikanten steeds meer grip willen op de keten, hierdoor verandert ook de rol van de dealers in Nederland. Voor het specifieke maatwerk blijft de samenwerking tussen klant, dealer en de carrosseriebouwer wel belangrijk. Veelal wordt er dan gebruik gemaakt van een regionale carrosseriebouwer.

De bestaande bedrijfsautofabrikanten hebben een sterke positie in Europa, maar er zijn ook nieuwe spelers op de markt zoals bijvoorbeeld BYD en Maxus. Naar alle waarschijnlijkheid zullen de komende jaren meer merken op de markt verschijnen, sommige met kant en klare producten. Tevens komen er voor stadslogistiek steeds meer alternatieven voor bestaande producten, denk hierbij aan LEV's (Light Electric Vehicles zoals cargobikes).

Registraties zware aanhangwagens en trailers 2023



Bron: RDC, bewerkt door VMS | Insight



Foto: DAF



Foto: BYD

Sectorbeschrijving

- **De branche voor carrosserie- en trailerbouw kent een grote diversiteit aan bedrijven**
- **De branche heeft specifieke kenmerken**
 - Het aantal ZZP'ers is sterk toegenomen
 - Het aantal bedrijven is afgenomen, door bedrijfsbeëindiging of overnames
 - Het aantal werkzame personen is gelijk gebleven
 - Er zijn voornamelijk kleine en middelgrote bedrijven actief in de Nederlandse branche
- **Technologische ontwikkelingen veranderen de branche**

Met betrekking tot het productieproces:

 - Robotisering en digitalisering worden nog maar beperkt ingezet. Ze brengen voordelen mbt efficiency, kwaliteit product en processen, (krappe) personeelscapaciteit

Met betrekking tot voertuigen:

 - Voertuigen worden steeds complexer
 - Kennis van EV en ADAS systemen is belangrijk
 - Aansprakelijkheid speelt een cruciale rol; fabrikanten stellen eisen en dwingen erkenningen af
- **Internationale concurrentie heeft invloed op de branche**
 - Internationale concurrenten zijn vooral sterk in gestandaardiseerde producten
 - Nederlandse bedrijven zijn specialistisch en richten zich op maatwerk en vakmanschap
 - Nederlandse bedrijven hebben vaak een regionale functie
 - Meer internationale merken zullen op de Nederlandse markt gaan verschijnen

2. Economische ontwikkelingen

De carrosserie- en trailerbranche in Nederland wordt gekenmerkt door de vele verschillende producten en bedrijven. De bedrijven richten zich voornamelijk op de afzetmarkt in Nederland. Desalniettemin is een aantal bedrijven wel actief in het buitenland. Voor zowel bedrijven die op de Nederlandse markt acteren als de bedrijven die internationaal opereren is het inspelen op de economische ontwikkelingen cruciaal. In dit hoofdstuk komen de belangrijkste economische ontwikkelingen aan bod.

2.1 Geopolitieke ontwikkelingen hebben grote invloed op de keuzes van bedrijven

Geopolitieke spanningen wereldwijd lopen op. Sommige veranderingen op het wereldtoneel zijn hoopvol, anderen wekken eerder onrust. De geopolitieke verhoudingen veranderen razendsnel. Trendbreuken en grote schokken, zoals ~~recentelijk~~ de oorlog in Oekraïne en de huidige oorlog in het Midden-Oosten, dwingen de landen van de Europese Unie (EU) tot politieke besluiten over economie en veiligheid die kort tevoren nog ondenkbaar leken.

De snel veranderende internationale relaties zorgen voor een onzekere omgeving. Bedreigingen zitten vooral in de hoek van plotseling ingrijpen door overheden in bepaalde markten of investeringen, via sancties, tarieven of anderszins. Economische (blokkades) of zelfs militaire conflicten kunnen uiteraard voor grote verstoringen in internationale handels- en productieketens zorgen.

Met name kijkend naar de toeleveringsketens en materiaalbronnen is de invloed van geopolitieke ontwikkelingen op de keuzes groot. Denk aan de beschikbaarheid van essentiële grondstoffen zoals staal, hout en aluminium. Onzekerheden kunnen leiden tot het opnieuw bekijken van toeleveringsketens en leverancierskeuzes, kostenstijgingen en schommelingen in beschikbaarheid van materialen. In sommige gevallen kunnen geopolitieke ontwikkelingen zelfs invloed hebben op de marktvraag. De geopolitieke ontwikkelingen hebben al met al grote invloed.

2.2 Globalisering verandert het speelveld

Door de voortschrijdende internationalisering van de productie van goederen en diensten raken nationale economieën steeds meer met elkaar verweven. Dat geldt zeker voor een open economie als de Nederlandse. Kenmerkend voor het proces van economische globalisering zijn de groeiende internationale handel en buitenlandse directe investeringen en toegenomen betekenis van multinationals.

Natuurlijk is een onderneming maar al te bereid zijn product over de hele wereld voor de opdrachtgever te verslepen. Maar een onderdeel uit bijvoorbeeld China doet er al snel vijf tot zeven weken over om West-Europa te bereiken. Koop je binnen Europa, dan kan het in twee of drie dagen binnen zijn. Je koopt het dan misschien niet eens veel duurder in, maar je kunt het wel meteen inbouwen, mits je productieproces erop is toegerust. Daarnaast laten Corona en de oorlog in Oekraïne ook zien hoe kwetsbaar globalisering landen en bedrijven maakt. Veel bedrijven hebben last (gehad) van verstoorde handelsketens en zoeken hun leveranciers dichterbij huis.

Globalisering geeft bedrijven kansen, maar brengt ook bedreigingen met zich mee. Veelal is men direct of indirect afhankelijk van een toeleveranciersketen waarbij de producten van over de hele wereld naar Nederland komen. Alleen al daardoor is de branche in grote mate afhankelijk van de internationale keten. Daarnaast opent globalisering de deuren voor internationale concurrenten. In een aantal productsegmenten is een sterke vertegenwoordiging van internationale spelers zichtbaar. Deze ontwikkelingen dwingt het Nederlandse bedrijf om zich te onderscheiden en concurrerend te blijven.



2.3 Behoud van marge onder druk door hoge inflatie

De verwachting is dat in het komende jaar de inflatie slechts langzaam zal dalen. De gestegen lonen van de afgelopen periode zullen deels zorgen voor nieuwe prijsstijgingen. Aan de andere kant zal de inflatie de komende maanden juist afnemen als gevolg van gunstige basiseffecten en een einde aan sterke stijgingen van voedselprijzen.



“In het begin van de maakketen vindt een directe confrontatie met de prijsstijgingen als gevolg van inflatie plaats. Verderop in de keten kunnen de kosten meestal niet direct doorberekend worden naar klanten. Dit gebeurt met vertraging omdat er een langere doorlooptijd van -samengestelde- orders is. Hierdoor komen marges onder druk te staan. Bij nieuwe orders kan dit worden rechtgetrokken. Hierbij helpt het te werken met open calculaties waarbij inzicht in margebeleid aanwezig is.”

*Uit: ING, Sector thema update industrie - Inflatie
Ronald Koot, CEO Boers & Co Precision Solutions*

Het inflatiepercentage is historisch gezien enorm hoog geweest. Door de grote vraag in combinatie met de krappe arbeidsmarkt zijn de marges goed gebleven. De grootste klappen van de tekorten zijn ontstaan door de gevolgen van Corona en de oorlog in Oekraïne. Deze internationale problematiek maakte dat de inkooprijzen stegen. Door de blijvende eindvraag konden de hogere kosten worden doorberekend aan de klant en bleef de marge op peil. De rentestand lijkt geen grote effecten te hebben gehad op de sector. Zo blijkt ook uit de omzetcijfers. Het bedrijfsresultaat bleef gezond en stabiel.

Zodra het kostenniveau stijgt (al dan niet als gevolg van inflatie) en de vraag afneemt komen marges onder druk te staan. Ga dan in alle openheid het gesprek aan met de klant en communiceer over de mogelijkheid om hogere lasten door te berekenen. Denk daarbij niet alleen aan het behouden van de marge, maar ook aan de lange termijn relatie met de klant.

2.4 Hogere rentestand zorgt voor terughoudend investeringsklimaat

Afgelopen jaren was de rente extreem laag. Lage rente zorgt voor een beter investeringsklimaat, doordat leningen onder gunstige voorwaarden worden verkregen. Met de relatief lage kosten van geld lenen werd er meer geïnvesteerd.

Inmiddels is de rente gestegen. De hogere rente en daarmee de hogere kosten hebben een negatieve invloed op de leencapaciteit van bedrijven en op het rendement van investeringen. Voorheen konden bedrijven profiteren van de lage rentestanden door tegen gunstige tarieven leningen af te sluiten en zo hun bedrijf uit te breiden of te moderniseren. Met de recente stijging van de rente zijn veel van deze voordelen verdwenen. Bedrijven die afhankelijk zijn van leningen om hun activiteiten uit te breiden of te financieren, worden nu geconfronteerd met hogere maandelijkse betalingen en daarmee hogere kosten. Dit kan een aanzienlijke impact hebben op de winstgevendheid en kan leiden tot een heroverweging van nieuwe investeringen.

Los daarvan worden klanten geconfronteerd met hogere investeringen als gevolg van (duurdere) elektrische voertuigen. Financierbaarheid van materieel (voertuig inclusief opbouw/ombouw/trailer) zal de komende jaren voor een deel van de markt een knelpunt gaan worden.

2.5 Loongroei zorgt voor druk op de marges

In maart 2023 zijn de lonen van de werknemers in de sector Metaal & Techniek met 3,25% omhoog gegaan. Binnen deze cao was dat de derde loonsverhoging, na de eerdere verhogingen in juli en september 2022. Per 1 januari 2024 zullen de lonen nogmaals met 0,6 procent stijgen. Deze verhoging zal de laatste zijn binnen het huidige cao-akkoord. De looptijd van het akkoord is tot 1 april 2024. In februari 2024 starten de onderhandelingen van de nieuwe CAO, waarbij FNV inzet op koopkrachtreparatie. De loongroei heeft impact op de bedrijfsvoering. Met de volle orderportefeuille konden de hogere kosten, van onder andere de loongroei, worden doorbelast aan de klant. Met een dalende vraag zal de concurrentie binnen de branche toenemen. Doorbelasting van de hogere kosten zal daardoor moeilijker worden. Deze ontwikkeling zorgt voor een negatief effect op de marges.

Op weg naar een nieuwe cao Metaal & Techniek

De cao Metaal & Techniek loopt op 31 maart 2024 af. De eerste stappen naar een nieuwe cao zetten we nu al. Dat doen we samen met jou en al jouw collega's. Want het is jullie cao, het gaat om jullie arbeidsvoorwaarden. En bovendien, een goede cao bereik je alleen samen!



Bron: FNV

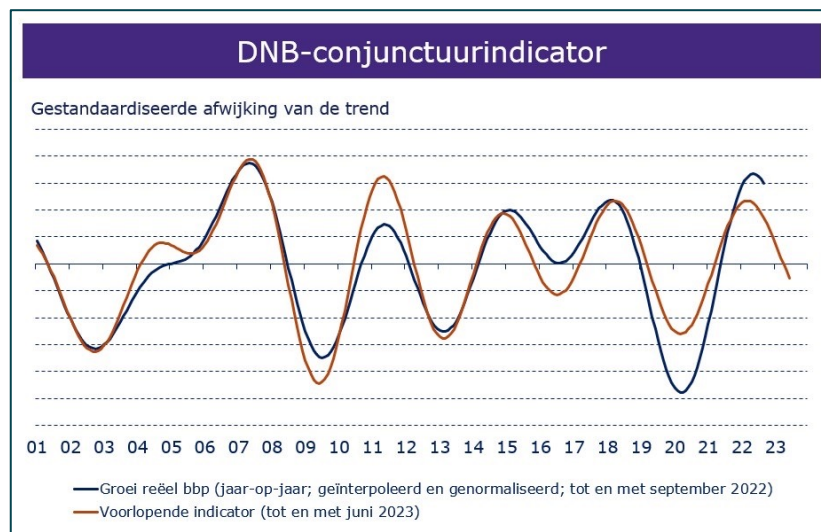
2.6 Bedrijven moeten keuzes maken om kosten te kunnen dragen en winstgevend te blijven

De branche staat voor grote uitdagingen in het licht van de energietransitie, veranderende arbeidsmarkt, nieuwe technologieën en inflatie. Deze ontwikkelingen leiden tot aanzienlijke investeringen en kostenverhogingen. Bedrijven moeten keuzes maken om de kosten te kunnen dragen en geld te blijven verdienen. Een veelgebruikte strategie is schaalvergroting. Grote bedrijven hebben meer ruimte om bijvoorbeeld IT'ers aan te nemen dan kleinere bedrijven. Kleine bedrijven kunnen die hoge kosten niet altijd zelf dragen; schaalvergroting door overname of fusie kan dan een oplossing voor dit probleem zijn. Maar ook door samenwerking met als doel kennis en/of capaciteit te delen kunnen kostenvoordelen behaald worden.

Buitenlandse investeerders weten de Nederlandse sector goed te vinden. Buitenlandse investeerders kopen Nederlandse kennis op. Dit fenomeen speelt niet alleen in de carrosserie- en trailerbranche. Deze ontwikkeling is ook zichtbaar bij de klanten van de branche. De spelers worden groter. Daardoor verandert de klant en verandert de vraag van de klant.

Een andere strategie is het focussen op een niche binnen de branche, waardoor het mogelijk is om de kosten gemakkelijker door te berekenen aan klanten. Bedrijven die actief zijn in nichemarkten voelen minder druk om enorm groot te worden, maar streven er vaak wel naar om marktleider binnen hun niche te zijn. Daarnaast kunnen bedrijven ook partnerships aangaan met klanten of andere grotere partijen binnen de branche. Deze partijen kunnen helpen bij het doen van noodzakelijke investeringen.

2.7 Nederlandse economie koelt af maar is weerbaar voor uitdagende ontwikkelingen



Bron: DNB-conjunctuurindicator

De Nederlandse economie toont zich opnieuw veerkrachtig te midden van onrustige macro-economische omstandigheden. Ook met deze uitdagingen blijft de samenleving standhouden en dit heeft een positief effect op de economie. Na een krimp in 2020 als gevolg van de pandemie, heeft Nederland in 2021 en 2022 een sterk herstel doorgemaakt met bovengemiddelde groei. Helaas heeft dit herstel zich niet voortgezet in 2023, waarin de economie slechts met 0,1% is gegroeid, aanzienlijk lager dan het voorgaande jaar. Voor de komende jaren wordt er een hogere groei verwacht, namelijk 0,3% in 2024 en 1% in 2025. De afkoeling van de economie komt door verschillende factoren. Ten eerste is er sprake van een terugval in de wereldhandel. Dit heeft invloed op exportgerichte landen zoals Nederland, die sterk afhankelijk zijn van internationale handel. De daling van het handelsvolume heeft directe gevolgen voor de economische groei. Daarnaast speelt het monetaire beleid van de Europese Centrale Bank (ECB) een rol bij het afkoelen van de economie. Het beleid is gericht op het bestrijden van hoge

inflatie door middel van renteverhogingen en andere maatregelen. Hoewel deze maatregelen nodig zijn om prijsstabiliteit te waarborgen, kunnen ze ook een remmend effect hebben op de economische groei.

De afkoeling van de economie werd al voorspeld door de DNB-conjunctuurindicator, die gebaseerd is op de groei van het bruto binnenlands product (bbp). Deze voorlopende indicator gaf al enige tijd aan dat er een omslagpunt zou komen. Dit benadrukt het belang van het monitoren van economische indicatoren om trends en ontwikkelingen te kunnen voorspellen.

Verder zijn er ook positieve ontwikkelingen die bijdragen aan toekomstige groei, zoals investeringen in duurzaamheid en technologie. De Nederlandse economie is weerbaar onder uitdagende omstandigheden. Hoewel er momenteel sprake is van een afkoeling, wordt er verwacht dat de groei in de komende jaren weer zal toenemen.

Economische ontwikkelingen

2.8 De carrosseriebranche beweegt sterk mee met de conjunctuur

De branche is sterk afhankelijk van de conjunctuur. De meeste klanten bevinden zich in de transportsector die sterk reageert op economische ontwikkelingen. Een toename in vervoersbehoeften, leidt tot meer nieuwbouw en onderhoud. De afhankelijkheid van de conjunctuur zien we terug in de cijfers zoals hiernaast weergegeven. Een neergang in registraties volgt na het bereiken van een hoogtepunt en wordt voorafgegaan door een (sterke) afname van de verwachte bedrijvigheid van de transportmiddelenindustrie. De kredietcrisis en de coronacrisis zijn twee voorbeelden uit het recente verleden die direct gevolgen hadden voor het marktvolume. De verwachte verandering in bedrijvigheid in 2023 is de grootste daling sinds de crisis in 2008. Historisch gezien volgen de registratiecijfers deze trend een jaar later. Dat wordt ook bevestigd door ING: in het trendrapport van oktober 2023 wordt aangegeven dat na het recordjaar 2022 meer tegenwind wordt verwacht op de trailermarkt.

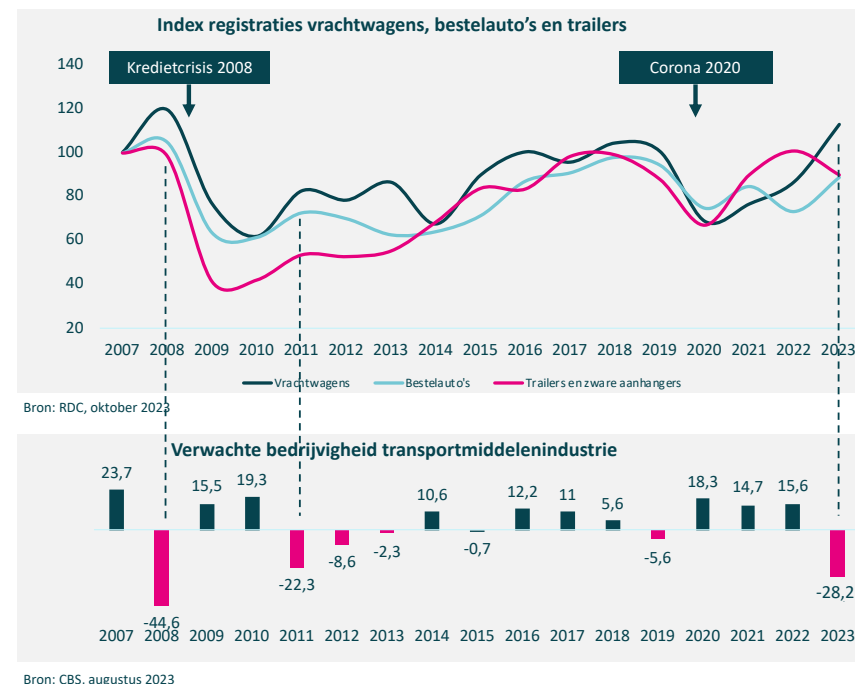
De vraag is in hoeverre de branche de gevolgen van de conjuncturele ontwikkeling zal ondervinden. Onder normale omstandigheden zal de branche zich parallel ontwikkelen aan de conjunctuur, dat is ook gebleken in het verleden. Echter, externe factoren, zoals impactvolle wet- en regelgeving (denk daarbij aan zero-emissiezones en de afschaffing van de BPM-vrijstelling op bestelauto's), zorgen ervoor dat de marktvraag kan afwijken van de conjunctuurlijn. De effecten daarvan zijn verschillend per bedrijf/sub-sector.

2.9 Zweepslageffect zorgt voor pieken en dalen

De afgelopen jaren hebben we grote verstoringen gezien die de hele keten raken. De pandemie, de Russische agressie in Oekraïne die tot de dag van vandaag voortduurt en de deels daaruit voortkomende energie- en inflatieschok hebben de economie en maatschappij de afgelopen jaren niet ongemoeid gelaten. Tekorten hebben geleid tot vertraagde uitleveringen en veel bedrijven voelden zich gedwongen om meer bestellingen te plaatsen dan initieel nodig was. Dit resulteerde in het pieken van de voorraadniveaus. Die moeten teruggebracht worden door het verminderen van bestellingen tot een niveau dat beter overeenkomt met de werkelijke vraag.

Nu is de situatie anders: de vertraging in het verwerken van bestellingen is afgenomen, terwijl de vraag een daling vertoont. Een zweepslageffect heeft plaatsgevonden. Deze ontwikkeling zorgt voor pieken en dalen in de productieketens. Ondanks een eerdere positieve kijk op de toekomst, lijken bedrijven nu minder optimistisch gestemd.

Meer informatie over de doorberekening van deze effecten op de vraag naar materieel is terug te vinden in hoofdstuk 7: Scenario's marktontwikkeling.



“Truckmarkt: afkoeling onderweg”

ING: oktober 2023



“Trailermarkt: na recordjaar meer tegenwind”

ING: oktober 2023

Belangrijke
conclusies

Economische ontwikkelingen

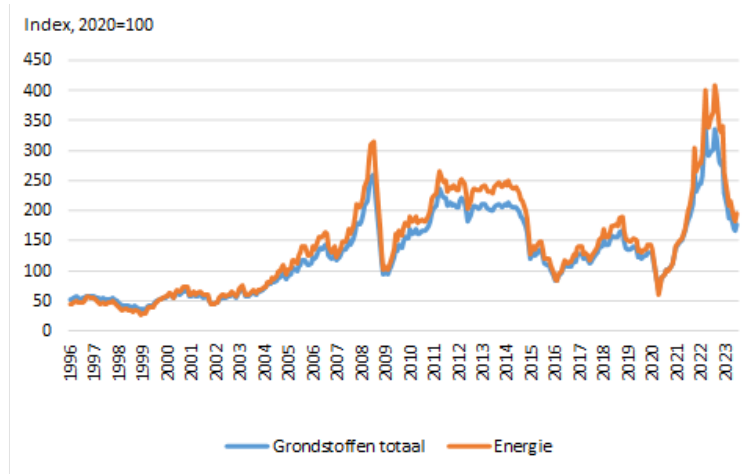
- **Geopolitieke ontwikkelingen hebben grote invloed op de keuzes van bedrijven**
 - Onzekerheden leiden tot het opnieuw evalueren van (de betrouwbaarheid van) toeleveringsketens en leverancierskeuzes op het gebied van levering(szekerheid) en prijs(zekerheid)
- **Globalisering verandert het speelveld**
 - Globalisering opent de deur voor nieuwe afzetmarkten
 - Maar ook voor nieuwe toetreders uit het buitenland
 - Globalisering geeft mogelijkheden tot verbreden van het (ingekochte) aanbod
- **Economische ontwikkelingen hebben invloed op de rentestand en inflatie**
 - Hoge rentestand zorgt voor terughoudend investeringsklimaat
 - De inflatie daalt slechts langzaam
 - Inflatie kan leiden tot lagere marge
- **De verwachting is een daling van de afzet (branche breed) in 2025 en volgende jaren**
 - De carrosseriebranche is zeer conjunctuurgevoelig
 - Door externe factoren zoals wet- en regelgeving zal de branche te maken krijgen met scherpe pieken en dalen

3. Materialen en halfabricaten

3.1 Grote schommelingen in grond- en hulpstofprijzen zorgen voor druk op marges

- De energieprijzen stegen in de tweede helft van 2021 en het eerste halfjaar van 2022 tot ongekennde hoogte
- De impact van geopolitiek en ook COVID-19 heeft sinds 2020 geleid tot stijgende prijzen en een tekort aan producten en grondstoffen

Voor bedrijven is het van groot belang dat prijsstijgingen aan de inkoopzijde doorberekend kunnen worden aan de klant. Als de afzetprijzen minder hard stijgen dan de inkoopprijzen zal dat voor druk op de marges zorgen. In de huidige markt normaliseren de prijzen enigszins, echter niet met dezelfde snelheid als de prijzen zijn gestegen. Het is waarschijnlijk dat de pre-covid prijsniveaus niet meer terug zullen keren.



Bron: Grondstofprijsindex HWWI



3.2 Nederland circulair in 2050

Op Europees niveau heeft de Europese Commissie in 2023 een nieuwe richtlijn End-of-Life Vehicles (ELV) voorgesteld. Deze richtlijn is in lijn met de Europese Green Deal en het Circular Economy Action Plan. De richtlijn bouwt voort op en vervangt de twee bestaande richtlijnen. Op nationaal niveau zijn er vier factoren waarmee Nederland haar economie in 2050 circulair wil laten werken. Deze vier factoren zijn:

1. Grondstoffengebruik verminderen
2. Grondstoffen vervangen
3. Levensduur verlengen
4. Hoogwaardige verwerking

Circulariteit zal steeds meer aandacht krijgen. Circulariteit zal de branche uiteindelijk direct raken. Zo zijn de vier bovengenoemde factoren die de overheid opsomt bij uitstek toepasbaar op de maakindustrie c.q. de carrosseriebranche. Zaak is om tijdig te anticiperen. Hier ligt een uitgelezen kans om als branche een voortrekkersrol te vervullen en opdrachtgevers en overheid te helpen om hun duurzaamheidsbeleid met hen samen vorm te geven en daadwerkelijk uit te voeren.

Ook RAI CarrosserieNL kan als brancheorganisatie een rol van betekenis spelen. Gedacht kan worden aan een certificeringsprogramma voor bedrijven die zich committeren aan de doelstellingen en uitgangspunten van circulariteit en die voldoen aan richtlijnen met betrekking tot materiaalgebruik, productie, toekomstig hergebruik en afvalmanagement. Daarnaast zijn trainingen, workshops en andere programma's belangrijk om de sector mee te nemen op weg naar circulariteit.

3.3 Gewicht blijft een grote rol spelen

Het gewicht van materieel heeft altijd een grote rol gespeeld. Ook in de toekomst zal gewichtsreductie belangrijk blijven. Het milieuaspect weegt hierin zwaar mee. Met CO2 certificering en zwaarder wordende voertuigen mede door accupakketten blijft gewichtsreductie hoog op de agenda staan. Daarmee wordt een bijdrage geleverd aan brandstofefficiëntie, ladingcapaciteit, rijprestaties, milieuvriendelijkheid en kostenbesparingen.

Uit interviews met leden van RAI CarrosserieNL komt duidelijk naar voren dat het gebruik van alternatieve materialen (nog) niet direct een wens van de klant is. Dergelijke materialen bieden bijvoorbeeld mogelijkheden om materieel te versterken en tegelijkertijd het gewicht te verminderen. Nieuwe innovaties bieden verder mogelijkheden om efficiënter om te gaan met gewichtsreductie, waardoor voertuigen beter kunnen voldoen aan strengere regelgeving en duurzaamheidsdoelstellingen. Vaak komen dergelijke innovaties met een prijs die de klant niet zondermeer bereid is te betalen. Klanten moeten overtuigd worden dat innovatieve oplossingen bijdragen aan duurzaamheidsdoelstellingen en als investering rendement opleveren.

3.4 Maatwerk en vakmanschap worden vervangen door standaardisatie en assemblage

De sector lijkt te evolueren naar een tweedeling tussen bedrijven die zich richten op (meestal laag volume) maatwerk en vakmanschap enerzijds, en bedrijven die de nadruk leggen op (meestal hoog volume) standaardisatie en assemblage anderzijds. De behoefte aan maatwerk lijkt niet te verdwijnen, aangezien veel bouwers inspelen op het vervullen van specifieke klantwensen en het leveren van unieke producten.

De uitdaging voor bedrijven ligt in de juiste keuze tussen deze twee benaderingen. Hoewel standaardisatie efficiëntie en kostenbesparing kan opleveren, blijft er een markt voor maatwerk bestaan, vooral in sectoren waar specifieke behoeften of nichevereisten van klanten centraal staan.

3.5 Modulariteit als bindmiddel tussen standaardisatie en maatwerk

Binnen het gestandaardiseerde aanbod neemt modulair bouwen een belangrijke rol in. Door modulair te bouwen blijft het mogelijk om binnen de kaders van standaard bouwelementen, toch op klantspecificatie eindproducten aan te bieden. Daarnaast wordt door modulair bouwen flexibiliteit gecreëerd. Het implementeren van een modulair productconcept brengt voordelen met zich mee voor alle afdelingen binnen het bedrijf. Klantwensen worden geïntegreerd in het eindproduct op basis van standaard modules, wat resulteert in minder variëteit en daardoor verminderde werklust per bestelling. Het grootste deel van het proces waarin de specificaties van de bestelling worden bepaald, is losgekoppeld van klantwensen, waardoor tijd- en kostenbesparingen kunnen worden gerealiseerd.

Maatwerk & vakmanschap	Standaardisatie & assemblage
Voordelen • Klantgericht • Kwaliteitsproduct • Differentiatie	Voordelen • Efficiënt/kostenbesparend • Snel productieproces • Consistent, repetitief
Nadelen • Kosten • Niet tijdsefficiënt • Complex product	Nadelen • Beperkte aanpasbaarheid • Concurrentie op prijs door minder unieke product-kenmerken • Minder klantgericht

Belangrijke
conclusies

Materialen en halfabricaten

- **Veranderingen van grond- en hulpstofprijzen hebben impact op de branche**
 - De hele keten voelt de veranderende prijzen
 - Grondstofprijzen hangen sterk samen met de geopolitieke ontwikkelingen.
 - Er bestaat een sterke afhankelijkheidsrelatie met internationale partijen.
 - Grondstofprijzen zijn snel en hard gestegen. De daling gaat beduidend minder snel. De verwachting is dat de grondstofprijzen niet volledig naar het oude niveau terugkeren.
 - De branche heeft de hogere kosten goed kunnen doorbelasten aan de klant, omdat de vraag onverminderd groot bleef.
- **De branche kan voorloper zijn op het gebied van circulariteit**
 - Circulariteit wordt steeds belangrijker, wet- en regelgeving dwingt dit af
 - Circulariteit begint bij materiaalkeuze en fabricageproces
 - De carrosseriebranche heeft als bouwer een belangrijke sleutel in handen om de klant te faciliteren in het realiseren van circulariteitsdoelstellingen
- **Grote, reeds zichtbare verschuivingen zetten door**
 - Gewichtsbesparing blijft cruciaal met het oog op wet- en regelgeving en (zwaardere) elektrische voertuigen
 - Er is sprake van een verschuiving van volledige productie naar assemblage
 - Er is sprake van een verschuiving van maatwerk naar standaardisatie
- **Toeleveranciers hebben een sterke positie binnen de branche**
 - Een groot deel van de keten is in handen van enkele toeleveranciers, waardoor een sterke afhankelijkheidsrelatie ontstaat

4. Klanten

4.1 CSRD werkt door in de hele keten

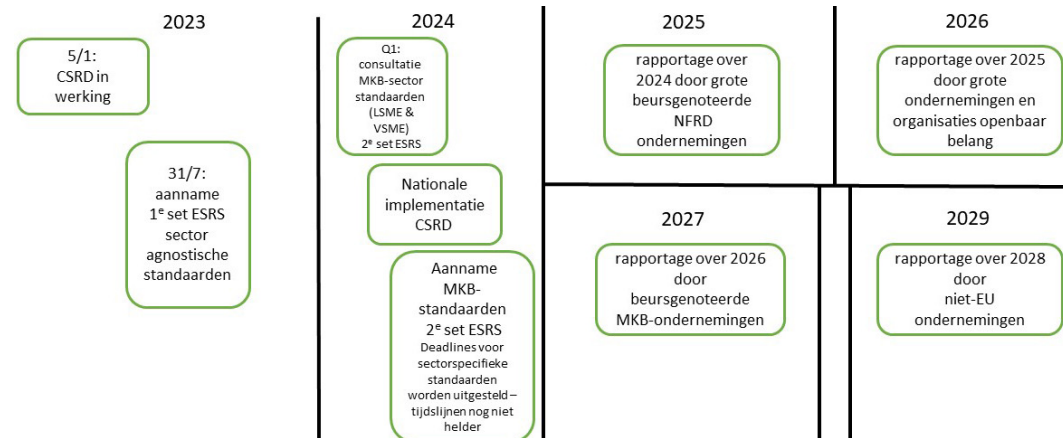
Vanaf boekjaar 2024 geldt de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) voor bedrijven die al moesten voldoen aan Non-Financial Reporting Directive (NFRD). In het daaropvolgende jaar 2025 zal de richtlijn ook gaan gelden voor bedrijven die worden aangemerkt als groot bedrijf. Een groot bedrijf voldoet aan twee van de drie onderstaande voorwaarden:

- Jaarlijks meer dan €40 miljoen omzet
- In totaal meer dan €20 miljoen op de balans
- Gemiddeld over een jaar meer dan 250 medewerkers

Niet alleen grote bedrijven, maar ook kleine bedrijven zullen geconfronteerd worden met de CSRD indien zij producten of diensten leveren aan grotere bedrijven. Door deze rapportageverplichting zullen grote bedrijven hun toeleveringsketen nauwkeurig beoordelen, wat ook betekent dat zij vragen zullen stellen aan hun leveranciers, bijvoorbeeld over het productieproces en overige betrokken partijen. De focus ligt op het bevorderen van verantwoorde en eerlijke productiemethodes. Grote ondernemingen zullen strenger toezicht houden op hun leveranciers, omdat zij anders zelf niet kunnen voldoen aan de voorgeschreven richtlijnen.

Het is essentieel voor de carrosseriebranche om begrip te hebben van de behoeften, uitdagingen en trends waar klanten mee te maken hebben. Op die manier kunnen oplossingen geboden worden die aansluiten bij de specifieke behoefte van de klant. Ook het “kennen van de klant van de klant” is van belang. Het kennen van de wensen en uitdagingen van de eindklant stelt bedrijven in staat om nieuwe kansen te identificeren en strategieën te ontwikkelen om aan deze behoeften te voldoen. Als de wensen van de eindklant centraal staan is het ook meer vanzelfsprekend om samenwerking met andere partijen in de keten op te zoeken. Dat zal leiden tot een beter product en een efficiënter productieproces.

Tijdslijn Implementatie CSRD



Bron: Sociaal-Economische Raad

4.2 De besluitvormingsprocessen veranderen samen met de klant

De transport- en logistieke sector heeft de afgelopen decennia een golf van fusies en overnames gekend. Dit komt voornamelijk door schaalvergroting, globalisering en de behoefte aan kapitaal. Verladings worden steeds groter en opereren wereldwijd, waardoor logistieke dienstverleners ook moeten groeien om een compleet netwerk te kunnen bieden. Een voorbeeld hiervan is de recente overname van Bakker logistiek door de STEF groep. Zij zijn specialist in transport en logistiek van levensmiddelen en na de overname actief in acht Europese landen.

Daarnaast spelen snelle technologische ontwikkelingen en de groeiende vraag naar kennis een rol bij schaalvergroting. Om aan deze behoeften te voldoen, is voortdurend kapitaal nodig. Investeerders spelen hierbij een steeds prominenter rol. Bedrijven die niet kunnen meegaan met de trend van wereldwijde netwerken, specialiseren zich juist in nichemarkten.

Mede door de veranderingen op het gebied van schaalgrootte ontstaat een andere klant en daarmee een ander beslisproces. Dit zorgt voor minder persoonlijk contact met klanten, waardoor het moeilijker is om relaties op te bouwen en te onderhouden. De besluitvormingsprocessen worden formeler, waarbij de nadruk ligt op prestatie, efficiëntie en als belangrijkste onderdeel reductie van de kosten. Een verschuiving vindt plaats van een klant die regionaal rondrijkt en gunt, naar een klant die formeel te werk gaat en verder kijkt dan de opgebouwde relatie.

Schaalvergroting en andere beslisprocessen leiden tot meer standaardisatie in de vraag van de klant. Veel klanten geven de voorkeur aan standaardconfiguraties die voldoen aan de algehele behoefte en uniform zijn met de rest van het materieel. Zo kan het volledige personeelsbestand overweg met al het materieel en wordt onderhoud en reparatie eenvoudiger en goedkoper. Steeds vaker hebben klanten voorkeur voor een alles-in-een “one stop shop” oplossing.

4.3 De energietransitie brengt grote investeringen met zich mee voor de klant

De energietransitie is een enorme uitdaging voor klanten, gezien de benodigde investeringen. Klanten moeten nu kapitaalintensiever zijn om deze overgang te kunnen maken. Het probleem is dat de meeste klanten niet in staat zijn om de investeringen volledig uit eigen middelen te bekostigen. De hogere rentetarieven en stijgende investeringskosten maken het voor klanten nog moeilijker. Geld lenen wordt duurder en daarom zoeken klanten steeds vaker naar alternatieve financieringsvormen. In deze zoektocht kunnen carrosserie- en trailerbouwbedrijven een belangrijke

rol spelen. Zij kunnen alternatieven aanbieden aan klanten die hen helpen bij het financieren van de energietransitie. Denk bijvoorbeeld aan leaseconstructies of samenwerkingsverbanden met financiële instellingen. Door dergelijke oplossingen aan te bieden, kan de branche klanten helpen om de benodigde investeringen op een haalbare manier te realiseren.

4.4 Levensduurverlenging houdt de capaciteit langer beschikbaar

Uit de cijfers van RDC blijkt dat in 2010 het aantal eerste registraties gezakt was naar een dieptepunt met 10.000 vrachtwagens en bussen, 50.000 bestelauto's en 6.700 trailers en zware aanhangwagens. De aantallen zijn vervolgens weer gegroeid, 16.000 vrachtwagens en bussen, 80.000 bestelauto's en 16.000 trailers en zware aanhangwagens in 2018. In 2023 liggen de aantallen bestelwagens en trailers iets lager dan in 2018, maar zijn weer toegenomen ten opzicht van coronajaar 2020.

De schommelingen in het aantal nieuw geregistreerde voertuigen worden gestuurd door economische ontwikkelingen. Een afkoelende economie in combinatie met het terughoudende investeringsklimaat maakt dat wordt ingezet op levensduurverlenging van het wagenpark. Investerings worden uitgesteld en organisaties besluiten bestaand materieel langer te gebruiken. In plaats van nieuwbouw zal vaker gekeken worden naar refurbishment en regulier onderhoud van het wagenpark. Zonder externe invloeden, als wet- en regelgeving, zal het huidige economische klimaat een negatieve invloed hebben op de registratiecijfers.

Wat opvalt is dat het wagenpark gemiddeld steeds ouder wordt. De branche zal te maken krijgen met een toenemende vraag naar refurbishment en onderhoud en reparatie. Een aantal zaken liggen hieraan ten grondslag:

- Het wagenpark wordt ouder
- Bedrijven worden terughoudender in het vervangen van het oudere materieel, vanwege de kosten of economische onzekerheid.
- Materieel gaat langer mee door verbeterde productkwaliteit en de wens tot levensduurverlenging (mede als gevolg van elektrificatie en het beter uitnutten van de initieel hogere investeringsbedragen)
- Hogere aanschafprijzen van nieuw materieel leiden tot hogere restwaarden van gebruikt en dat maakt het renoveren van bestaand materieel interessanter.

Daarnaast sluit refurbishment aan op het doel van een circulaire economie in 2050. De keuze voor refurbishment in plaats van vervanging maakt dat materieel opnieuw wordt ingezet en daarmee bijdraagt aan een duurzamere toekomst.

Belangrijke
conclusies

Klanten

- **Zowel binnen de branche als bij klanten van de branche is schaalvergroting de trend**
 - Schaalvergroting is nodig voor een kostenefficiënte operatie en om (in de toekomst) te kunnen blijven investeren
 - Schaalvergroting leidt tot vraag naar meer standaardisatie
- **De klant van de carrosseriebranche verandert**
 - Door fusies en overnames worden klanten groter
 - Relatief veel overnames van vervoerders door buitenlandse partijen
 - De DMU verandert: andere contactpersonen, andere beslissingsprocessen, fysieke afstand wordt soms groter
 - Er worden andere eisen gesteld aan professionaliteit, circulariteit en kwaliteitsborging
- **De klant van de klant (de eindklant) bepaalt**
 - De eindklant die een vervoersoplossing nodig heeft stelt andere (bijkomende) eisen en dwingt daarmee andere producten en/of productspecificaties af
 - Park wordt ouder, onderhoud en refurbishment steeds belangrijker
 - Er wordt vaker voor een one-stop-shop oplossing gekozen
 - Rapportageplicht over impact op mens en klimaat werkt door binnen de hele keten

5. Personeel

Personeel

5.1 Gekwalificeerd personeel vergrijst

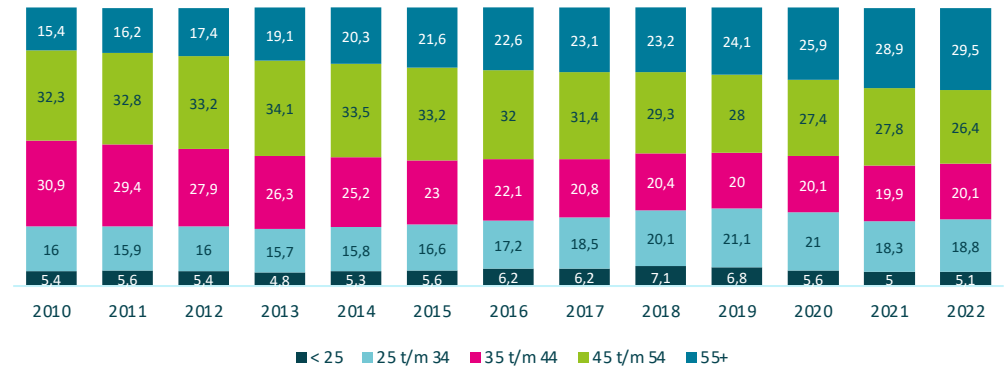
De auto- en aanhangwagenindustrie is breder dan alleen de carrosserie- en trailerbranche, maar geeft desondanks een goed beeld van de leeftijdsontwikkeling van de afgelopen jaren.

Volgens het CBS is de vergrijzing van werknemers in de auto- en aanhangwagenindustrie sterk toegenomen. In 2017 was de groep werknemers in de categorie 55+ nog 23,1 procent, in 2022 is dit toegenomen naar 29,5 procent. Historisch gezien is het percentage werknemers in de categorie 55+ altijd al hoger geweest dan het landelijk gemiddelde. Wat echter opvalt is dat het verschil tussen de auto- en aanhangwagenindustrie en het landelijk gemiddelde steeds groter wordt. Zo was het verschil 4 procent-punt in 2018; in 2022 is dat opgelopen tot 8,5 procentpunt.

De trend van vergrijzing binnen de branche zet dus gestaag door, met een procentuele stijging van oudere werknemers en een procentuele daling van jonge werknemers. Deze trend zet zich sterker door dan landelijk gemiddeld. Kijkend naar de periode tussen 2018 en 2022 is landelijk ook een toename van werkzame 55 plussers waarneembaar. Landelijk is het verschil tussen 2018 en 2022 slechts 1,8 procentpunt.

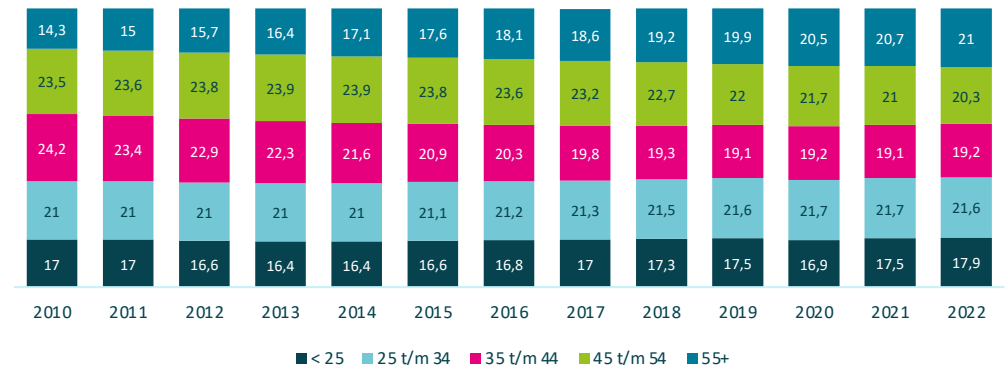
Het is een belangrijke uitdaging om jonge werknemers aan te trekken binnen de branche. De branche wordt steeds afhankelijker van oudere werknemers. Deze ontwikkeling kan gevolgen hebben voor de toekomstige capaciteit en het behoud van kennis en kunde.

Leeftijdsopbouw werknemers auto- en aanhangwagenindustrie (%)



Bron: CBS, bewerkt door VMS | Insight

Leeftijdsopbouw werknemers totaal (%)



Bron: CBS, bewerkt door VMS | Insight

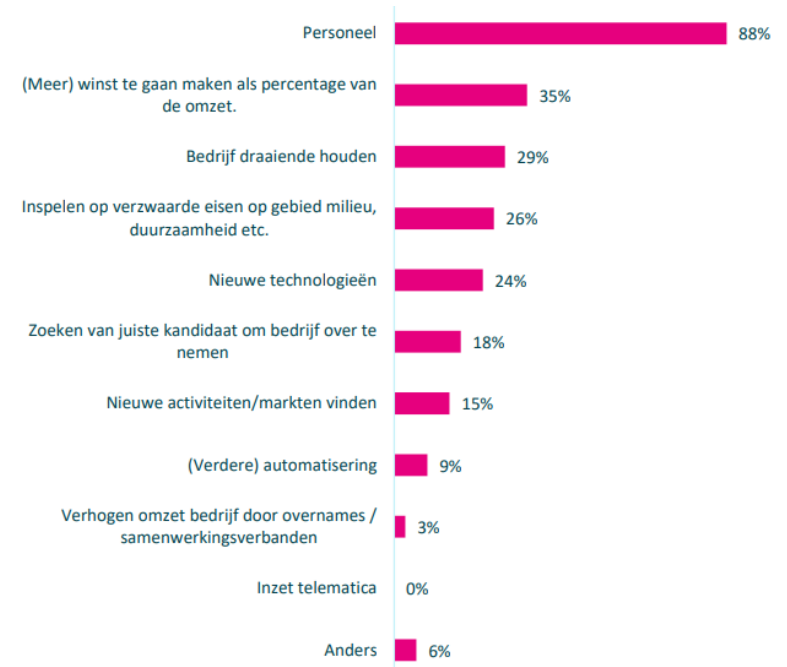
Personeel

5.2 Personeel als grootste uitdaging voor de komende 5 jaar

Uit het Structuuronderzoek Schadeherstel en -carrosseriebedrijven (juli 2022, VMS | Insight) blijkt dat de branche personeel als grootste uitdaging ziet voor de komende vijf jaar. Maar liefst 88% van de respondenten deelt deze bezorgdheid. Dit onderzoek werpt licht op een belangrijk probleem waarmee bedrijven in de branche te maken hebben. Het vinden en behouden van gekwalificeerd personeel wordt steeds moeilijker en kan een belemmering vormen voor de groei en ontwikkeling van organisaties. Het is essentieel dat bedrijven pro-actief maatregelen nemen om deze uitdaging aan te pakken. De meeste bedrijven zijn hier al op een manier mee bezig, 91% van de bedrijven onderneemt actie om het bestaande personeel tevreden te houden en te behouden binnen het bedrijf. Het investeren in opleiding en ontwikkeling, het aantrekken van nieuw talent en het creëren van een aantrekkelijke werkomgeving kunnen helpen om personeelsproblemen op te lossen. Daarnaast is samenwerking met onderwijsinstellingen en het stimuleren van interesse in de branche bij jongeren belangrijk om toekomstige personeelstekorten te voorkomen. Het is duidelijk dat het aanpakken van dit personeelstekort een prioriteit moet zijn voor bedrijven in de branche. De concurrentie is groot: andere sectoren staan voor dezelfde uitdaging. Alleen door gezamenlijke inspanningen komt er voldoende gekwalificeerd personeel beschikbaar om aan de groeiende vraag te voldoen.

Uit het onderzoek blijkt dat in 2021 gemiddeld 4,4 medewerkers per bedrijf zijn uitgestroomd, wat neerkomt op 12,4% van het totale aantal medewerkers in een bedrijf. Op vestigingsniveau is dit aantal iets lager, namelijk 2,9 medewerkers per vestiging. Wat opvalt is dat maar liefst 22% van de uitgestroomde medewerkers ervoor heeft gekozen om buiten de branche te gaan werken. Dit kan verschillende redenen hebben, zoals nieuwe kansen elders of een behoefte aan verandering. Deze cijfers benadrukken het belang voor bedrijven om aandacht te besteden aan het behoud van medewerkers. Het verlies van waardevol personeel kan immers leiden tot productiviteitsverlies en extra kosten voor werving en training van nieuwe krachten.

Wat zien carrosseriebouwbedrijven als grootste uitdaging(en) de komende 5 jaar (uitvraag 2022)?



Bron: Structuuronderzoek Schadeherstel- en carrosseriebedrijven, 2022

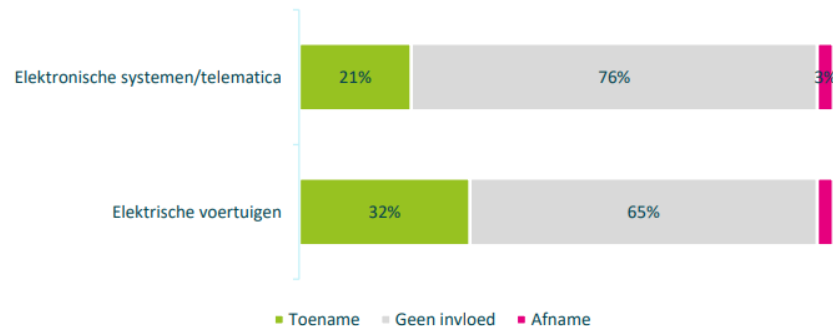
Personeel

5.3 Het soort personeel waar de branche nu om verlegen zit zal gaan veranderen

Met de opkomst van nieuwe technologieën komt er een verandering in de vraag naar personeel. Hoewel de krapte op de arbeidsmarkt naar verwachting zal afnemen, blijft het vinden van gekwalificeerd personeel een grote uitdaging. Vooral in de carrosseriebouw is er behoefte aan geschoold technisch personeel, met name elektrotechnici, engineers en machine operators. Nieuwe ontwikkelingen, zoals elektrische en hybride voertuigen, vereisen extra scholing en training voor technisch personeel.

Het gebrek aan gekwalificeerd personeel heeft gevolgen voor de branche. Zonder voldoende kennis en vaardigheden wordt het moeilijk om specialistische maatwerkproducten aan te bieden. Bedrijven kunnen zelfs ophouden te bestaan als ze niet over voldoende gekwalificeerd personeel beschikken.

Welke invloed hebben eerder genoemde ontwikkelingen op het aantal medewerkers binnen uw bedrijf?

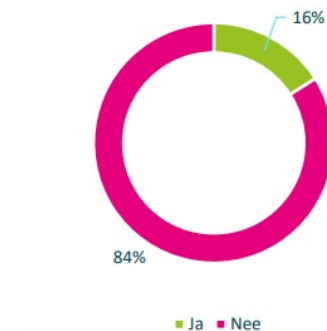


Bron: Structuuronderzoek Schadeherstel- en carrosseriebedrijven, 2022

5.4 Ontwikkelingen hebben impact op het aantal medewerkers

De opkomst van elektronische systemen heeft minder invloed op het personeel dan verwacht. Hoewel er behoefte is aan scholing en training voor technisch personeel, denkt 21% van de bedrijven dat deze ontwikkeling zal leiden tot meer medewerkers. Bedrijven die aangeven andersoortige functies en/of rollen in hun bedrijf te verwachten, voorzien voornamelijk een vraag naar elektrotechnici, engineers en machine operators. Het is belangrijk om werknemers bewust te maken van deze veranderingen en hen te helpen aanpassen aan de nieuwe verwachtingen. Opleiding en training zal helpen om relevante vaardigheden op te bouwen en de concurrentiepositie te versterken.

Verwacht u de komende jaren andersoortige functies en/of rollen binnen uw bedrijf?



Indien ja:

- Elektrotechnici
- Engineers
- Machine operators

Bron: Structuuronderzoek Schadeherstel- en carrosseriebedrijven, 2022

Personeel

5.5 De transport- en logistieke sector kampt ook met personele uitdagingen

De transport- en logistieke sector heeft duizenden openstaande vacatures voor zowel chauffeurs als logistiek medewerkers. Dit tekort werd veroorzaakt door een groeiende vraag naar transportcapaciteit in combinatie met vergrijzing en verminderde instroom. Inmiddels is de behoefte aan transportcapaciteit gestabiliseerd, deze zal naar verwachting weer toenemen als gevolg van een aantrekkende economie. Het hoge ziekteverzuim in 2022 en 2023, vooral door COVID-19 gerelateerde klachten, werkstress en hoge werkdruk, dwong bedrijven tot het inhuren van meer uitzendkrachten en het uitbesteden van vrachten. Loonkosten zijn sterk gestegen door personeelstekorten en inflatie, met daarnaast een eenmalige uitkering voor werknemers in 2023. Om het tekort aan te vullen, huren transportbedrijven steeds vaker buitenlandse arbeidskrachten in.

Deze uitdagingen hebben ook directe gevolgen voor de carrosserie- en trailerbranche. Het tekort aan chauffeurs en logistiek personeel zorgt voor een verhoogde druk op bestaande voertuigen die zwaarder beladen worden of langer worden ingezet, wat kan leiden tot intensiever gebruik en meer slijtage aan materieel. Meer slijtage zorgt voor meer reparaties en onderhoud, waardoor deze disciplines binnen de branche het nog drukker krijgen. Dit kan leiden tot langere wachttijden voor reparaties en onderhoud, wat weer gevolgen kan hebben voor de efficiëntie van transportbedrijven die afhankelijk zijn van goed functionerend materieel.

Het blijvende personeelstekort in de transportsector heeft ook indirect gevolgen voor de branche. Transportbedrijven kunnen terughoudender worden bij het investeren in nieuw materieel, omdat ze onzekerheid ervaren over de beschikbaarheid van chauffeurs die het materieel moeten gebruiken.



5.6 Het UWV presenteert 34 oplossingen voor personeelstekorten

Voor mogelijke oplossingen voor een (toekomstig) personeelstekort kunnen werkgevers inspiratie opdoen in het rapport 'Personeelstekorten aanpakken: 34 oplossingen voor werkgevers'. Hierin staan praktijkvoorbeelden van werkgevers met bijpassende oplossingen. De oplossingen zijn verdeeld over 3 strategieën.

1. Nieuw talent aanboren

Als de perfect passende kandidaat niet direct te vinden is, loont het om anders te kijken naar het talent dat nog wél beschikbaar is.

2. Werk anders organiseren

Door het werk soms net wat anders te organiseren kan het werk alsnog worden gedaan, zonder dat er nieuw personeel geworven hoeft te worden.

3. Medewerkers binden en boeien

Het behouden van personeel is belangrijk. Door het werk aantrekkelijker te maken zijn werknemers eerder bereid om te blijven. Tevreden werknemers zijn goede ambassadeurs voor de organisatie.

De volledige whitepaper is terug te vinden via onderstaande link; praktisch, toegankelijk en van harte aanbevolen!

https://www.werk.nl/imagesdxa/personeelstekorten-aanpakken-34-oplossingen-werkgevers_tcm95-448638.pdf

Personeelstekorten aanpakken



Personeel

Belangrijke
conclusies

Personeel

- **Krapte op de arbeidsmarkt zal blijven aanhouden**
 - Ondanks een afkoelende markt zal de vraag naar personeel blijven
 - Het vinden van gekwalificeerd personeel is een uitdaging
 - Het is moeilijk om personeel te behouden
- **Het personeelsbestand heeft directe invloed op de bedrijfsvoering**
 - Loonkosten blijven naar verwachting doorstijgen
 - Personeelstekort zal de groei van bedrijven beperken
 - Vergrijzing zorgt voor verdwijnen van vakkennis en mankracht
 - Samenwerking tussen collega-bedrijven vindt nog weinig plaats

6. Wet- en regelgeving

6.1 Akkoorden en wetten

De branche heeft te maken met een complex kader van internationale, Europese en nationale wet- en regelgeving. Hieronder een weergave van de akkoorden en wetten die het kader bepalen. Verder in dit hoofdstuk een opsomming van de belangrijkste en meest actuele wet- en regelgeving die een directe- of indirecte relatie heeft tot de branche.

6.1.1 Klimaatakkoord Parijs

In 2015 kwamen wereldleiders van over de hele wereld samen in Parijs. Daar maakten zij historische afspraken om klimaatverandering tegen te gaan. De leiders spraken af alles te doen om de opwarming van de aarde te beperken tot 2 graden. Sinds 2016 is het akkoord in werking.

6.1.2 Nederlandse klimaatwet

De wet bepaalt dat in 2050 de uitstoot van broeikasgassen moet zijn verminderd met 95% ten opzichte van 1990. Een belangrijk tussendoel ligt in 2030 wanneer de uitstoot 49% verminderd moet zijn. Een belangrijk tweede doel van de wet is een 100% CO₂-neutrale elektriciteitsproductie in 2050.

6.1.3 Klimaatakkoord

Het kabinet sloot in 2019 het klimaatakkoord met meer dan 300 partijen. Van milieuorganisaties tot grote bedrijven. Zij maakten afspraken over hoe we in Nederland de doelen uit de klimaatwet gaan halen.

6.1.4 European green deal

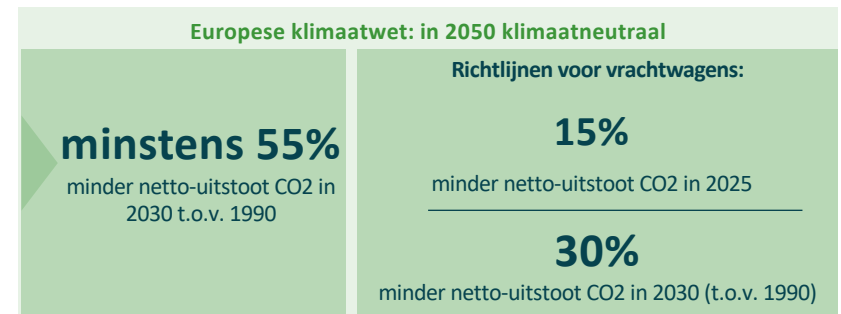
“De Europese Green Deal is een pakket beleidsinitiatieven dat de EU moet helpen met de groene transitie, waarbij het einddoel klimaatneutraliteit in 2050 is. De Green Deal ondersteunt de omvorming van de EU tot een eerlijke en welvarende samenleving met een moderne en concurrerende economie.” Uit: Publicatie Europese Raad

6.1.5 Fit for 55

Het Fit for 55-pakket heeft tot doel de klimaatambities van de Green Deal in wetgeving om te zetten. Het pakket bestaat uit een reeks voorstellen om de klimaat-, energie- en vervoerwetgeving van de EU te herzien en af te stemmen op de klimaatdoelstellingen.

6.1.6 Europese klimaatwet

Met de verordening betreffende een Europese klimaatwet wordt de politieke ambitie om in 2050 klimaatneutraal te zijn, omgezet in een wettelijke verplichting voor de EU. Door deze verordening aan te nemen, hebben de EU en haar lidstaten zich ertoe verbonden de netto-uitstoot van broeikasgassen in de EU tegen 2030 met ten minste 55% te verminderen ten opzichte van het niveau van 1990. Deze doelstelling is juridisch bindend en is gebaseerd op een effectbeoordeling van de Commissie.





6.2 Directe invloed op de branche

6.2.1 Risico's binnen het bedrijf

Werkgevers zijn verplicht in kaart te brengen welke risico's er in hun bedrijf zijn. Ook moeten zij in een plan van aanpak aangeven welke maatregelen nodig zijn. In de (branchespecifieke) risico-inventarisatie en evaluatie (RI&E) worden deze zaken schriftelijk vastgelegd. Werkgevers en werknemers werken zo samen aan een veilig en gezond bedrijfsklimaat.

Een update van de RI&E moet getoetst worden door een Arbodienst of deskundige; met ingang van 1 januari 2024 geldt dat óók voor bedrijven binnen de branche met 25 medewerkers of minder.

Daarnaast is er een specifieke arbocatalogus voor de carrosseriebranche. De oplossingen en maatregelen voor gezond en veilig werken sluiten direct aan op de branchespecifieke RI&E voor de carrosseriebranche.

6.2.2 CO2-certificeringswetgeving

Vrachtwagens moeten per 2019 voldoen aan Europese CO2-wetgeving. Trucks moeten gecertificeerd en gemonitord worden en het totaal aan nieuwe voertuigen per fabrikant moet voldoen aan vastgestelde grenswaarden. Na de vrachtwagens zijn de trailers aan de beurt. Al lange tijd is de Europese Commissie bezig CO2-certificeringswetgeving op te stellen voor trailers. Cruciaal in de CO2-wetgeving is de Vehicle Energy Calculation Tool, ofwel VECTO. Onder deze wetgeving moet een groot deel van alle trailers worden afgeleverd met een uniek eigen CO2-certificaat. Het ontwikkelen van CO2-wetgeving blijkt zeer complex. Daarom heeft de Europese Commissie besloten niet alle voertuigen in één keer onder een wetgeving te laten vallen. Om deze reden is er eerst CO2-wetgeving

ontwikkeld voor trucks en bakwagens. Vervolgens is er wetgeving opgesteld voor trailers en opbouwen. De zeer ambitieuze grenswaarden zijn in januari 2024 vastgesteld. Echter, de middelen daarvoor zijn nog niet allemaal gereed: de simulatietool VECTO voor trucks bestaat al lang, VECTO Trailers is vorig jaar gereed gekomen en voor bakwagens is er nog geen VECTO. Die tool wordt momenteel nog ontwikkeld. Anders dan bij trailers zullen opbouwen geen verplichting krijgen voor een eigen VECTO-certificaat. Een opbouw zit namelijk vast aan het chassis en de cabine van een bakwagen. Daarom zal een opbouw een index vormen, die van invloed wordt op het meegeleverde VECTO-certificaat van de bakwagen-fabrikant.

6.2.3 Toelating innovaties

Nederland is een innovatieland. Wil Nederland dat blijven, dan zal de (semi-) overheid innovatieve ideeën moeten omarmen. Bedrijven willen graag innoveren, maar lopen nu te vaak tegen een dichte deur aan. Neem bijvoorbeeld de e-as met generator of de elektrisch aangedreven as. Europese wetgeving ontbreekt begin 2024, waardoor Nederland teruggrijpt op verouderde wetgeving. Andere lidstaten, zoals België en Duitsland, hanteren een flexibeler beleid. De toelating van innovaties is van cruciaal belang voor de branche om relevant, uniek en specialist te zijn en te blijven.

“

“Wat wij als RAI CarrosserieNL onder de aandacht brengen bij het Ministerie en de RDW is dat zij hier ook hun rol moeten pakken en meer zouden moeten meedenken met innoverend Nederland”

Bron: Aftersales trucks, E-trailer breekt door, nieuwe regelgeving nodig, oktober 2022, Tom van Steijn, RAI CarrosserieNL

6.3 Indirecte invloed op de branche

6.3.1 Corporate Sustainability Reporting Directive

Vanaf boekjaar 2024 geldt de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) voor bedrijven die al moesten voldoen aan de Non-Financial Reporting Directive (NFRD). In het daaropvolgende jaar 2025 zal de richtlijn ook gaan gelden voor bedrijven die worden aangemerkt als groot bedrijf. Een groot bedrijf voldoet aan twee van de drie onderstaande voorwaarden:

- Jaarlijks meer dan € 40 miljoen omzet
- In totaal meer dan € 20 miljoen op de balans
- Gemiddeld over een jaar meer dan 250 medewerkers



"Lever je producten of diensten aan een groter bedrijf? Als zij vanaf 2024 verplicht moeten rapporteren, gaan ze hun keten na. En dan stellen ze jou ook vragen"

*Bas de Gooijer, adviseur bij De Duurzame Adviseurs
Uit: Duurzaamheidsrapportage CSRD: dit betekent het voor jou*

6.3.2 Verruiming gewichtsgrens zero-emissie bestelauto's rijbewijs B

Normaliter mag een bedrijfswagen met een gewicht tot 3.500 kilogram GVW gereden worden door een chauffeur met een B-rijbewijs. Een tijdelijke regeling maakte mogelijk om met een B-rijbewijs een zero-emissie bestelauto te rijden tot en met 4.250 kilogram. Deze tijdelijke regeling was ingesteld ter compensatie van het extra gewicht van de batterij. Tot op heden ontbreekt vaste wetgeving op dit gebied. Op 1 januari 2024 liep de tijdelijke regeling af. Na afloop van de tijdelijke regeling zal het Openbaar Ministerie en de Inspectie voor Leefomgeving en Transport de verruiming van de gewichtsgrens tot 1 juli 2024 gedogen. Wat er na 1 juli 2024 gebeurt is onduidelijk.

6.3.3 Vrijstelling BPM op ICE-bestelauto's komt in 2025 te vervallen

2024 zal het laatste jaar zijn dat bestelauto's met een brandstofmotor zijn vrijgesteld van BPM. Vanaf 1 januari 2025 vervalt deze vrijstelling en is op een niet elektrische bestelauto BPM van toepassing, net zoals bij een personenauto. Op basis van de CO₂-uitstoot zal de verschuldigde BPM worden berekend. De CO₂-uitstoot wordt opnieuw gemeten wanneer het voertuig na op- of ombouw volledig is voltooid. Aanpassingen aan het voertuig zijn vaak van invloed op dan wel gewicht, frontaal oppervlak of rolweerstand en beïnvloeden dus de CO₂-emissie. Vanaf 2025 zal voor nieuwe bestelauto's met een brandstofmotor circa 70 euro per gram CO₂-uitstoot worden gerekend.

Berekenen van de CO₂-uitstoot heeft de nodige voeten in aarde

Op 1 september 2019 is de emissienorm WLTP officieel van kracht geworden. Deze norm, die staat voor Worldwide Harmonized Light Vehicles Test Procedure, meet de CO₂-uitstoot van personenauto's en lichte bedrijfswagens. Fabrikanten geven aan of een voertuig als zwaar of licht wordt beschouwd. De software van de fabrikant kan vaak al aangeven aan welke eisen het voertuig voldoet. Als je een WLTP-voertuig hebt en er na afbouw, ombouw of verbouwing veranderingen zijn aangebracht, moet men de CO₂-uitstoot berekenen en deze gegevens overhandigen aan de RDW.

Een WLTP-voertuig kan zowel compleet als incompleet zijn. Fabrikanten moeten uiteindelijk verantwoording afleggen voor hun totale CO₂-uitstoot, daarom bepalen zij binnen welke bandbreedte de CO₂-uitstoot van een bepaald type voertuig moet blijven. Dit wordt interpolatiefamilie (IP-familie) genoemd en varieert per voertuigtype.

In de praktijk betekent dit dat bij elke opbouw, ombouw of verbouwing rekening moet worden gehouden met de WLTP-waarden. Op dit moment heeft het niet voldoen aan de fabrikantsnormen nog geen directe gevolgen. Per 1 juli 2024 kan het echter leiden tot afkeuring bij de RDW.

6.3.4 Vrachtwagenheffing

In 2026, op zijn vroegst, wordt de vrachtwagenheffing ingevoerd. Op veel Nederlandse wegen zal het vrachtverkeer dan betalen per gereden kilometer. Zowel binnenlandse als buitenlandse vrachtwagens van meer dan 3.500 kilo gaan heffing betalen.

Voor de vrachtwagenheffing geldt onder meer het volgende:

- De heffing geldt per gereden kilometer op de Nederlandse, regionale en een aantal lokale wegen. Voor deze regionale en lokale wegen is gekozen om sluipverkeer te voorkomen.
- Hoe schoner en hoe lager de toegestane maximum massa, hoe lager de heffing

Allereerst wordt gekeken naar de emissieklasse van de vrachtwagen. De volgende CO2-emissieklassen zijn van toepassing:

CO2-emissieklasse 1	voertuigen die niet zuiniger zijn dan de Europese norm
CO2-emissieklasse 2	<5% minder uitstoot dan de Europese norm
CO2-emissieklasse 3	<8% minder uitstoot dan de Europese norm
CO2-emissieklasse 4	emissiearme voertuigen
CO2-emissieklasse 5	emissievrije voertuigen

Uit: Derde voortgangsbrief invoering vrachtwagenheffing (stand van zaken najaar 2023)

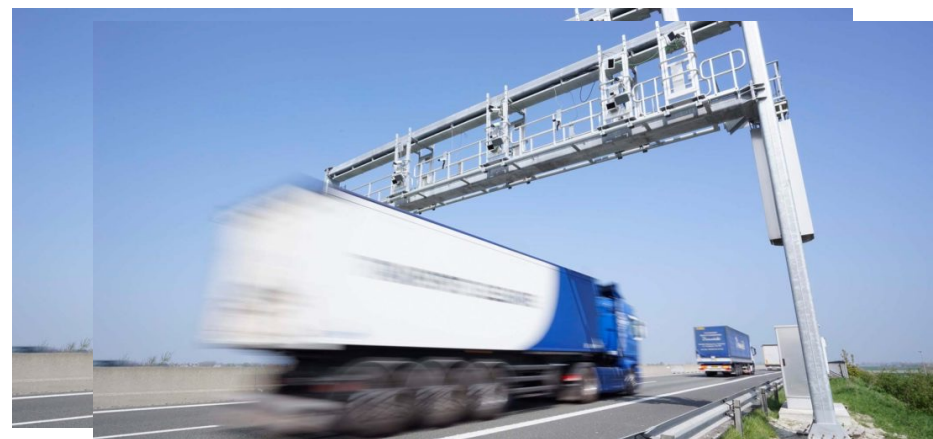
Vervolgens wordt de CO2-emissieklasse gecombineerd met de maximum toegestane massa, om zo tot de uiteindelijke som te komen. De bedragen zijn hiernaast weergegeven.

Met de netto-opbrengst uit de vrachtwagenheffing wordt verduurzaming en innovatie van de vervoerssector gestimuleerd. Hierbij zal voornamelijk gekeken worden naar elektrisch aangedreven vrachtwagens, het gebruik van hernieuwbare brandstoffen en vermindering van het aantal vervoerskilometers.

CO2-emissieklasse 1								
Toegestane maximum massa (kg)	euro-emissieklasse							
	EURO 0	EURO 1	EURO 2	EURO 3	EURO 4	EURO 5	EURO 6	EURO 6+
meer dan 3.500 tot 12.000	0,213	0,174	0,165	0,145	0,127	0,103	0,089	0,087
12.000 tot 18.000	0,308	0,247	0,235	0,208	0,180	0,147	0,126	0,124
18.000 tot en met 32.000	0,340	0,287	0,272	0,242	0,208	0,167	0,143	0,140
meer dan 32.000	0,383	0,322	0,309	0,274	0,234	0,185	0,158	0,155

Toegestane maximum massa (kg)	CO2-emissieklasse			
	2	3	4	5
meer dan 3.500 tot 12.000	0,081	0,072	0,050	0,020
12.000 tot 18.000	0,114	0,101	0,069	0,028
18.000 tot en met 32.000	0,130	0,116	0,079	0,028
meer dan 32.000	0,144	0,130	0,087	0,030

*Uit: Derde voortgangsbrief
invoering vrachtwagenheffing
(stand van zaken najaar 2023)*



Bron: Concept wet vrachtwagenheffing openbaar, juni 2019

6.3.5 Zero-emissiezones

Een van de doelstellingen van het Klimaatakkoord is volledige emissievrije 'stadslogistiek'. Het centrale actiepunt daarbij is de realisatie van de zogenaamde Zero-Emissiezones voor Stadslogistiek (ZES) vanaf 1 januari 2025. Gemeenten bepalen zelf hoe de ZE-zone wordt vastgesteld en wanneer deze actief wordt. Voorwaarde is dat de gemeente de invoering van een ZE-zone minimaal 4 jaar van tevoren aankondigt. In januari 2024 is van 29 gemeenten bekend dat ze de ambitie hebben uitgesproken om een ZE-zone voor stadslogistiek in te voeren. Maar niet overal is er duidelijkheid over de implementatie.

Toegang tot zero-emissiezones voor bestelauto's



Uit: Op weg naar ZES, zero emissie stadslogistiek

Toegang tot zero-emissiezones voor vrachtauto's

(meer dan 3500 kg.)



Uit: Op weg naar ZES, zero emissie stadslogistiek

Wet- en
regelgeving**6.3.6 Euro 7-emissienorm**

Nadat de Milieucommissie van het Europees Parlement zich eerder achter de nieuwe voorstellen met betrekking tot de Euro 7-emissienorm had geschaard, heeft het Parlement op 9 november 2023 akkoord gegeven op het voorstel om de Euro 7-emissienorm af te zwakken en vertraagd in te voeren. Het oorspronkelijke plan was invoering van een veel strengere emissienorm per 2025. In het huidige voorstel blijft de Euro 6-norm geldig voor personenauto's en bestelwagens tot 1 juli 2030. Voor bussen en vrachtwagens tot 1 juli 2031. Met de introductie van Euro 7 worden er strengere regels gesteld aan de uitstoot van schadelijke stoffen door voertuigen. Deze normen zijn gericht op stikstofoxiden en koolstofmonoxide, met name bij verbrandingsmotoren. Maar ook elektrische voertuigen worden niet buiten beschouwing gelaten, aangezien Euro 7 ook normen zal bevatten voor fijnstof afkomstig van remmen en banden. Het besluit is nog niet definitief, eerst zullen er onderhandelingen plaatsvinden met de Europese Commissie. Naar verwachting zal er begin 2024 gestemd worden over de definitieve normering en het tijdsplan voor invoering.



6.4 Subsidies

6.4.1 Subsidieregeling Emissieloze Bedrijfsauto's (SEBA)

Met de SEBA moet het rijden van een emissieloze bedrijfsauto aantrekkelijker worden. Met de aankoop van een nieuwe volledig emissieloze (elektrische) bedrijfsauto kan gebruik worden gemaakt van SEBA.

De voorwaarden om gebruik te maken van SEBA zijn:

- De subsidie wordt aangevraagd voordat de overeenkomst definitief is
- De netto catalogusprijs of verkoopprijs van de bedrijfsauto is € 20.000 of meer
- De elektrische bedrijfsauto voldoet aan de eisen voor de actieradius.

In 2024 wordt het subsidiepercentage voor grote ondernemingen 7%, voor middelgrote ondernemingen 10% en voor kleine ondernemingen 12%. De openstelling van de subsidieregeling voor 2024 is echter voorlopig uitgesteld. Recent hebben de Tweede Kamerverkiezingen plaatsgevonden. Deze verkiezingen hebben invloed op de SEBA-subsidie. De begroting waarin SEBA valt wordt op 22 januari 2024 door de Tweede Kamer behandeld, daarnaast moet ook de Eerste Kamer de begroting nog goedkeuren. Rond eind maart 2024 wordt de subsidieregeling geopend.

6.4.2 Regeling Aanschafsubsidie Zero-Emissie Trucks (AanZET)

De AanZET is een subsidie die moet zorgen voor meer emissieloze vrachtauto's.

De voorwaarden om gebruik te maken van AanZET zijn:

- De vrachtwagen moet nieuw zijn
- De vrachtwagen moet voertuigklasse N3 of N2 zijn en minimaal 4.250 kilogram wegen
- De vrachtwagen is elektrisch aangedreven, brandstofcodes E en W komen in aanmerking
- De batterij mag geen lood bevatten

De looptijd van deze subsidieregeling loopt van 26 maart 2024 tot en met 24 mei 2024. De AanZET is een subsidie die niet gecombineerd kan worden met de SSEB.

6.4.3 Subsidieregeling Schoon en Emissieloos Bouwmaterieel (SSEB)

Met deze subsidieregeling wordt ingezet op duurzaam bouwmaterieel. Deze subsidie is exclusief bedoeld voor bedrijven in de bouwsector. De regeling bestaat uit een drietal onderdelen: een aanschafsubsidie, retrofitsubsidie en innovatiesubsidie

De voorwaarden om gebruik te maken van SSEB zijn:

Aanschafssubsidie

- De aanschaf van emissieloze werktuigen, voertuigen en hulpfuncties die na productie voor het eerst in gebruik worden genomen. (financial lease komt in aanmerking)

Retrofitsubsidie

- De subsidie kan gebruikt worden voor het ombouwen van werktuigen met NOx-reducerende maatregelen

Innovatiesubsidie

- De innovatiesubsidie voor technologie-, innovatie-, en kennisontwikkeling die een bijdrage leveren aan het behalen van een reductie in emissies, met name NOx, CO2 en fijnstof. Subsidie wordt verstrekt voor experimentele ontwikkeling en haalbaarheidsstudies.

De looptijd van de subsidieregeling vangt aan op 5 maart 2024. De SSEB is een subsidie die je kunt combineren met andere subsidieregelingen.



6.5 Fiscale regelingen

6.5.1 Energie-investeringsaftrek (EIA)

De EIA is een fiscale aftrekregeling. De regeling is bedoeld om direct financieel voordeel te bieden aan ondernemers die investeren in energiebesparende bedrijfsmiddelen en duurzame energie.

De voorwaarden voor deze regeling zijn:

- Het bedrijfsmiddel staat op de energielijst van de RVO
- De investering in het bedrijfsmiddel is minimaal € 2.500
- Het bedrijfsmiddel is nieuw
- Voor het bedrijfsmiddel is geen MIA gebruikt
- Het gaat om aanschafkosten, kosten om het bedrijfsmiddel zelf te maken of kosten van aanpassingen aan bestaande bedrijfsmiddelen

In 2024 mag je 40% van de investeringskosten aftrekken van de winst. Om aanspraak te maken op EIA dient binnen 3 maanden na de investering melding te worden gemaakt bij de RVO.

6.5.2 Milieu-investeringsaftrek (MIA) en Willekeurige afschrijving milieu-investeringen (VAMIL)

De MIA en VAMIL zijn twee losstaande regelingen die vaak samen worden gebruikt. De MIA kan gebruikt worden om te profiteren van een investeringsaftrek, deze kan oplopen tot 45% van het investeringsbedrag. De VAMIL kan gebruikt worden om 75% van de investeringskosten willekeurig af te schrijven.

De voorwaarden om gebruik te maken van de MIA en VAMIL zijn:

- Het bedrijfsmiddel staat op de milieulijst
- Het bedrijfsmiddel is niet eerder gebruikt
- Voor de MIA moet de investering minimaal € 2.500 zijn
- Voor het bedrijfsmiddel is geen EIA gebruikt
- Het gaat om aanschafkosten, kosten om het bedrijfsmiddel zelf te maken, kosten van aanpassingen aan bestaande bedrijfsmiddelen of kosten voor milieuadviezen (voor mkb bedrijven)
- Kosten van onderzoek naar de milieueffecten van de bedrijfsvoering kunnen meegenomen worden in de gemelde investeringskosten.

Om gebruik te maken van de MIA moet er binnen 3 maanden na de investering een melding bij het RVO zijn gedaan. Als er al gebruik is gemaakt van EIA, dan is investeringsaftrek van de MIA niet mogelijk, maar wel van de VAMIL.

6.5.3 Kleinschaligheids-investeringsaftrek (KIA)

De KIA is een extra aftrekpost op de winst voor investeringen in algemene bedrijfsmiddelen, zoals laptops, gereedschap of kantoormeubelen. De KIA mag je combineren met de EIA of MIA/VAMIL.

Er gelden een aantal voorwaarden:

- De investering in ieder bedrijfsmiddel voor de KIA is minimaal € 450 excl. btw.
- Sommige bedrijfsmiddelen gelden niet voor de KIA. Op de website van de belastingdienst kun je zien welke bedrijfsmiddelen uitgesloten zijn.

De hoogte van de investeringsaftrek is afhankelijk van het totaalbedrag aan investeringen in een jaar. De investeringsaftrek in 2024 is als volgt.

Tabel kleinschaligheidsinvesteringsaftrek 2024

Investering	Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek
niet meer dan € 2.800	0%
€ 2.801 t/m € 67.765	28% van het investeringsbedrag
€ 67.766 t/m € 129.194	€ 19.535
€ 129.195 t/m € 387.580	€ 19.535 verminderd met 7,56% van het deel van het investeringsbedrag boven de € 129.195
meer dan € 387.580	0%

6.6 Overheid

Wet- en regelgeving

6.6.1 Regeling schone wegvoertuigen (implementatie Clean Vehicles Directive)

Per 2 augustus 2021 geldt voor aanbestedende diensten de Europese Richtlijn ter bevordering van schone en energiezuinige wegvoertuigen (2019/1161/EU), meestal Clean Vehicles Directive (CVD) genoemd. Doel van de richtlijn is om de markt voor schone en energie-efficiënte voertuigen door middel van publieke inkoop te bevorderen. Nederland heeft de richtlijn geïmplementeerd in de nationale Regeling bevordering schone wegvoertuigen.

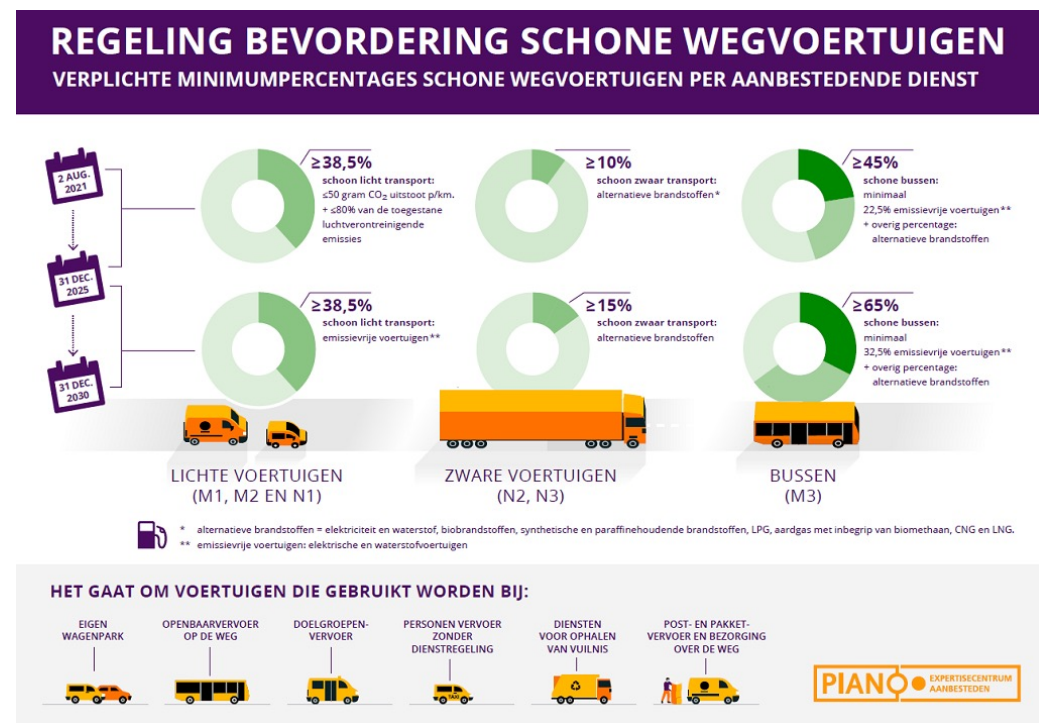
6.6.2 Convenant Duurzame Voertuigen en Brandstoffen in de Reinigingsbranche

Vanaf het jaar 2025 zal de reinigungssector enkel nog investeren in voertuigen die gebruikmaken van duurzame brandstoffen of volledig emissievrij zijn. Dit is vastgelegd in het Convenant Duurzame Voertuigen en Brandstoffen in de Reinigingsbranche, waarbij zowel de reinigungsindustrie, gemeenten als de overheid zich hebben gecommitteerd aan het streven dat vanaf 1 januari 2030 alle nieuw aan te schaffen reinigungsvoertuigen volledig emissievrij zullen zijn aan de uitlaat.

6.6.3 Politieke keuzes gaan invloed hebben op visie en beleid

Met de verkiezingen net achter de rug kan een andere weg worden ingeslagen. De te vormen coalitie kan aanzienlijke impact hebben op bestaand beleid en te vormen beleid. Zo kan de nieuw te vormen coalitie bestaand beleid herzien of volledig veranderen. Daarnaast zullen de prioriteiten onder de nieuw te vormen coalitie mogelijk op andere terreinen liggen en een andere koers gekozen worden dan die van de afgelopen jaren. Zo kan de relevantie van de hierboven genoemde wetgeving geheel komen te vervallen of gedeeltelijk worden gewijzigd.

Welke invloed heeft de internationale wetgeving straks? Wat is de kijk op het sociale en economische aspect van de bestaande wetgeving? Allemaal zaken waarover op dit moment onzekerheid bestaat. Belangrijk is dat er snel een nieuwe coalitie tot stand komt met een uitgesproken visie en beleid. De veranderingen kunnen drastisch en snel zijn, maar het huidige beleid kan ook grotendeels voortgezet worden met slechts kleine aanpassingen. Veel zal afhankelijk zijn van de uiteindelijke coalitie. Van belang is om de grote en/of kleine aanpassingen die ontegenzeggelijk zullen plaatsvinden scherp in het vizier te hebben zodat daarop ingespeeld kan worden.



Uit: Piano, Regeling bevordering schone wegvoertuigen (Clean Vehicles Directive)

Belangrijke
conclusies

Wet- en regelgeving

- **Europese wetgeving bepaalt dat de lidstaten (waaronder Nederland) minstens 55% minder CO2 in 2030 uitstoten ten opzichte van 1990**
 - ZE-zones per 2025
 - Afschaffen BPM-vrijstelling per 2025
 - Duurzaamheidsbeleid (CSRD) klanten (van klanten) zal steeds belangrijkere aanjager voor elektrificatie worden
 - Subsidies en fiscale regelingen moeten de elektrificatie stimuleren
 - Veel klimaat gerelateerde wet- en regelgeving is nog onduidelijk
- **Zowel Nederlandse als Europese wet- en regelgeving raakt de branche direct**
 - De veelheid aan wet- en regelgeving leidt tot administratieve lastenverzwaring die impact heeft op (vooral kleine) bedrijven met een lage automatiseringsgraad
 - Risico-inventarisatie en evaluatie is noodzaak voor bedrijven, vanaf 2024 ook voor bedrijven met minder dan 25 medewerkers CO2-registratie zal alle bedrijven in de branche bezig houden. Verlaging van CO2 is moeilijk realiseerbaar
 - De Nederlandse (semi-) overheid ondersteun innovatieve ideeën onvoldoende

7. Scenario's marktontwikkeling

7.1 Ontwikkeling nieuw verkopen en wagenpark

Wet- en regelgeving hebben veel invloed op de snelheid waarmee het wagenpark in Nederland elektrificeert. Naast de Europese regelgeving is er landelijke en lokale regelgeving die invloed hebben op de keuzes die bedrijven moeten maken bij de aanschaf van bestelwagens en vrachtwagens. Bedrijven zullen de komende jaren steeds meer rekening moeten houden met de regels die voor bepaalde gebieden gelden, denk aan Zero emissiezones, regelingen die ophouden te bestaan, zoals het vervallen van de BPM vrijstelling op bestelauto's of regels die op een bepaald moment ingaan, denk dan aan bijv. Euro 7 of de vrachtwagenheffing. Deze zaken beïnvloeden het aankoopgedrag van bedrijven. Zo zullen er in 2024 meer diesel bestelauto's worden geregistreerd en zal er vanaf 2025 eerder gekozen worden voor elektrische voertuigen.

Om de invloed van deze ontwikkelingen goed in kaart te brengen zijn voor dit onderzoek de nieuw verkopen van bestelauto's, vrachtwagens en bussen en de ontwikkeling van het wagenpark berekend in twee scenario's: een **Gangbaar scenario** en een **Basispad scenario**. In het gangbare scenario wordt uitgegaan van het huidige overheidsbeleid en beperkte problemen met betrekking tot de laadinfrastructuur. Dit zorgt voor een versnelde ingroei van elektrische voertuigen in het wagenpark. De(timing van de) invoering van bepaalde regels zullen wel invloed hebben op de registraties en daarmee zorgen voor pieken en dalen. Bij bestelauto's wordt een grote vraag naar diesels verwacht in 2024 en weinig in 2025 door het vervallen van de BPM-vrijstelling. De EV-zones hebben ook veel invloed op de vraag. Zo zal er richting 2025 een toename zijn van elektrische bestel- en vrachtwagens. De verwachting is dat veel bedrijven gebruik zullen maken van overgangsregelingen. In de praktijk zullen daardoor veel bedrijven langer doorrijden met Euro 6 voertuigen en de vervanging uitstellen. Voor bestelauto's betekent dit een piek in de verkopen in 2027 aangezien vanaf 1-1-2028 alle bestelauto's in de ZE-zones elektrisch moeten zijn en voor vrachtwagens zal dit zorgen voor een piek richting 2030. Ook de invoering van Euro 7 kan verstorend werken voor de registraties van vrachtwagens in 2030.

In het Basispad scenario is doorgerekend wat het betekent als de overheid slechts beperkt stimuleert op het verduurzamen van het wagenpark en meer uitgaat van een natuurlijke marktwerking en dat de capaciteit van de laadinfrastructuur een bottleneck is. In dit scenario zal de ingroei van elektrische voertuigen langzamer gaan en zijn er

minder pieken en dalen in de verkopen. Toch zullen ook in dit scenario een aantal pieken en dalen zichtbaar zijn. Zo is het effect van het vervallen van de BPM-vrijstelling al in gang gezet; bedrijven hebben in 2023 al veel diesel bestelwagens georderd voor 2024. Daarnaast zijn er Europese regels waar de Nederlandse overheid geen invloed op heeft zoals Euro 7. Voor carrosseriebedrijven zou dit scenario relatief gunstig zijn omdat het aantal marktverstorende factoren tot een minimum wordt beperkt.

In beide scenario's wordt uitgegaan van een redelijke stabiele economische situatie voor de komende jaren, zoals voorspeld door het CPB. Maar dit is geen zekerheid. Daarom is in beide scenario's tevens een variant toegevoegd waarin geschetst wordt wat een eventuele economische crisis, vergelijkbaar met 2008, zou betekenen voor de registraties van voertuigen en trailers. Uit het verleden blijkt dat een economische crisis in eerste instantie het meeste invloed heeft op de registraties van trekkers en trailers. De registraties van bakwagens en speciale voertuigen zullen ook afnemen, maar veelal wat later. Hier speelt de overheid een belangrijke dempende rol, commerciële bedrijven zullen eerder stoppen met het bestellen van nieuwe voertuigen dan de overheid. Minder registraties van voertuigen betekent ook direct minder vraag naar carrosseriebouw en materialen. Veelal rijden voertuigen dan wel langer door en dat kan weer ten goede komen aan de bedrijven die gespecialiseerd zijn in onderhoud, reparaties en schades.



Scenario's

7.2 Macro-economische voorspellingen CPB zijn de basis

De basis voor de forecast (althans met betrekking tot de economische ontwikkeling) wordt gevormd door de macro-economische voorspellingen van het CPB. De meest recente CPB-scenario's zijn gebaseerd op de doorrekening van verkiezingsprogramma's in de zomer van 2023.

Op de middellange termijn verslechteren de overheidsfinanciën, blijkt uit een verkenning tot en met 2028. Voor deze raming van augustus 2023 worden de economische en budgettaire ontwikkelingen in kaart gebracht tot en met 2028. Voor de raming dient het huidig voorgenomen beleid als uitgangspunt. Bij ongewijzigd beleid loopt het overheidstekort op tot 3,9% bbp in 2028, waarmee de Brusselse norm van 3% bbp ruim wordt overschreden. Ook de overheidsschuld als percentage van het bbp loopt op, naar 54,3% in 2028. De gemiddelde economische groei tot 2028 is naar verwachting met 1,1% beperkt. De werkloze beroepsbevolking blijft laag, maar groeit wel van 4% van de beroepsbevolking naar 4,8% in 2028. In 2014 was de werkloze beroepsbevolking nog 8,3% van de totale beroepsbevolking.

De gemiddelde inflatie zal tussen 2025 en 2028 naar verwachting uitkomen op 2,2% en is daarmee aanzienlijk lager dan de afgelopen 3 jaar (gemiddeld 6,5%).



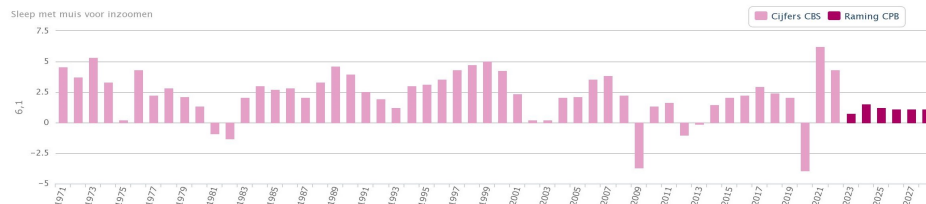
Tabel 3.1 Kerngegevens voor Nederland, 2005-2028

	2005-2008	2009-2012	2013-2016	2017-2020	2021-2024	2025-2028
mutaties per jaar in %						
Internationale economie						
Relevant wereldhandelsvolume goederen en diensten	6,1	1,6	4,8	1,8	3,8	2,6
Groeienergie (g)	16,2	3,6	1,8	1,2	4,9	3,5
Chips (dollar per vat, niveau in eindjaar)	94,5	102,8	56,3	76,7	16,3	88,7
Eurodollar (dollar per euro, niveau in eindjaar)	1,47	1,33	1,15	1,08	1,15	1,06
Lange-termijn Nederlandse inflatie (niveau in %)	4,4	2,0	-0,5	-0,9	2,8	2,7
Volume bbp en besparingen						
Bruto binnenlands product (bbp, economische groei)	2,9	-0,4	2,1	1,8	2,1	1,1
Consumptie huishoudens	0,9	-0,8	1,4	0,2	3,1	1,8
Consumptie overheid	3,9	0,8	0,7	2,8	2,3	1,8
Investeringen (inclusief voorraden)	5,5	-2,7	5,5	2,3	1,4	1,7
Uitvoer van goederen en diensten	5,0	4,2	5,0	4,4	4,3	4,7
Invoer van goederen en diensten	5,0	1,7	5,3	2,4	2,6	3,0
Prijzen, lonen, koopkracht en armoede						
Prijzen bruto binnenlands product	2,2	0,8	0,7	2,8	5,1	2,8
Uitvoerprijzen goederen en diensten	2,0	0,9	-1,0	2,0	7,0	2,8
Invoerprijzen goederen en diensten	2,0	1,3	-1,4	2,0	3,8	2,8
Inflatie, nationale consumptieprijsindex (cijp)	1,2	2,0	0,8	2,1	5,0	2,4
Alternatieve cijp (koopkracht- en armoedecijfer) (a)	-	-	-	-	1,8	2,6
Inflatie, geharmoniseerde consumptieprijsindex (hcijp)	1,2	2,0	0,8	2,1	5,0	2,4
Loonwet bedrijven (per uur) (c)	2,8	1,9	0,6	5,1	5,4	4,5
Caio-loon bedrijven	2,0	1,6	1,3	2,3	4,9	4,1
Koopkracht, consument, mediane alle huishoudens (d)	0,5	-0,7	1,3	1,1	-0,5	0,0
Personen in armoede (niveau in eindjaar in % (e))	-	2,5	5,4	6,1	5,7	6,1
Arbeidsmarkt						
Beroepsbevolking	1,5	0,5	0,5	1,0	1,2	0,2
Werkloze beroepsbevolking	1,8	-0,5	0,9	1,4	1,8	0,0
Werkloze beroepsbevolking (in dienstendomein, niveau in eindjaar)	427	756	540	448	410	405
Werkloze beroepsbevolking (niveau in eindjaar in % beroepsbevolking)	4,8	8,4	5,9	4,4	4,9	4,8
Werkloosheidsindex (in uur)	1,5	-0,5	1,0	1,1	1,0	0,1
Zaak						
Arbeidsomvangsgroei bedrijven (niveau in eindjaar in %)	70,5	74,1	75,5	74,8	75,5	75,4
Arbeidsomvangsgroei bedrijven (per uur)	1,5	0,4	0,5	0,8	0,9	0,9
Individuele spaaringsindex (niveau in eindjaar in % beschikbare inkomens) (f)	-1,4	2,4	3,5	1,2	0,8	0,8
Saldi lopende rekening (niveau in eindjaar in % bbp)	2,2	8,0	8,0	12,1	8,6	1,1
niveau in eindjaar in % bbp						
Collectieve sector						
EMU-saldi	0,1	-1,0	1,4	-2,8	-2,4	-3,9
EMU-schuld	34,7	57,7	37,0	37,7	40,4	54,3
Collectieve sector	25,8	16,1	16,7	20,4	20,4	20,4
Bruto collectieve uitgaven	45,5	45,0	45,0	45,5	46,8	46,7

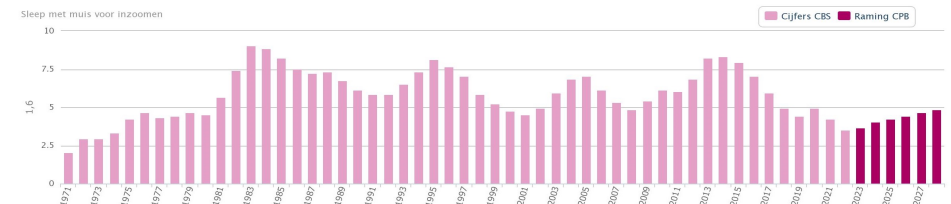
(a) Goederen en diensten, exclusief grond- en brandstoffen.
(b) Bij de alternatieve cijp wordt rekening gehouden met prijzen van zowel nieuwe als bestaande energiecontracten. De cijp is van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) en de CBS-voorspelling (cijp) voor meer informatie op de alternatieve cijp-website van de CBS (cijp).
(c) De werkloosheidsindex (WLI) en de arbeidsomvangsgroei (AG) hebben een spijneffect op de arbeidsomvangsgroei (AG).
(d) De mediane koopkracht (cijp) en de personen in armoede (niveau in eindjaar in %) zijn gebaseerd op de alternatieve cijp.
(e) De data voor het aantal personen in huishoudens onder de armoedegrens en het totaal aantal personen met een laag- of zeer laag-inkomen zijn van het Bureau voor de Statistiek (CBS) en de CBS-voorspelling (cijp) voor meer informatie op de CBS-voorspelling-website van de CBS (cijp).
(f) Niveau, beschikbare goederenindex is inclusief collectieve besparingen.

CPB Raming - Concept Macro Economische Verkenning 2024
Pagina 16 van 17

Bruto binnenlands product



Werkloze beroepsbevolking



Scenario's

7.3 Uitgangspunten voorspellingsmodel nieuw verkopen en wagenpark

- Alle mutaties met invloed op het wagenpark worden meegenomen (nieuw verkoop, import/export, sloop)
- Ontwikkeling nieuw verkopen en wagenpark volgens **2 scenario's**:
 - Gangbaar scenario: Aandeel (FC)EV in nieuwe registraties 2030: LCV 75% , Trekkers 30%, Bakwagens 45%
 - Basispad Scenario: Aandeel (FC)EV in nieuwe registraties 2030: LCV 50% , Trekkers 22%, Bakwagens 22%
- Basis voor de economische ontwikkeling zijn de macro-economische voorspellingen 2024-2028 van CPB. Daarnaast is er voor beide scenario's een doorrekening gemaakt met het effect van een economische crisis in 2024-2025 op de registraties van trekkers, bakwagens, bestelauto's en trailers.
- Registraties nieuwe voertuigen 2022-2030 (langjarig gemiddelde):
 - Bestelwagens: 65.000
 - Trekkers: 7.500
 - Bakwagens en speciale voertuigen: 4.500
 - Autobussen: 750
- Alle calculaties zijn per bouwjaar uitgevoerd
- De gedetailleerde uitwerking van de scenario's is in de bijlage opgenomen



Gangbaar scenario

- Het rijksbeleid is stimulerend, maar niet voldoende om de beleidsuitgangspunten van het Klimaatakkoord te realiseren.
- Vervallen BPM-vrijstelling en ZE-zones zorgen voor snellere ingroei van elektrische voertuigen
- Op enkele lokale uitzonderingen na, zijn er geen problemen met de laadinfrastructuur
- Waterstof is uiteindelijk goed beschikbaar, maar de aanloop naar een voldoende groot netwerk in combinatie met acceptabele prijzen duurt lang en komt pas vanaf 2026 goed op gang

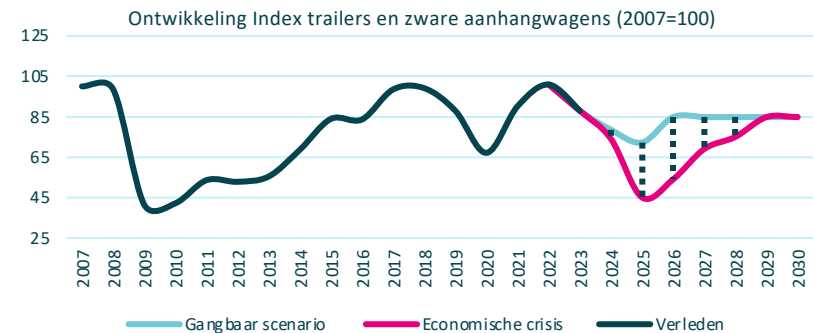
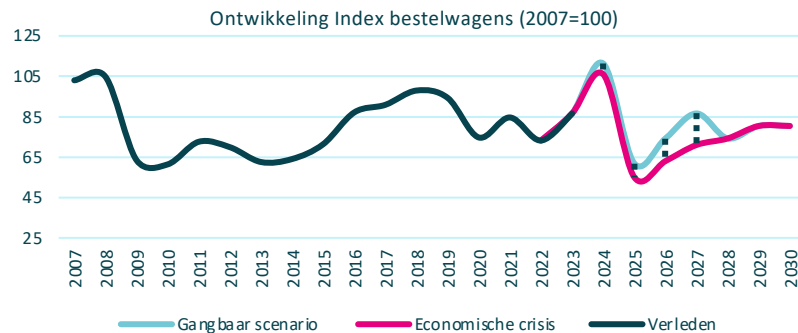
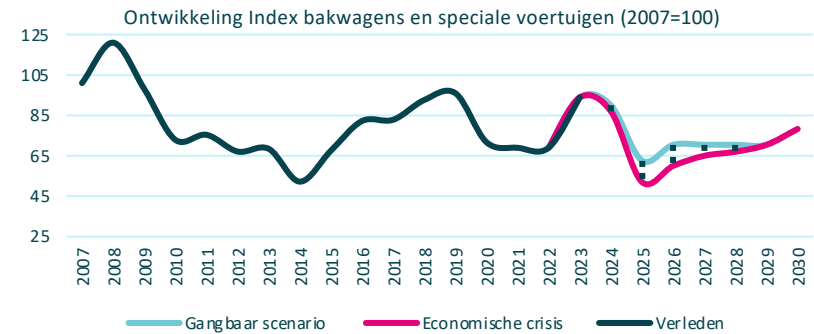
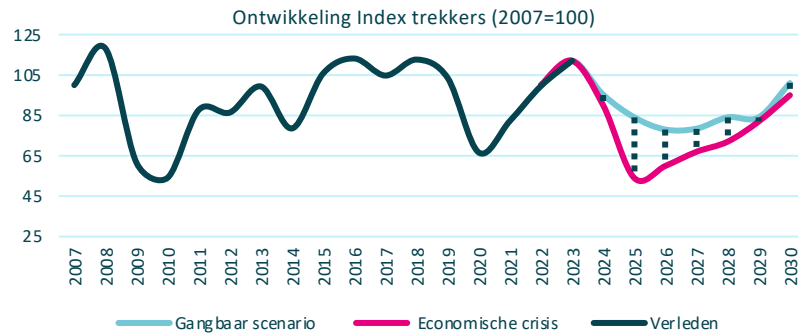
Basispad scenario

- Het rijksbeleid is minder sterk stimulerend.
- BPM-vrijstelling bestelauto's blijft en ZE-zones gaan niet door of worden uitgesteld
- Het tempo van ingroei EV en FCEV ligt aanzienlijk lager, er is sprake van normale marktwerking.
- De kwaliteit en de capaciteit van de laadinfrastructuur vormen op veel plaatsen een bottleneck.
- Tekortschietende beschikbaarheid van waterstof en waterstoftankstations zet een rem op de acceptatie van FCEV.

Scenario's

7.4 Ontwikkeling index registraties Gangbaar scenario vs. Economische crisis

Onderstaande grafieken laten de verwachte ontwikkeling van de registraties zien op basis van het gangbare scenario (licht blauw) met daarnaast de verwachte ontwikkeling indien er in 2024/2025 een economische crisis ontstaat vergelijkbaar met de crisis in 2018 (roze). Een economische crisis zorgt voor een sterke terugval in de vraag van met name trekkers en trailers/zware aanhangwagens.

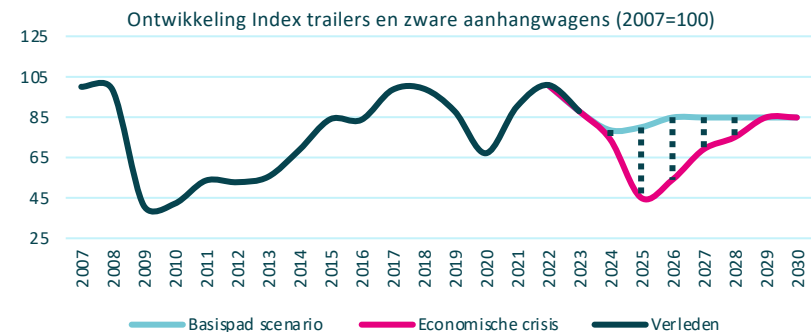
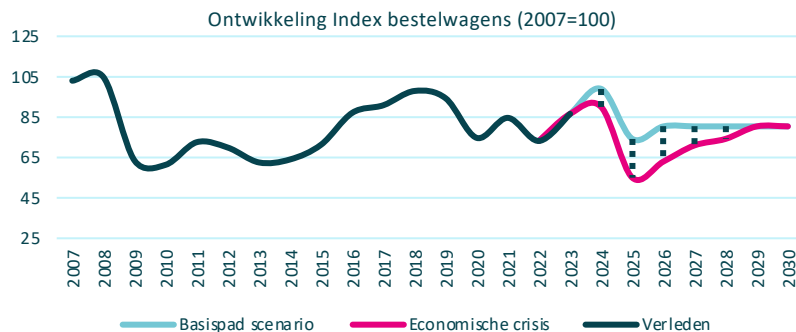
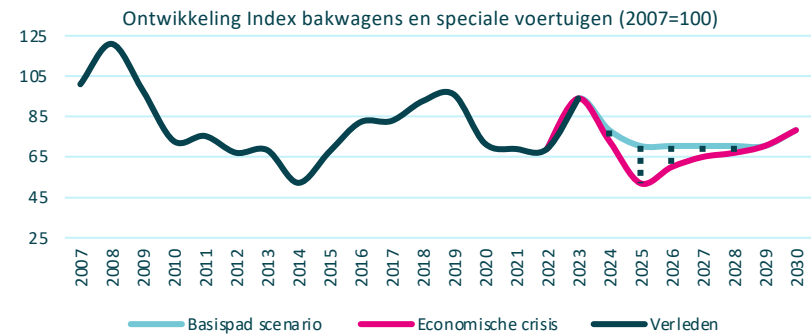
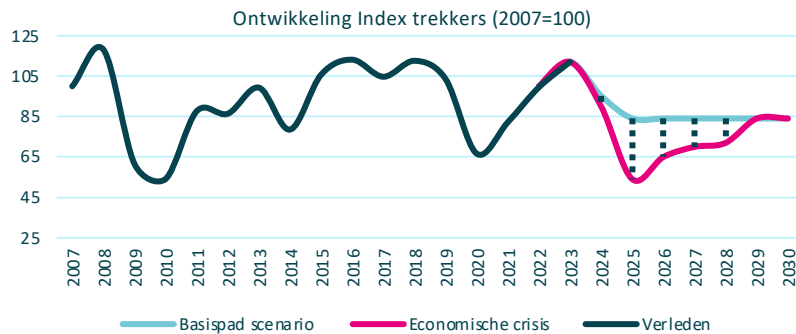


Bron: RDC, bewerkt door VMS | Insight

Scenario's

7.5 Ontwikkeling index registraties Basispad scenario vs. Economische crisis

Onderstaande grafieken laten de verwachte ontwikkeling van de registraties zien op basis van het Basispad scenario (licht blauw) met daarnaast de verwachte ontwikkeling indien er in 2024/2025 een economische crisis ontstaat vergelijkbaar met de crisis in 2018 (roze). Een economische crisis zorgt voor een sterke terugval in de vraag van met name trekkers en trailers/zware aanhangwagens.



Bron: RDC, bewerkt door VMS | Insight

Literatuur- en bronnenoverzicht (1)

Aftersales Truck De Jong, T (2022, 26 oktober). *E-trailer breekt door, nieuwe regelgeving nodig*. <https://aftersalestruck.nl/nieuws/wetgeving/e-trailer-breekt-door-nieuwe-regelgeving-nodig/>

Aftersales Truck De Jong, T (2021, 23 december). *Verandering op alle fronten*. <https://aftersalestruck.nl/nieuws/werkplaats/verandering-op-alle-fronten/>

Belastingdienst (z.d.). *Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA)*. https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/winst/inkomstenbelasting/inkomstenbelasting_voor_ondernemers/investeringsaftrek_e_n_desinvesteringsbijtelling/kleinschaligheidsinvesteringsaftrek_kia

BOVAG KPMG (2023). *Toekomstvisie van de Nederlandse truckmarkt*. <https://www.bovag.nl/BovagWebsite/media/BovagMediaFiles/Downloads/Samenvatting-Toekomstvisie-van-de-Nederlandse-truckmarkt.pdf>

BOVAG VMS | Insight (2022, juli). *BOVAG Truck Onderzoek 2022*. https://mijn.bovag.nl/downloads/onderzoek-ciifers/rapport-bovag-onderzoek-effect-ev-op-aftersales/rapportage_bovag_truckonderzoek-2022_a4_juli-2022

BOVAG VMS | Insight (2022, april). *BOVAG Scenariostudie brandstoffen en andere energiedragers*. <https://vms-insight.nl/2022/06/02/bovag-brandstofvisie-2022/>

Centraal Bureau voor de Statistiek (z.d.). *Dossier Globalisering*. <https://www.cbs.nl/nl-nl/dossier/dossier-globalisering>

Centraal Bureau voor de Statistiek Statline *Diverse statistieken*. <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/>

DAF (z.d.). *Nieuwe generatie DAF XFC en XDC*. <https://www.daf.nl/nl-nl/trucks/new-generation-daf-xfc-and-xdc>

De Nederlandsche Bank (z.d.). *DNB-conjunctuurindicator*. <https://www.dnb.nl/actuele-economische-vraagstukken/de-stand-van-onze-economie/dnb-conjunctuurindicator/>

ESB Kolodziejak, A. (2023, juni 22). *Oplopende rente lost niets op en is wel risicovol*. https://esb.nu/wp-content/uploads/2023/06/252-255_kolodziejak.pdf

Europese raad (z.d.) *Europese green deal Fit for 55*. <https://www.consilium.europa.eu/nl/policies/green-deal/fit-for-55-the-eu-plan-for-a-green-transition/>

Europees Parlement (2021, 23 juli) *Impact van globalisering op werkgelegenheid en de EU*

<https://www.europarl.europa.eu/news/nl/headlines/economy/20190712STO56968/impact-van-globalisering-op-werkgelegenheid-en-de-eu>

Evofenedex (2023, juli) *Internationale handel en logistiek monitor*. <https://www.evofenedex.nl/actualiteiten/gemengd-beeld-voor-handel-en-logistiek-halverwege-2023-monitor-internationale-handel-en-logistiek-juli>

FNV (2023, 2 maart). *Deze maand gaat jouw loon omhoog*. <https://www.fnv.nl/nieuwsbericht/sectornieuws/metaal/2023/03/deze-maand-gaat-jouw-loon-omhoog#:~:text=Per%201%20maart%202023%20gaan,%20als%20in%20'procenten'>

Hezelburcht Oegema LLM, S (2023, 14 augustus). *Concept-meerjarenprogramma 'Verduurzaming en Innovatie Vervoerssector 2026-2030' en subsidies*. <https://www.hezelburcht.com/nieuws/concept-meerjarenprogramma-verduurzaming-en-innovatie-vervoerssector-2026-2030-en-subsidies/#:~:text=en%20het%20concept%2Dmeerjarenprogramma%20'Verduurzaming,om%20deze%20verandering%20te%20realiseren>

ICCT Sharpe, B & Rodriguez, F (2018, september). *Market analysis of heavy-duty commercial trailers in Europe*.

ING (z.d.). *Sector thema update Industry - Inflatie*. <https://www.ing.nl/zakelijk/sector/industry/sector-thema-update-industry-inflatie-2023#:~:text=Inflatie%20en%20prijsstijgingen&text=Samen%20met%20de%20groei%20van,zijn%20investerings%20wel%20deels%20uitgesteld>

ING (z.d.). *Trailermarkt: na recordjaar meer tegenwind*. <https://www.ing.nl/zakelijk/sector/transport-logistics-mobility/assetvisie-trailers>

ING (z.d.). *Truck- en trailermarkt in de greep van tekorten*. <https://www.ing.nl/zakelijk/sector/transport-logistics-mobility/assetvisie-2022-truck-en-trailermarkt-in-de-greep-van-tekorten>

ING (2023, 4 oktober). *Truckmarkt: afkoeling onderweg*. <https://www.ing.nl/zakelijk/sector/transport-logistics-mobility/assetvisie-trucks>

OOO VMS | Insight (2022, juli). *Structuuronderzoek Schadeherstel- en carrosseriebedrijven*. https://mijn.bovag.nl/BOVAG/media/bovag_ondernemersdashboard/newsletter/202208-Rapport-OOO-Structuuronderzoek-DEF.pdf

Literatuur- en bronnenoverzicht (2)

Kamer van Koophandel (2023, 2 oktober). *Duurzaamheidsrapportage CSRD: dit betekent het voor jou*. <https://www.kvk.nl/duurzaamheid/verplichte-duurzaamheidsrapportage-dit-betekent-het/>

Krone trailer (z.d.). Robotics and automation enable optimal process planning <https://magazine.krone-trailer.com/robotics-and-automation-enable-optimal-process-planning-103600>

Mercedes-Benz Trucks (2023, maart). *Introduction of eQP-partner status for electrified series* <https://bb-portal.mercedes-benz-trucks.com/en/GLOBAL/collection/news/special-trucks/2019-10-25-neuer-code-e9l-copy-6410788e736c7>

Nieuwsblad Transport (2023, september). BYD doet officiële intrede met e-trucks in Nederland <https://www.nt.nl/wegvervoer/2023/09/22/byd-doet-officiële-intrede-met-e-trucks-in-nederland/>

Rabobank De Groot, E & Wijffelaars, M (2023, 12 juni). *Blik op de wereld: Groei en inflatie vertragen, maar wel langzaam*. <https://www.rabobank.nl/kennis/d011371243-blik-op-de-wereld-groei-en-inflatie-vertragen-maar-wel-langzaam>

RAI CarrosserieNL (z.d.). *RI&E/Arbo-catalogus*. <https://www.raivereniging.nl/secties/rai-carrosserienl/kennis/dossier/bedrijf/rie/arbo-catalogus/>

RAI CarrosserieNL (2022, oktober). *Met passie de continuïteit van de branche stimuleren*.

RDC Automotive Dashboard *Registratie en parkstatistieken voertuigen* <https://www.rdc.nl/>

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (2022, 25 april – 2024, 09 januari). *Aanschafsubsidie Zero-Emissie Trucks (AanZET)*. <https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/aanzet>

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (2017, 7 februari – 2023, 28 december). *Energie-investeringsaftrek (EIA) voor ondernemers*. <https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/eia/ondernemers>

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (2017, 23 augustus – 2023, 28 december). *MIA en Vamil voor ondernemers*. <https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/mia-vamil/ondernemers>

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (2020, 13 november – 2024, 04 januari). *Subsidieregeling Emissieloze bedrijfsauto's (SEBA)*. <https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/seba>

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (2022, 24 maart – 2023, 31 oktober). *Subsidieregeling Schoon en Emissieloos Bouwmaterieel (SSEB)*. <https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/sseb>

Rijksoverheid Ministerie van Economische Zaken en Klimaat (2020, april). *Klimaatplan 2021-2030*. <https://open.overheid.nl/documenten/ronl-c66c8a00-ac14-4797-a8ea-973a98c5bee0/pdf>

Rijksoverheid Minister van Infrastructuur en Waterstaat (2023, 14 juli). *Effectstudies CO₂-differentiatie vrachtwagenheffing en concept-meerjarenprogramma verduurzaming*.

Rijksoverheid Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat. (z.d.). *Nederland circulair in 2050*. <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/circulaire-economie/nederland-circulair-in-2050>

Rijksoverheid Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat RVO: Visser, W., Bres, C., Revnext: Kok, R., Spijker, B., Van Zyl, S. (2022, maart). *Trendrapport Logistieke Voertuigen*.

Rijksoverheid Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat (2023, 23 augustus). *Voortgang duurzaam vervoer en toelichting aanvullende klimaatmaatregelen mobiliteitssector*.

Rijkswaterstaat VMS | Insight (2022, januari) *Ontwikkeling ADAS in vrachtwagens en bestelauto's, Update 2021* <https://vms-insight.nl/2022/05/11/adas-bij-vrachtwagens-en-bestelautos-en-personenautos/>

Samenwerkingsorganisatie Beroepsonderwijs Bedrijfsleven (SSB) (2021). *Trendrapport Mobiliteit, Transport en Logistiek en Maritiem*.

Stichting Koninklijk Nederlands Normalisatie Instituut (z.d.). *veilig werken aan e-voertuigen*. <https://www.nen.nl/elektrotechniek/werkvoorschriften/e-voertuigen>

TNO Tol, D., Frateur, T., Verbeek, M., Riemersma, I., Mulder, H. (2022, 3 oktober) *Techno-economic uptake potential of zeroemission trucks in Europe*.

Zero Emissie Stadslogistiek (z.d.). *Overgangsregelingen*. <https://www.opwegnaarzes.nl/bedrijven/voorbereiden/overgangsregelingen>

Literatuur- en bronnenoverzicht (3)

Speciale dank gaat uit naar de volgende organisaties en hun medewerkers voor hun medewerking aan dit onderzoek:

Carrosserie Elenbaas – Poortvliet
Elcar Carrosserieën – Meerkerk
Hedin Automotive – Amsterdam
Carrosseriefabriek Heiwo – Wolvega
Hertoghs Carrosserieën – Roosendaal
Imbema – Haarlem
Maters Huissen – Huissen
Müller European Truck & TrailerCare – Holten
Rondaan Carrosserie en Wagenbouw – Berlikum
RTS – Putten
Simon Loos – Wognum
Tilbox – Valkenswaard
TIP Group - Nieuwegein
VDL Bus & Coach – Valkenswaard
Walther Ploos van Amstel (op persoonlijke titel)
Cor van Bergen Bravenboer (op persoonlijke titel)

Het bestuur van RAI CarrosserieNL
De jonge ondernemers, aangesloten bij RAI CarrosserieNL
RAI CarrosserieNL: Tom van Steijn & Jasper Burgers
OOO: Jordi Metten

Begrippenlijst / afkortingen

AanZET	- Aanschafsubsidie Zero Emissie Trucks	SSEB	- Subsidieregeling Schoon en Emissieloos Bouwmaterieel
ADAS	- Advanced Driver Assistance Systems	TCO	- Total Cost of Ownership
BPM	- Belasting op auto en motor	UWV	- Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen
CBS	- Centraal Bureau voor de Statistiek	VAMIL	- Willekeurige afschrijving milieu-investeringen
CPB	- Centraal Planbureau	VECTO	- Vehicle Energy Consumption calculation Tool
CSRD	- Corporate Sustainability Reporting Directive	WLTP	- Worldwide Harmonised Light Vehicle Test Procedure
CVD	- Clean Vehicles Directive	ZE-zone	- Zero-Emissie zone
DNB	- De Nederlandsche Bank	ZES	- Zero-Emissiezones voor Stadslogistiek
EIA	- Energie-investeringsaftrek	ZZP	- Zelfstandige zonder personeel
EU	- Europese Unie		
EV	- Battery Electric Vehicle (batterij elektrisch)		
ECB	- Europese Centrale Bank		
FCEV	- Fuel Cell Electric Vehicle (waterstof elektrisch)		
GVW	- Gross Vehicle Weight		
HWWI	- Hamburg World Economic Institute		
IenW	- Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat		
KIA	- Kleinschaligheids Investeringsaftrek		
LEV	- Light Electric Vehicles		
LCV	- Light Commercial Vehicle (bestelwagen)		
MIA	- Milieu Investeringsaftrek		
MLB	- Monitor Lichte Bedrijfswagens		
NFRD	- Non-Financial Reporting Directive		
NZMO	- Nationaal Zakelijke Mobiliteitsonderzoek		
RDW	- Rijksdienst voor het Wegverkeer		
RDC	- RAI Data Centrum		
RI&E	- Risico-inventarisatie en evaluatie		
SEBA	- Subsidieregeling (nieuwe) Emissieloze Bedrijfsauto's		
SEPP	- Aanschafsubsidie Elektrische Personenauto's Particulieren		

III BIJLAGEN

Scenario's marktontwikkeling NL

1. Gangbaar scenario

- Het rijksbeleid is stimulerend, maar niet voldoende om de beleidsuitgangspunten van het Klimaatakkoord te realiseren.
- Vervallen BPM-vrijstelling en ZE-zones zorgen voor snellere ingroei van elektrische voertuigen
- Op enkele lokale uitzonderingen na, zijn er geen problemen met de laadinfrastructuur
- Waterstof is uiteindelijk goed beschikbaar, maar de aanloop naar een voldoende groot netwerk in combinatie met acceptabele prijzen duurt lang en komt pas vanaf 2026 goed op gang

Leeswijzer scenario's

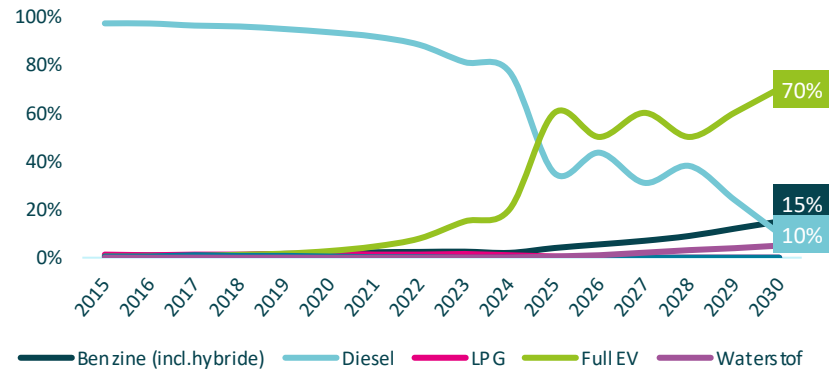
Op de volgende pagina's worden per scenario achtereenvolgens de volgende onderwerpen in beeld gebracht:

1. Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark bestelwagens
2. Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark trekkers
3. Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark bakwagens en speciale voertuigen
4. Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark autobussen
5. Index registraties gangbaar scenario vs. economische crisis

Gangbaar scenario: Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark bestelwagens

Gangbaar
scenario

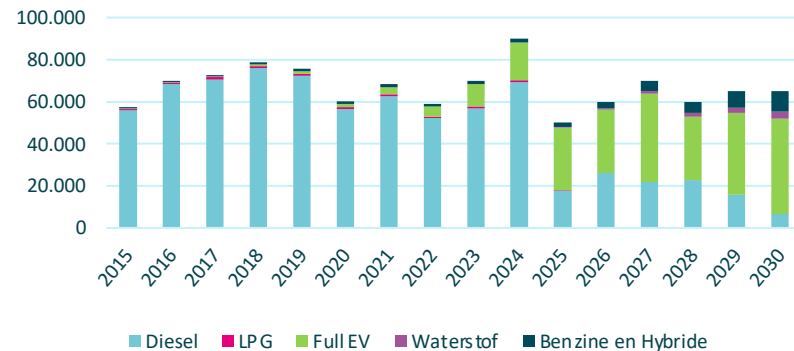
Verdeling aandrijfsoort bestelwagens



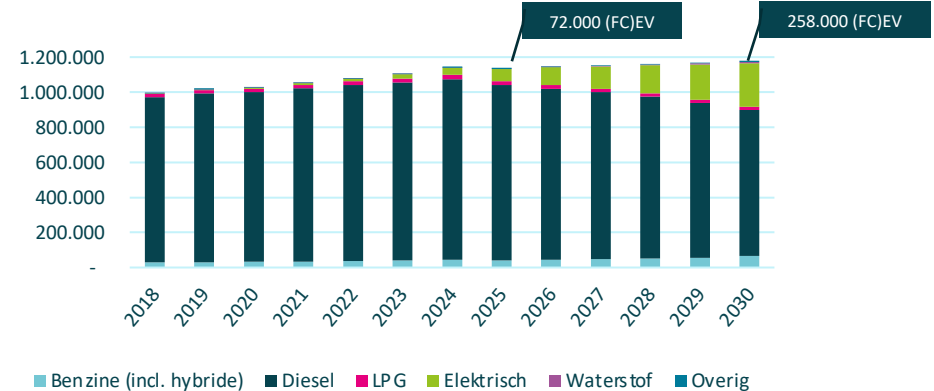
Gangbaar scenario: Bestelwagens

- Nieuw registraties 2024-2030, langjarig gemiddelde: 65.000.
- 70% van de nieuw verkochte bestelwagens is elektrisch in 2030 en slechts 10% diesel.
- 2023 en 2024: piek in de nieuw verkopen veroorzaakt door het afschaffen van de BPM-vrijstelling en het ingaan van ZE-zones in 2025. Verkoop in 2025 zal lager zijn. Import gebruikte diesel bestelauto's zal dan toenemen.
- Afschaffen BPM-vrijstelling geeft ook ruimte voor benzine hybride voertuigen met een lage CO2 uitstoot en personenauto's.
- Toename verkopen EV's verwacht in 2027; op 1-1-2028 loopt de overgangsregeling voor Euro 6 voertuigen in EV-zones af.
- Het wagenpark groeit licht naar bijna 1,2 miljoen bestelwagens in 2030.
- 23% van het wagenpark is in 2030 emissievrij.
- In totaal rijden er in 2025 72.000 (FC)EV bestelwagens in het wagenpark en in 2030 258.000.

Nieuwmarkt bestelwagens naar aandrijfsoort



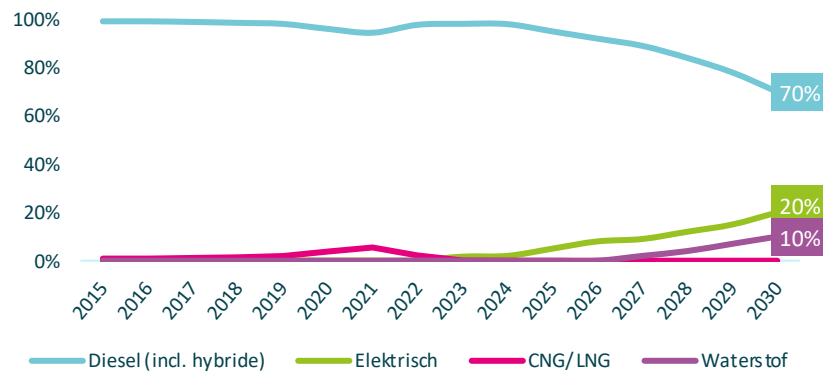
Ontwikkeling wagenpark bestelwagens



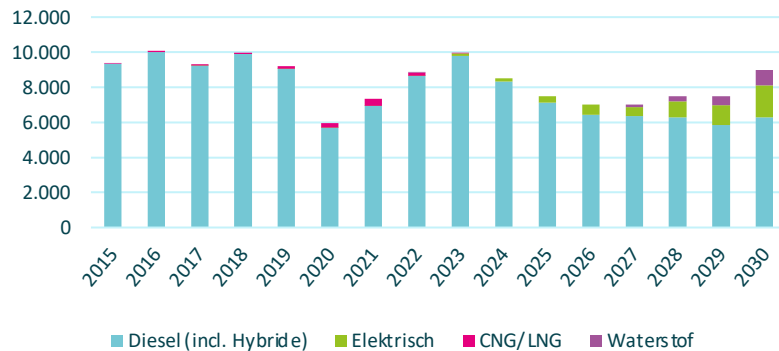
Gangbaar scenario: Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark trekkers

Gangbaar
scenario

Verdeling aandrijfsoort trekkers



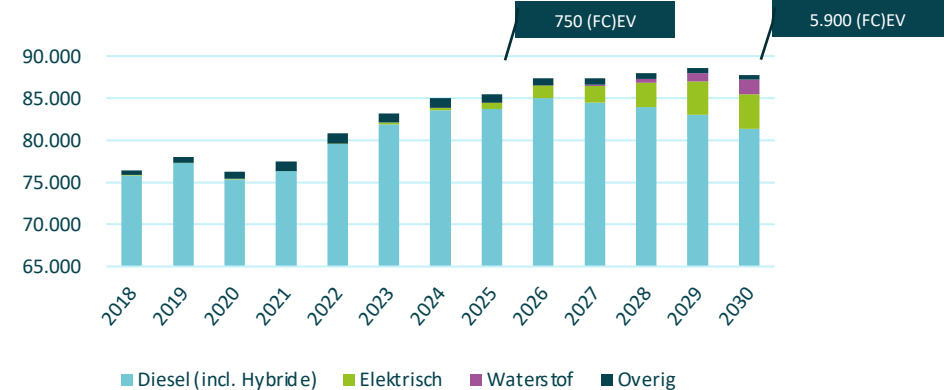
Nieuwmarkt trekkers naar aandrijfsoort



Gangbaar scenario: Trekkers

- Nieuw registraties 2022-2030, langjarig gemiddelde: 7.500.
- 20% van de nieuw verkochte trekkers in 2030 is elektrisch en 10% rijdt op waterstof.
- In 2023 is er nog een piek in de verkoop van trekkers, dit heeft te maken met de onderdelenschaarste in de jaren ervoor. In 2024 en 2025 zal de markt afkoelen.
- Ingroei EV en waterstof gaat de komende jaren nog langzaam, pas vanaf 2028 zal de ingroei sneller zijn.
- In 2030 zal er een piek in de verkopen zijn van euro 6 voertuigen ivm duurdere euro 7 voertuigen vanaf 2030.
- Het wagenpark groeit licht naar circa 88.000 trekkers.
- In totaal rijden er in 2025 750 (FC)EV trekkers in het wagenpark en in 2030 5.900.

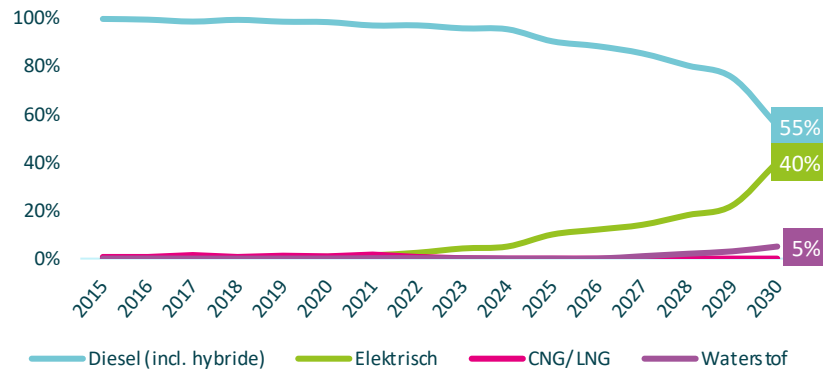
Ontwikkeling wagenpark trekkers



Gangbaar scenario : Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark bakwagens en speciale voertuigen*

Gangbaar
scenario

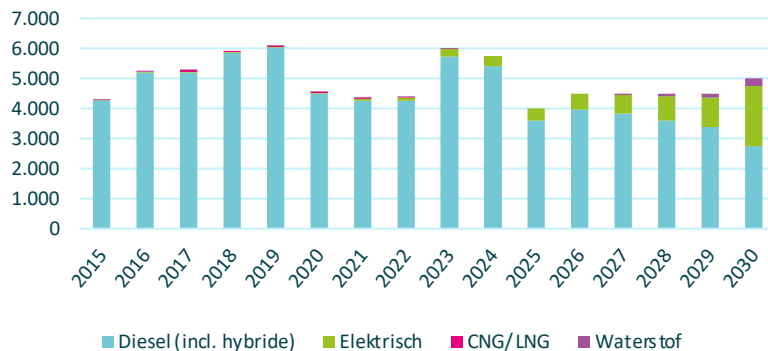
Verdeling aandrijfsoort bakwagens en speciale voertuigen



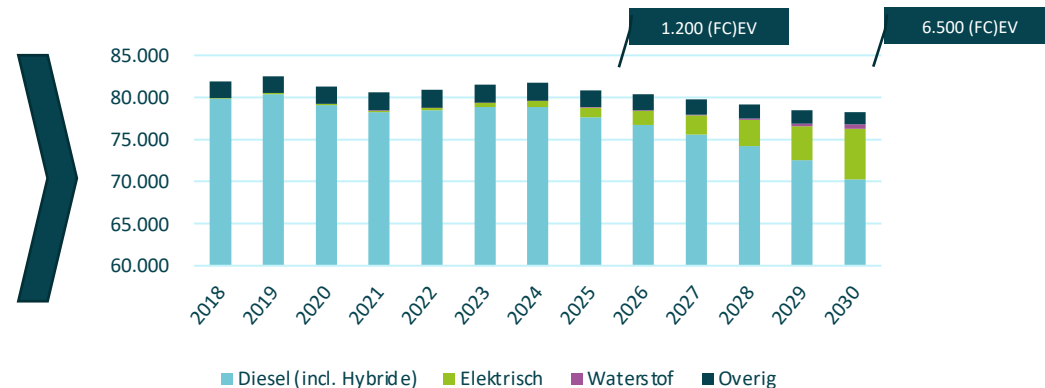
Gangbaar scenario: Bakwagens en speciale voertuigen*

- Nieuw registraties 2024-2030, langjarig gemiddelde: 4.500.
- 40% van de nieuw verkochte bestelwagens in 2030 is elektrisch en 5% rijdt op waterstof.
- In 2023 is nog een piek in de verkoop van bakwagens, dit heeft te maken met de onderdelenschaarste in de jaren ervoor.
- In 2024 zal de vraag ook nog hoog zijn in verband met zero emissie zones. Diesel geregistreerd in 2024 mogen nog t/m 2030 in de binnenstad. In 2025 zal de markt afkoelen.
- Ingroei EV en waterstof gaat de komende jaren nog langzaam pas vanaf 2028 zal de ingroei sneller zijn, 1-1-2030 loopt de overgangsregeling voor Euro 6 voertuigen in EV-zones af.
- Het wagenpark krimpt licht naar circa 78.000 bakwagens en speciale voertuigen.
- In totaal rijden er in 2025 1.200 (FC)EV bakwagens en speciale voertuigen in het wagenpark en in 2030 6.500.

Nieuwmarkt bakwagens en spec.voertuigen naar aandrijfsoort



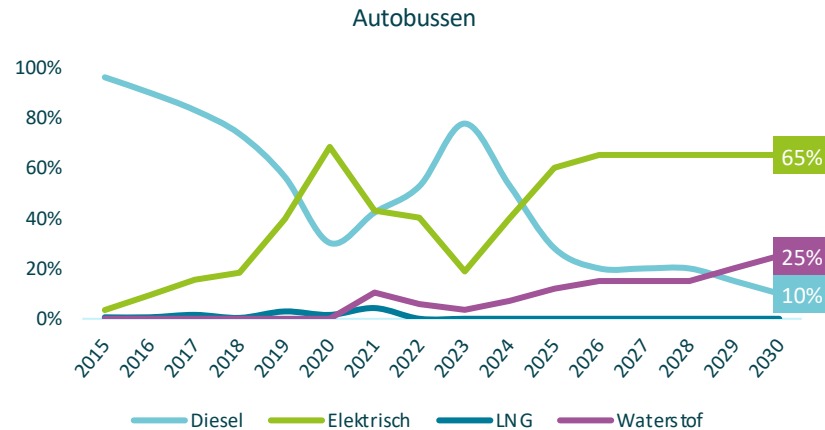
Ontwikkeling wagenpark bakwagens en speciale voertuigen



*Speciale voertuigen: o.a. brandweervoertuigen, reinigingsvoertuigen, kippers, betonmixers

Gangbaar scenario: Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark autobussen

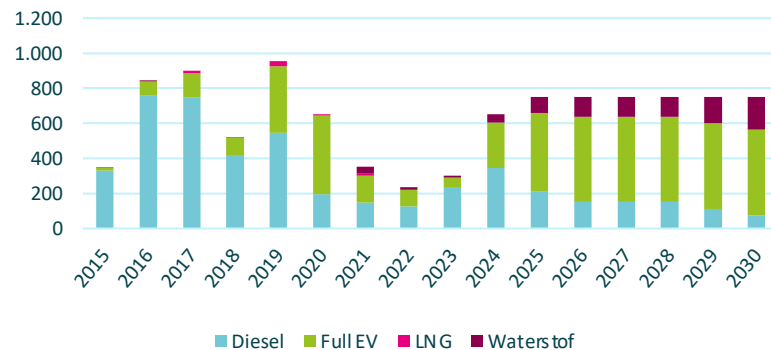
Gangbaar
scenario



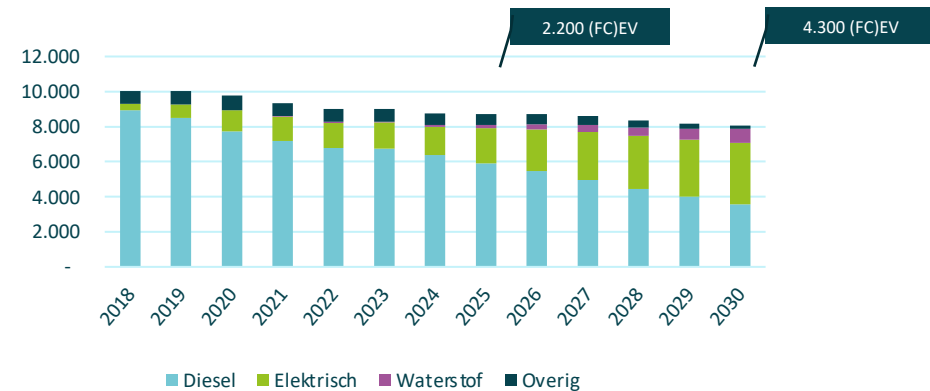
Gangbaar scenario: Autobussen (stadsbussen en touringcars)

- Nieuw registraties 2024-2030, langjarig gemiddelde: 750.
- 65% van de nieuw verkochte autobussen in 2030 is elektrisch en 25% rijdt op waterstof.
- Verkopen zijn sterk afgenomen na corona. Toename verwacht vanaf 2024.
- Ingroei EV en waterstof gaat snel, mede dankzij de inzet van elektrische bussen in steden. Voor lange afstanden lijkt waterstof de betere oplossing.
- Het wagenpark krimpt naar circa 8.000 autobussen.
- In totaal rijden er in 2025 2.200 (FC)EV autobussen in het wagenpark en in 2030 4.300.

Nieuwmarkt autobussen naar aandrijfsoort



Ontwikkeling wagenpark autobussen



Scenario's marktontwikkeling NL

1. Basispad scenario

- Het rijksbeleid is minder sterk stimulerend.
- BPM-vrijstelling bestelauto's blijft en ZE-zones gaan niet door of worden uitgesteld
- Het tempo van ingroei EV en FCEV ligt aanzienlijk lager, er is sprake van normale marktwerking.
- De kwaliteit en de capaciteit van de laadinfrastructuur vormen op veel plaatsen een bottleneck.
- Tekortschietende beschikbaarheid van waterstof en waterstoftankstations zet een rem op de acceptatie van FCEV.

Leeswijzer scenario's

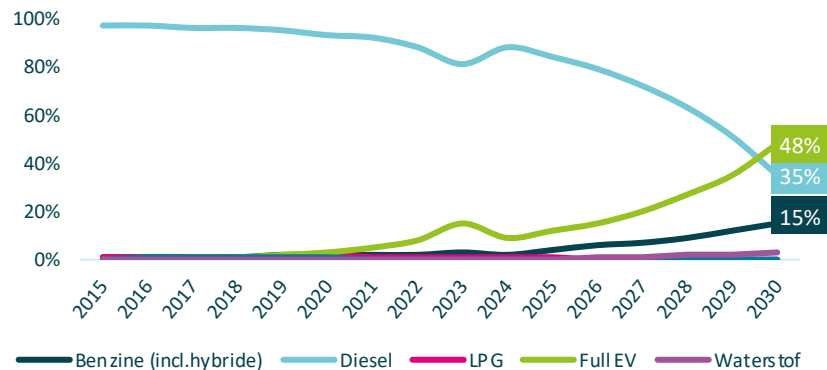
Op de volgende pagina's worden per scenario achtereenvolgens de volgende onderwerpen in beeld gebracht:

1. Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark bestelwagens
2. Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark trekkers
3. Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark bakwagens en speciale voertuigen
4. Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark autobussen
5. Index registraties gangbaar scenario vs. economische crisis

Basispad
scenario

Basispad scenario: Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark bestelwagens

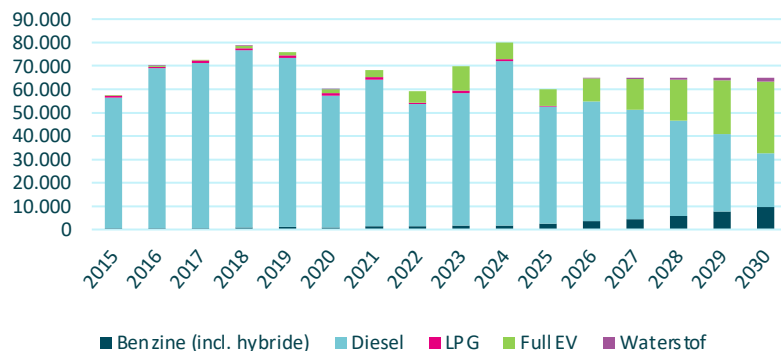
Verdeling aandrijfsoort bestelwagens



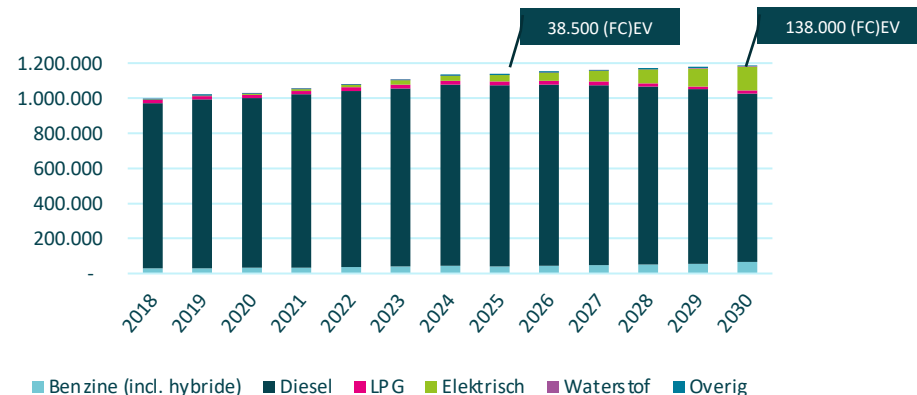
Basispad scenario: Bestelwagens

- Nieuw registraties 2024-2030, langjarig gemiddelde: 65.000.
- 50% van de nieuw verkocht bestelwagens is elektrisch in 2030 en 35% diesel.
- 2023 en 2024: piek in de verkopen veroorzaakt door de afschaffing van de BPM-vrijstelling en het ingaan ZE-zones in 2025.
- Verkopen blijven stabiel indien uitbreiding van het aantal EV-zones achterblijft bij de verwachting en/of handhaving niet of pas laat effectief wordt. Ingroei van elektrisch zal daardoor langzamer gaan.
- Het wagenpark groeit licht naar bijna 1,2 miljoen bestelwagens in 2030.
- 12% van het wagenpark is in 2023 emissievrij.
- In totaal rijden er in 2025 38.500 (FC)EV bestelwagens in het wagenpark en in 2030 138.000.

Nieuwmarkt bestelwagens naar aandrijfsoort



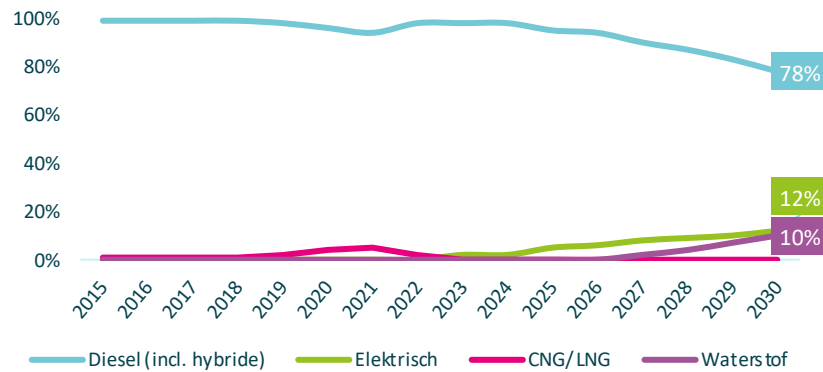
Ontwikkeling wagenpark bestelwagens



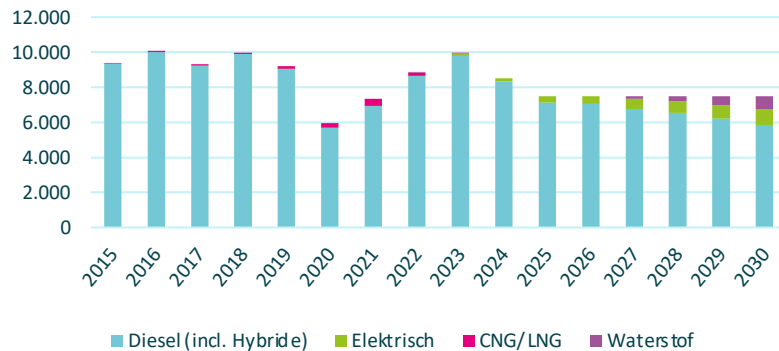
Basispad scenario: Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark trekkers

Basispad
scenario

Verdeling aandrijfsoort trekkers



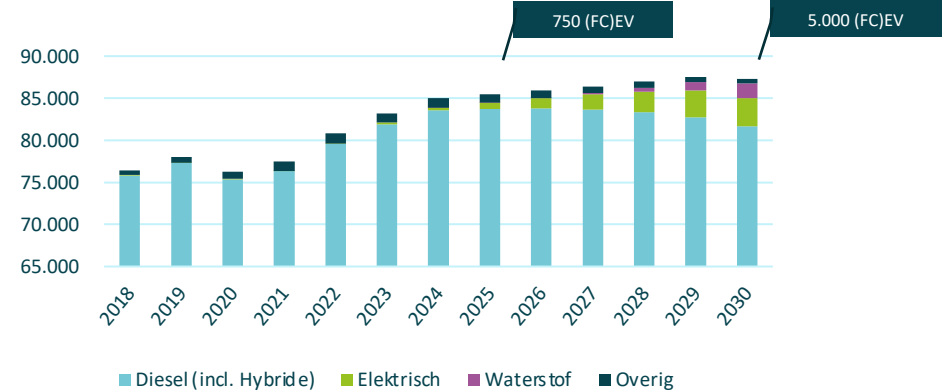
Nieuwmarkt trekkers naar aandrijfsoort



Basispad scenario: Trekkers

- Nieuw registraties 2022-2030, langjarig gemiddelde: 7.500.
- 12% van de nieuw verkochte trekkers in 2030 is elektrisch en 10% rijdt op waterstof.
- In 2023 is er nog een piek in de verkoop van trekkers, dit heeft te maken met de onderdelenschaarste in de jaren ervoor. In 2024 en 2025 zal de markt afkoelen.
- Ingroe EV en waterstof gaat de komende jaren nog langzaam pas vanaf 2029 zal de ingroe sneller zijn.
- Het wagenpark groeit licht naar circa 88.000 trekkers.
- In totaal rijden er in 2025 750 (FC)EV trekkers in het wagenpark en in 2030 5.000.

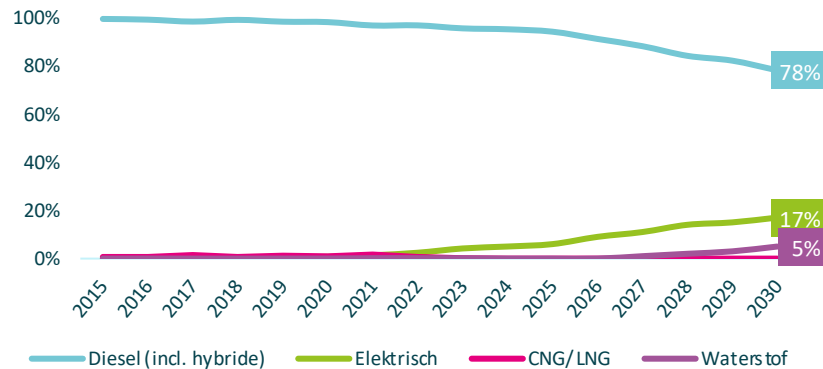
Ontwikkeling wagenpark trekkers



Basispad scenario: Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark bakwagens en speciale voertuigen*

Basispad
scenario

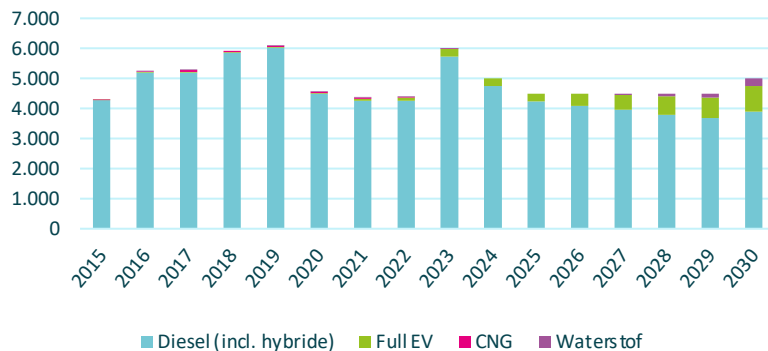
Verdeling aandrijfsoort bakwagens en speciale voertuigen



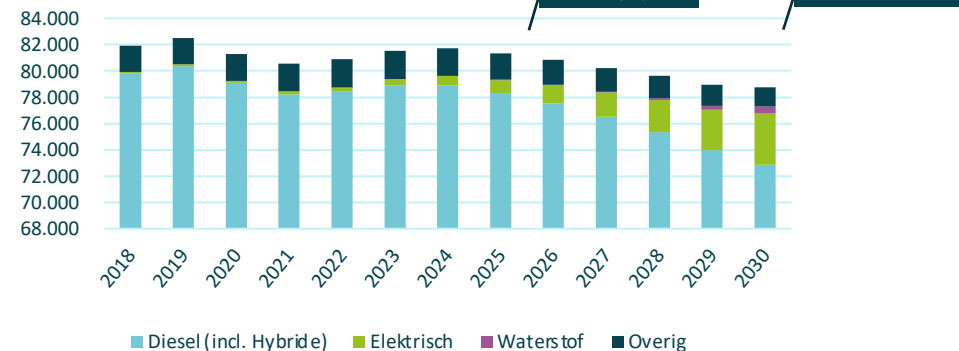
Basispad scenario: Bakwagens en speciale voertuigen*

- Nieuw registraties 2024-2030, langjarig gemiddelde: 4.500.
- 17% van de nieuw verkochte bakwagens en speciale voertuigen in 2030 is elektrisch en 5% rijdt op waterstof.
- In 2023 is er nog een piek in de verkoop van bakwagens, dit heeft te maken met de onderdelenschaarste in de jaren ervoor. In 2024 en 2025 zal de markt afkoelen.
- Ingroei EV en waterstof gaat de komende jaren nog langzaam, pas vanaf 2028 zal de ingroei sneller zijn.
- Het wagenpark krimpt licht naar circa 78.000 bakwagens en speciale voertuigen.
- In totaal rijden er in 2025 1.000 (FC)EV bakwagens en speciale voertuigen in het wagenpark en in 2030 4.400.

Nieuwmarkt bakwagens en spec.voertuigen naar aandrijfsoort



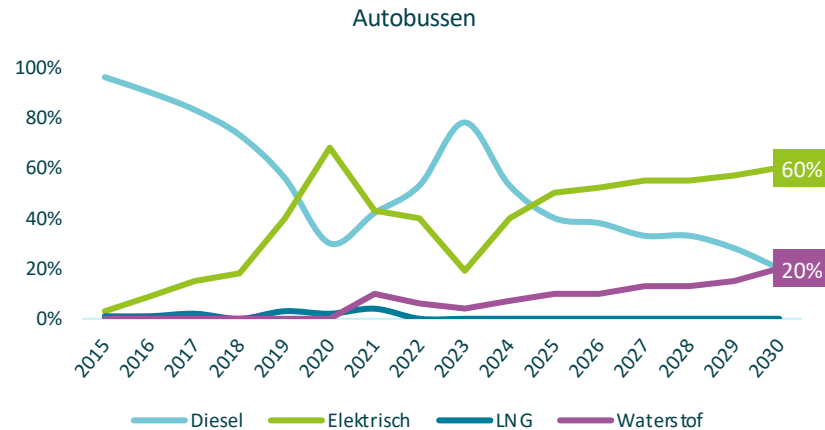
Ontwikkeling wagenpark bakwagens en speciale voertuigen



*Speciale voertuigen: o.a. brandweervoertuigen, reinigingsvoertuigen, kippers, betonmixers

Basispad scenario: Doorvertaling naar nieuwmarkt en wagenpark autobussen

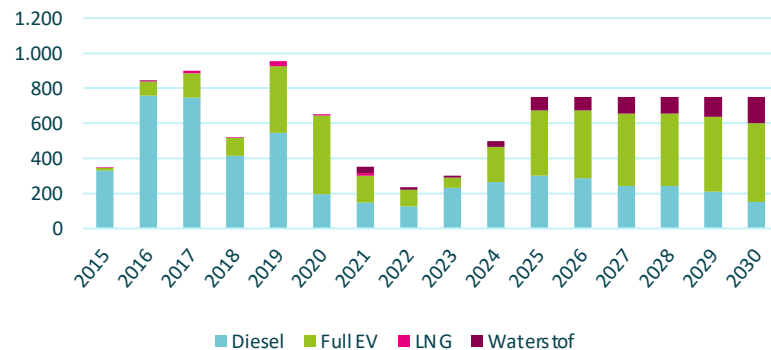
Basispad
scenario



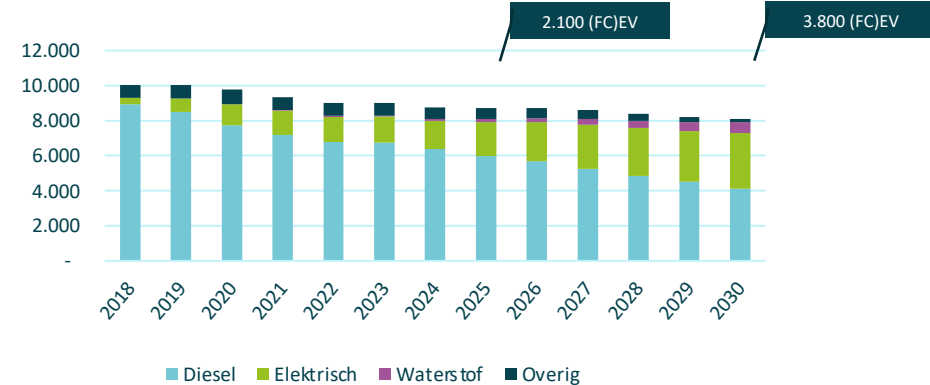
Basispad scenario: Autobussen (stadsbussen en touringcars)

- Nieuw registraties 2024-2030, langjarig gemiddelde: 750.
- 60% van de nieuw verkochte bussen in 2030 is elektrisch en 20% rijdt op waterstof.
- Verkopen zijn sterk afgenomen na corona. Toename verwacht vanaf 2024.
- Ingroeï EV en waterstof gaat snel, mede dankzij de inzet van elektrische bussen in steden. Voor lange afstanden lijkt waterstof de betere oplossing.
- Het wagenpark krimpt naar circa 8.000 autobussen.
- In totaal rijden er in 2025 2.000 (FC)EV autobussen in het wagenpark en in 2030 3.800.

Nieuwmarkt autobussen naar aandrijfsoort



Ontwikkeling wagenpark autobussen



Overzicht

Conclusie → Oplossingsrichting → Bijbehorende actie

Sectorbeschrijving

Conclusie → Oplossingsrichting → Bijbehorende actie

Conclusie	Oplossingsrichting		Bijbehorende acties
De branche voor carrosserie- en trailerbouw kent een grote diversiteit aan bedrijven			
De branche heeft specifieke kenmerken	- Het aantal ZZP'ers is sterk toegenomen - Het aantal bedrijven is afgenomen, door bedrijfsbeëindiging of overnames - Het aantal werkzame personen is gelijk gebleven - Er zijn voornamelijk kleine en middelgrote bedrijven actief in de Nederlandse branche	- ZZP'ers kunnen als flexibele schil een oplossing zijn voor het delen van capaciteit tussen collega-bedrijven (opzetten regionale arbeidspool vakmensen). Zie ook "personeel" - Onderscheidend vermogen ten opzichte van (vooral) de grote internationale spelers	- Inventariseer samenwerkingsmogelijkheden op het gebied van het delen van expertise/capaciteit - Her-evalueer producten- en dienstenpakket: inventariseer toekomstige behoeften van klanten – hoe meerwaarde toevoegen?
Technologische ontwikkelingen veranderen de branche	Mbt productieproces - Robotisering en digitalisering worden nog maar beperkt ingezet. Ze brengen voordelen mbt efficiency, kwaliteit product en processen, (krappe) personeelscapaciteit Mbt voertuigen - Voertuigen worden steeds complexer - Kennis van EV en ADAS systemen is belangrijk - Aansprakelijkheid speelt een cruciale rol; fabrikanten stellen eisen en dwingen erkenningen af	- Pas robotisering toe waar (financieel) mogelijk - Maak gebruik van digitalisering ter optimalisatie van processen - Heb kennis van nieuwe complexe systemen op het materieel - Blijf met fabrikanten in gesprek over gestelde eisen, inhoudelijke kennis en aansprakelijkheid - Zorg voor de juiste merkerkenningen - Voorspellend onderhoud (Predictive maintenance)	- Optimaliseer processen en digitalisering - Inventariseer welke technische hulpmiddelen kunnen worden ingezet met het oog op besparing op arbeid en toekomstbestendigheid - Houd technische kennis en marktkennis actueel en waarborg toegang tot voertuigen
Internationale concurrentie heeft invloed op de branche	- Internationale concurrenten zijn vooral sterk in gestandaardiseerde producten - Nederlandse bedrijven zijn specialistisch en richten zich op maatwerk en vakmanschap - Nederlandse bedrijven hebben vaak een regionale functie - Meer internationale merken zullen op de Nederlandse markt gaan verschijnen	- Blijf weg van gestandaardiseerde volume producten waarmee de internationale concurrenten reeds marktleiderschap hebben opgebouwd - Focus op een niche (en probeer daarbinnen te standaardiseren en groei te realiseren) - Profileer het bedrijf actief binnen de (grote) regio en investeer in klantcontact - Zoek de samenwerking op met internationale nieuwkomers	- Her-evalueer producten- en dienstenpakket: inventariseer toekomstige behoeften van klanten – hoe meerwaarde toevoegen? - Professionaliseer marketing & sales: ken de klant, ken de inkoopprocessen en bouw een sterke en duurzame relatie op

Economische ontwikkelingen

Conclusie → Oplossingsrichting → Bijbehorende actie

Conclusie		Oplossingsrichting	Bijbehorende acties
Geopolitieke ontwikkelingen hebben grote invloed op de keuzes van bedrijven	Onzekerheden leiden tot het opnieuw evalueren van (de betrouwbaarheid van) toeleveringsketens en leverancierskeuzes op het gebied van levering(szekerheid) en prijs(zekerheid)	- Zorg zélf voor zekerheid en betrouwbaarheid. Voor de eigen interne organisatie én voor externe klanten/afnemers. Breng daartoe (mogelijke) knelpunten in de keten in kaart – manage knelpunten – communiceer gevonden oplossingen naar klanten c.q. de markt - Samen is sterker; werk als branche intensiever samen	- Toets de eigen toeleveranciersketen op zekerheid en betrouwbaarheid. Neem maatregelen om risico's te minimaliseren - Organiseer samenwerking en inkoopkracht
Globalisering verandert het speelveld	- Globalisering opent de deur voor nieuwe afzetmarkten - Maar ook voor nieuwe toetreders uit het buitenland - Globalisering geeft mogelijkheden tot verbreden van het (ingekochte) aanbod	- Check mogelijkheden voor expansie in andere markten - Breng nieuwe toetreders in kaart, schat hun kansen in op jouw deelmarkt / klantenkring - Check potentieelrijke leveranciers uit het buitenland	- Verken actief expansie mogelijkheden in buitenlandse markten - Voer concurrentie-analyse uit - Verken actief mogelijkheden alternatieve inkoopkanalen in het buitenland
Economische ontwikkelingen hebben invloed op de rentestand en inflatie	- Hoge rentestand zorgt voor terughoudend investeringsklimaat - De inflatie daalt slechts langzaam - Inflatie kan leiden tot lagere marge	- Sta in nauw contact met de klant over kostenstijgingen en ben transparant - Bied actief financieringsoplossingen en RO-contracten aan - Zorg voor lage kosten: efficiency en kostenbeheersing zijn daarbij leidend - Ken je kostprijs	- Optimaliseer de processen zodat er geen marge wordt gemorst - Weet exact wat de kostprijs van je producten is - Bied financieringsoplossingen en RO-contracten aan (in samenwerking met derden)
De verwachting is een daling van de afzet (branche breed) in 2024 2025 en volgende jaren	- De carrosseriebranche is zeer conjunctuurgevoelig - Door externe factoren zoals wet- en regelgeving zal de branche te maken krijgen met scherpe pieken en dalen	Anticipeer op komende wet- en regelgeving. Probeer partners zo goed mogelijk te informeren. Zorg voor flexibele capaciteit.	- Inventariseer welke informatie nodig is om de vraag zo goed mogelijk te voorspellen - Zorg voor flexibele capaciteit om verwachte pieken en dalen op te vangen

Materialen en halffabricaten

Conclusie → Oplossingsrichting → Bijbehorende actie

Conclusie	Oplossingsrichting	Bijbehorende acties
Veranderingen van grond- en hulpstofprijzen hebben impact op de branche	- De hele keten voelt de veranderende prijzen - Grondstofprijzen hangen sterk samen met de geopolitieke ontwikkelingen - Er bestaat een sterke afhankelijkheidsrelatie met internationale partijen - Grondstofprijzen zijn snel en hard gestegen. De daling gaat beduidend minder snel. De verwachting is dat de grondstofprijzen niet volledig naar het oude niveau terugkeren - De branche heeft de hogere kosten goed kunnen doorbelasten aan de klant, omdat de vraag onverminderd groot bleef	- Maak gebruik van meerdere inkoopkanalen - Belast hogere kosten door aan de klant - Werk toe naar de vooraf bepaalde marge - Verken actief mogelijkheden alternatieve inkoopkanalen - Optimaliseer de processen zodat er geen marge wordt gemorst - Weet exact wat de kostprijs van je producten is - Werk met tijdige en betrouwbare voor- en nacalculatie
De branche kan voorloper zijn op het gebied van circulariteit	- Circulariteit wordt steeds belangrijker, wet- en regelgeving dwingt dit af - Circulariteit begint bij materiaalkeuze en fabricageproces - De carrosseriebranche heeft als bouwverwerf een belangrijke sleutel in handen om de klant te faciliteren in het realiseren van circulariteitsdoelstellingen	- Individueel: herijken materiaalkeuze en productiemethoden op mate van circulariteit - Sector: opzetten en/of gebruikmaken van duurzaamheidskeurmerk (zoals Erkend Duurzaam) - Individueel + sector: communiceren bijdrage carrosseriebranche aan duurzaamheid/circulariteit - Lange termijn: In 2050 moet de Nederlandse economie 100% circulair zijn. Om daar te komen zullen actief stappen moeten worden gezet door alle sectoren en dus ook door de Carrosserie- en Trailerbouw - Maak een actieplan voor stapsgewijs uitrollen circulaire producten en productiemethoden - Introduceer een duurzaamheidskeurmerk - Communiceer actief de rol en verantwoordelijkheid op het gebied van duurzaamheid/ circulariteit (individueel én sector)
Grote, reeds zichtbare verschuivingen zetten door	- Gewichtsbesparing blijft cruciaal met het oog op wet- en regelgeving en (zwaardere) elektrische voertuigen - Er is sprake van een verschuiving van volledige productie naar assemblage - Er is sprake van een verschuiving van maatwerk naar standaardisatie	- Er is bij klanten veel onwetendheid over (technische) mogelijkheden. Zoek de klant op (en andere betrokkenen in de keten) en denk samen na over oplossingen - Maak een afgewogen keuze voor: 1. Specialistisch maatwerk en opereren binnen een niche. 2. Assemblage en realiseren van volume met gestandaardiseerde producten - Maak gebruik van modulair gebouwd materieel: door modulair bouwen kan met een standaard oplossing maatwerk geleverd worden - Vind een vorm van samenwerking waarbij het nadenken over en het concretiseren van toekomstige producten en toepassingen centraal staan (co-creatie), zonder de belangen van andere partijen te schaden - Maak een keuze voor kleinschalig specialisme (focus op klantwens) of grootschalig(er) assemblage van gestandaardiseerde producten (focus op kosten) - Onderzoek de mogelijkheden voor modulair bouwen
Toeleveranciers hebben een sterke positie binnen de branche	Een groot deel van de keten is in handen van enkele toeleveranciers, waardoor een sterke afhankelijkheidsrelatie ontstaat	- Kies toeleveranciers/partners zorgvuldig. Ga voor duurzame, kwalitatieve en op wederzijds respect gebaseerde relaties. Blijf wendbaar door terug te kunnen vallen op back-up scenario's - Evalueer leveranciers op hun bijdrage aan toekomstbestendigheid

Klanten

Conclusie → Oplossingsrichting → Bijbehorende actie

Conclusie	Oplossingsrichting		Bijbehorende acties
Zowel binnen de branche als bij klanten van de branche is schaalvergroting de trend	- Schaalvergroting is nodig voor een kostenefficiënte operatie en om (in de toekomst) te kunnen blijven investeren - Dit geldt voor zowel nieuwbouw als reparatie en onderhoud - Schaalvergroting leidt tot vraag naar meer standaardisatie	- Er is bij klanten veel onwetendheid over (technische) mogelijkheden. Zoek de klant op (en andere betrokkenen in de keten) en denk samen na over oplossingen. Groter wordende klanten hebben daar vaker behoefte aan. - Kritisch op eigen product en productieprocessen: hoe kun je komen tot standaard of modulair opgebouwd product? Welk maatwerk blijft mogelijk?	- Vind een vorm van samenwerking waarbij het nadenken over en het concretiseren van toekomstige producten en toepassingen centraal staan (co-creatie) - Onderzoek de mogelijkheden voor modulair bouwen
De klant van de carrosseriebranche verandert	Door fusies en overnames worden klanten groter - Relatief veel overnames van vervoerders door buitenlandse partijen - De DMU verandert: andere contactpersonen, andere beslissingsprocessen, fysieke afstand wordt soms groter - Er worden andere eisen gesteld aan professionaliteit, circulariteit en kwaliteitsborging	- Sterk relatiebeheer, optimaal contact met klanten onderhouden - Professionaliseer processen, ben transparant en communiceer daarover (gebruik voor- en nacalculatie, neem klant mee in proces dmv geaccordeerd ontwerp/werktekening en planning)	- Professionaliseer marketing & sales: ken de klant, ken de inkoopprocessen en bouw een sterke en duurzame relatie op - Professionaliseer processen: beter & efficiënter
De klant van de klant (de eindklant) bepaalt	- De eindklant die een vervoersoplossing nodig heeft stelt andere (bijkomende) eisen en dwingt daarmee andere producten en/of productspecificaties af - Park wordt ouder, onderhoud en refurbishment steeds belangrijker - Er wordt vaker voor een one-stop-shop oplossing gekozen - Rapportageplicht over impact op mens en klimaat werkt door binnen de hele keten	- Verkort de afstand tot de eindklant. Werk samen met klant en eindklant aan (toekomstige) producten. Co-creëer en laat meerwaarde en partnership vroegtijdig zien. - Inspelen op de onderhoudsvraag: bied onderhoud, keuringen en refurbishment actief aan - Breid zelf dienstenpakket uit of zoek samenwerking op - Help (de klant van) de klant door aantoonbaar bijdrage te leveren aan duurzaamheid en circulariteit	- Vind een vorm van samenwerking waarbij het nadenken over en het concretiseren van toekomstige producten en toepassingen centraal staan (co-creatie), zonder de belangen van andere partijen te schaden - Bied totaaloplossingen aan (one stop shop principe) - Her-evalueer producten- en dienstenpakket: inventariseer toekomstige behoeften van klanten – hoe meerwaarde toevoegen? - Communiceer actief de rol en verantwoordelijkheid op het gebied van duurzaamheid/ circulariteit (individueel én sector)

Personeel

Conclusie → Oplossingsrichting → Bijbehorende actie

Conclusie	Oplossingsrichting		Bijbehorende acties
Krapte op de arbeidsmarkt zal blijven aanhouden.	- Ondanks een afkoelende markt zal de vraag naar personeel blijven - Het vinden van gekwalificeerd personeel is een uitdaging - Het is moeilijk om personeel te behouden	- Aanboren van nieuw talent - Binden en boeien van personeel - Zorg voor een omgeving waarbij werknemers zich prettig voelen, zich kunnen ontwikkelen, trots zijn op het bedrijf en dat gaan uitdragen	- Maak serieuze tijd vrij voor werving & selectie: dat is een continu proces - Idem voor het behouden van personeel: consequent beleid op het 'trots maken' van medewerkers heeft grote impact op het kunnen binnenhalen van nieuwe mensen
Het personeelsbestand heeft directe invloed op de bedrijfsvoering	- Loonkosten blijven naar verwachting doorstijgen - Personeelstekort zal de groei van bedrijven beperken - Vergrijzing zorgt voor verdwijnen van vakkennis en mankracht - Samenwerking tussen collega-bedrijven vindt nog weinig plaats	- Blijf alert en belast de hogere kosten door aan de klant - Vergroot de efficiëntie met behulp van strak ingeregelde processen en automatisering - Vergroot de efficiëntie mede met inzet van technologie - Bedenk samenwerkingsvormen waarbij de vakkennis wordt overgebracht van de oudere naar de jongere generatie - Ga de samenwerking aan met collega's binnen de branche. Voorbeelden: - Actieve samenwerking met regionale opleidingen - Gezamenlijk organiseren kennismakings- en kijkdagen - Opzet regionale arbeidspool vakmensen - Maak gebruik van elkaars expertise/capaciteit. Bijvoorbeeld tbv maken werktekening (bedrijfsbureau), specialistische werkzaamheden (werkplaats)	- Weet exact wat de kostprijs (c.q. de looncomponent) van je producten is - Optimaliseer processen en digitalisering - Inventariseer welke technische hulpmiddelen kunnen worden ingezet met het oog op besparing op arbeid en toekomstbestendigheid - Inventariseer samenwerkingsmogelijkheden op het gebied van het regionaal aantrekkelijk maken van werken in de sector - Inventariseer samenwerkingsmogelijkheden op het gebied van het delen van expertise/capaciteit

Verduurzaming wagenpark

Conclusie → Oplossingsrichting → Bijbehorende actie

Conclusie		Oplossingsrichting		Bijbehorende acties
De ingroei van elektrische voertuigen is afhankelijk van wet- en regelgeving	• ZE-zones per 2025 • Afschaffen BPM-vrijstelling per 2025 • Stimulans door wet- en regelgeving zorgt voor pieken en dalen • Duurzaamheidsbeleid klanten (van klanten) zal steeds belangrijkere aanjager voor elektrificatie worden	• Ben exact op de hoogte van veranderende wet- en regelgeving en bijbehorende oplossingen en ben dé adviseur/vraagbaak voor de klant • Ontwikkelingen gaan snel: actuele kennis is essentieel om kansen en bedreigingen goed in kaart te blijven brengen	• Borg kennis over ontwikkelingen (individueel en op sectorniveau) • Ontwikkel tot betrouwbare adviseur/gesprekspartner van de klant	
Een duurzamer (grotendeels geëlektrificeerd) wagenpark geeft nieuwe randvoorwaarden	• Lagere onderhoudsbehoefte • Langere gebruiksduur (ivm hogere investeringen en vanuit duurzaamheidsoverwegingen) • Materieel wordt steeds ingewikkelder (toename ADAS, elektronica etc.)	• Zet in op technische kennis, zorg voor erkenningen en waarborg toegang tot voertuigsystemen • Zet in op reparatie, onderhoud, keuringen en refurbishment	• Houd technische kennis en marktkennis actueel en waarborg toegang tot voertuigen • Her-evalueer dienstenpakket: hoe levensduurverlenging faciliteren?	

Wet- en regelgeving

Conclusie → Oplossingsrichting → Bijbehorende actie

Conclusie	Oplossingsrichting	Bijbehorende acties
Europese wetgeving bepaalt dat de lidstaten (waaronder Nederland) minstens 55% minder CO2 in 2030 uitstoten ten opzichte van 1990	• ZE-zones per 2025 • Afschaffen BPM-vrijstelling per 2025 • Duurzaamheidsbeleid (CSRD) klanten (van klanten) zal steeds belangrijkere aanjager voor elektrificatie worden • Subsidies en fiscale regelingen moeten de elektrificatie stimuleren • Veel klimaat gerelateerde wet- en regelgeving is nog onduidelijk	• Ben exact op de hoogte van veranderende wet- en regelgeving en bijbehorende oplossingen • Ben dé adviseur/vraagbaak voor de klant • Ontwikkelingen gaan snel: actuele kennis is essentieel om kansen en bedreigingen goed in kaart te blijven brengen
Zowel Nederlandse als Europese wet- en regelgeving raakt de branche direct	• Borg kennis over ontwikkelingen (individueel en op sectorniveau) • Ontwikkel tot betrouwbare adviseur/ gesprekspartner van de klant	• De veelheid aan wet- en regelgeving leidt tot administratieve lastenverzwaring die impact heeft op (vooral kleine) bedrijven met een lage automatiseringsgraad • Risico-inventarisatie en evaluatie is noodzaak voor alle bedrijven, vanaf 2024 ook voor bedrijven met minder dan 25 medewerkers • CO2-registratie zal alle bedrijven in de branche bezig houden. Verlaging van CO2 is moeilijk realiseerbaar. • De Nederlandse (semi-) overheid ondersteunt innovatieve ideeën onvoldoende
	• Gebruik de Arbocatalogus en zorg dat er een risico-inventarisatie en evaluatie is, ongeacht de bedrijfsomvang • Zoek partners waarmee gezamenlijk gebruik gemaakt kan worden van expertise/capaciteit op het gebied van CO2-calculatietooling (WLTP en VECTO) • Blijf op de deur kloppen bij de overheid en lobby voor de branche	• Borg bewustzijn met betrekking tot wet- en regelgeving en handel daarnaar • Inventariseer samenwerkingsmogelijkheden op het gebied van het delen van expertise/capaciteit • Lobby actief

Werkbladen strategische doelen en onderliggende acties

Werkblad strategische doelen en onderliggende acties (1) - VOORBEELD

Strategische doelen

Strategisch doel 1	Belangrijke onderliggende acties	Prio/Urgentie voor mijn bedrijf	Planning start uitvoering
Optimaliseer partnerships & vergroot inkoopkracht	- Toets de eigen toeleveranciersketen op zekerheid en betrouwbaarheid. Neem maatregelen om risico's te minimaliseren. - Organiseer samenwerking en inkoopkracht - Verken actief mogelijkheden alternatieve inkoopkanalen (in het buitenland) - Evalueer leveranciers op hun bijdrage aan toekomstbestendigheid - Inventariseer samenwerkingsmogelijkheden op het gebied van het regionaal aantrekkelijk maken van werken in de sector - Lobby actief (op sectorniveau)	B	Q3-2024
		B	Q2-2024
		A	Q2-2024
		C	Voorlopig niet
		B	Q3-2024
		C	Q1-2024
Strategisch doel 2	Focus op activiteiten die waarde toevoegen		
Strategisch doel 3	Voer de activiteiten die waarde toevoegen perfect uit		

Werkblad strategische doelen en onderliggende acties (1)

Strategische doelen		Prio/Urgentie voor mijn bedrijf	Planning start uitvoering
Strategisch doel 1	Optimaliseer partnerships & vergroot inkoopkracht		
Belangrijke onderliggende acties	- Toets de eigen toeleveranciersketen op zekerheid en betrouwbaarheid. Neem maatregelen om risico's te minimaliseren. - Organiseer samenwerking en inkoopkracht - Verken actief mogelijkheden alternatieve inkoopkanalen (in het buitenland) - Evalueer leveranciers op hun bijdrage aan toekomstbestendigheid - Inventariseer samenwerkingsmogelijkheden op het gebied van het regionaal aantrekkelijk maken van werken in de sector - Lobby actief (op sectorniveau)		
Strategisch doel 2	Focus op activiteiten die waarde toevoegen		
Belangrijke onderliggende acties	- Maak keuze voor kleinschalig specialisme (focus op kwaliteit en klantwens) of grootschalig(er) assemblage van gestandaardiseerde producten (focus op kwaliteit en kosten) - Maak actieplan voor stapsgewijs uitrollen circulaire producten en productiemethoden - Onderzoek mogelijkheden voor modulair bouwen - Optimaliseer processen en automatisering - Borg kennis over ontwikkelingen (individueel en sector) - Houd technische kennis actueel - Borg bewustzijn mbt wet- en regelgeving en handel daarnaar - Focus op probleemoplossend vermogen		
Strategisch doel 3	Voer de activiteiten die waarde toevoegen perfect uit		
Belangrijke onderliggende acties	- Zorg voor flexibele capaciteit in verband met verwachte pieken en dalen - Werk met tijdige en betrouwbare voor- en nacalculatie - Professionaliseer processen: beter & efficiënter! - Inventariseer welke technische hulpmiddelen kunnen worden ingezet met het oog op besparing op arbeid en toekomstbestendigheid - Inventariseer samenwerkingsmogelijkheden op het gebied van delen expertise/capaciteit - Maak serieuze tijd vrij voor werving & selectie: dat is een continu proces - Idem voor het behouden van personeel: consequent beleid op het 'trots maken' van medewerkers heeft grote impact op het kunnen binnenhalen van nieuwe, gekwalificeerde mensen.		

Werkblad strategische doelen en onderliggende acties (2)

Strategische doelen

		Prio/Urgentie voor mijn bedrijf	Planning start uitvoering
Strategisch doel 4	Optimaliseer de meerwaarde voor de klant; welke 'pijn' los je op voor de klant?		
	Belangrijke onderliggende acties		
Strategisch doel 5	Ken (de wensen van) de veranderende klant. Zoek samenwerking in de keten. Bouw sterke relaties op.		
	Belangrijke onderliggende acties		
Strategisch doel 6	Bouw een professionele B2B-salesorganisatie. Werk aan autoriteit en benadruk meerwaarde.		
	Belangrijke onderliggende acties		

Werkblad strategische doelen en onderliggende acties (3)

Strategische
doelen

		Prio/Urgentie voor mijn bedrijf	Planning start uitvoering
Strategisch doel 7	Ken (de wensen van) de veranderende klant. Zorg voor inzicht en anticipeer. Richt je op winstgevende segmenten.		
	Belangrijke onderliggende acties - De klant van nu is niet de klant van morgen: - Inventariseer welke informatie nodig is om de vraag zo goed mogelijk te voorspellen - Her-evalueer producten- en dienstenpakket: inventariseer toekomstige behoeften van klanten – hoe meerwaarde toevoegen? - Focus op een niche (en probeer daarbinnen te standaardiseren en groei te realiseren) - Profileer het bedrijf actief binnen de (grote) regio en investeer in klantcontact - Zoek de samenwerking op met internationale nieuwkomers		
Strategisch doel 8	Bewaak de kosten en zoek constant naar efficiency-mogelijkheden		
	Belangrijke onderliggende acties - Optimaliseer de processen zodat er geen marge wordt gemorst - Weet exact wat de kostprijs van je producten is - Specifiek: weet exact wat de looncomponent van je kostprijs is		
Strategisch doel 9	Zoek alternatieve inkomstenbronnen en of constructies. Speel in op grotere behoefte aan financieringen en pay per use		
	Belangrijke onderliggende acties - Levensduurverlenging betekent dat producten minder vaak worden vervangen, maar de behoefte aan onderhoud, keuringen en refurbishment zal toenemen. Bied actief reparatie/onderhoudscontracten aan. - Investeringsbedragen worden in het algemeen hoger; financieringsbehoefte neemt toe. Bied actief financieringsconstructies en/of pay per use / pay per month aan; dit leidt tot klantbinding en terugkerende inkomsten		

VMS | Insight B.V.
De Limiet 2
4131 NR Vianen

Tel: +31 (0) 347 722 060
Email: info@vms-insight.nl
Web: vms-insight.nl



VMS  Insight