

BOVAG



UPDATE



voor Onafhankelijke Autobedrijven

BLIJF RELEVANT VOOR UW KLANT

BEREID U VOOR OP DE ELEKTRISCH AANGEDREVEN AUTO (EV)

Nummer 4 - juni 2021

De opkomst van elektrisch aangedreven auto's heeft ingrijpende gevolgen voor uw garagebedrijf. Hoe gaat u met deze verandering om en welke keuzes maakt u daarbij? BOVAG helpt u om mee te spelen in de ontwikkeling van elektrisch rijden.

Wat is EV?

De elektrisch aangedreven auto (EV) speelt een steeds belangrijker rol bij mobiliteit.

De verwachting is dat in 2025 30% en in 2030 75% van de nieuw verkochte auto's elektrisch is. Daarbij gaat de complete onderhoudsbehoefte fors afnemen. De impact van deze ontwikkelingen op de personeelsbehoefte is nog lastig in te schatten. Maar zeker is dat EV en alle technologie die zich hiermee parallel ontwikkelt, zoals ADAS en OTA, nieuwe kennis en vaardigheden van u en uw medewerkers verlangt.

BOVAG brengt alle ontwikkelingen op het gebied van EV voor uw garagebedrijf in kaart, zowel technisch als commercieel. We geven aan wat de gevolgen zijn voor garagebedrijven en we helpen u om in te spelen op de opkomst van EV. Begin 2018 presenteerde BOVAG het eerste onderzoek naar 'Het effect van de elektrisch aangedreven (bedrijfs)auto op het aftersales businessmodel'. In april 2021 heeft BOVAG een update van dit onderzoek gepresenteerd. Daaruit blijkt dat de opkomst van EV nog sneller gaat dan in 2018 verwacht. Uw klanten kiezen steeds vaker voor elektrisch en dat gaat gevolgen hebben voor uw werkplaats. Bereid u hierop voor.

 
Een persoonlijke boodschap
van uw voorzitter
Gerard ten Buuren.
Scan de QR-code en bekijk
de video!



Kansen



1. Bereken de impact op uw bedrijf met de BOVAG EV-rekentool.

Met hulp van de **BOVAG EV-rekentool** kunt u de impact van de komst van EV op uw bedrijf berekenen. Aan de hand van de uitkomsten van uw berekening kunt u keuzes maken voor de toekomst van uw bedrijf. Hoe gedoseerd gaat u investeren in EV? Wordt u een koploper of een volger?

2. Investeer in opleiding en werkplaatsinrichting.

De toename van elektrisch aangedreven auto's in uw werkplaats vraagt om andere vaardigheden van uw personeel. De ontwikkelingen gaan snel en door te investeren in kennis en vaardigheden kunt u uw klanten blijven bedienen. Uiteraard heeft u daarbij ook de juiste gereedschappen en apparatuur nodig. Schenk vooral aandacht aan de overgangsfase, daarbij zult u op twee vlakken moeten investeren. Zowel in opleiding van uw medewerkers als in de inrichting van uw werkplaats.

3. Laat zien dat uw klant ook voor EV bij u terecht kan.

Of het nu om de verkoop, onderhoud of om de service van een elektrisch voertuig gaat: uw klant verwacht dat hij bij u terecht kan. Zeker in de overgangsfase van verbrandingsmotor naar elektrisch aangedreven voertuigen is het belangrijk om uw klant erop te wijzen dat uw bedrijf beide soorten voertuigen kan onderhouden en dat u hiervoor de kennis in huis hebt. Communiceer dit doorlopend.

4. Neem contact op met uw BOVAG-accountadviseur.

Met de komst van EV komen veel veranderingen op u af. Het is soms lastig om als individuele ondernemer de kansen en de mogelijkheden voor uw eigen bedrijf in te schatten. En wellicht heeft u behoefte aan een klankbord. De BOVAG-accountadviseurs helpen u graag. Zij hebben een groot netwerk en kunnen u, op basis van uw behoefte, in contact brengen met een geschikte partij.

→ Kijk op mijn.bovag.nl/accountadviseursoab



Wat doet BOVAG?

BOVAG helpt autobedrijven door kennis te delen en advies te geven over hoe u in kunt spelen op de ontwikkelingen bij EV.

1. BOVAG doet onderzoek naar nieuwe ontwikkelingen die veel impact hebben op het garagebedrijf. Naast het EV-onderzoek zijn de volgende onderzoeken ook erg belangrijk voor u: 'ADAS, de impact op schadeherstel, onderhoud en reparatie' en 'Het effect van OTA 'Over the air' op het aftersales businessmodel'. Als u wilt weten wat u nu al kunt doen,

→ Kijk dan op mijn.bovag.nl/ev/nu-doen
2. Om onafhankelijk aan EV-voertuigen te kunnen werken heeft u fabrikantendata (OE-data) nodig. Neem daarom kennis van Auto's de Baas om zelf de juiste diagnose, ook aan EV-voertuig, te kunnen stellen en software updates te installeren.

→ Kijk op www.autosdebaas.nl
3. Samen met Innovam organiseert BOVAG EV Roadshows. Daar krijgt u alle informatie over EV-ontwikkelingen en de impact op uw bedrijf. Vanwege de coronamaatregelen zijn deze Roadshows tijdelijk stopgezet. We hopen deze in het najaar van 2021 weer te kunnen organiseren.
4. Edge Mobility is een initiatief van Innovam en AutoNiveau. Het is een landelijk netwerk van specialisten in elektrisch rijden. De website geeft inzicht in welke apparatuur, kennis en vaardigheden er nodig zijn om aan EV te werken en uw klanten te blijven behouden, bedienen en adviseren.
5. BOVAG biedt collectief ledenvoordeel bij de aanschaf van laadpalen. Dit voordeel vindt u in de BOVAG Ledenwinkel. Door één of meer laadpalen bij uw bedrijf te plaatsen, laat u aan uw klanten zien dat u actief bezig bent met EV.



De elektrisch aangedreven auto gaat een flinke impact krijgen op uw autobedrijf.



Bereid u voor op de komst van EV. Lees de update van het onderzoek naar de impact op aftersales.





Veelgestelde vragen



1. Ik zie nog weinig EV's in mijn werkplaats. Gaat het wel zo'n vaart lopen?

In het Klimaatakkoord zijn op Europees niveau afspraken gemaakt welke bijdrage de auto-industrie hierbij moet gaan leveren. Dit is vertaald naar een maximale gram CO₂-uitstoot per kilometer per merk. Deze bijdrage kan uitsluitend gehaald worden door auto's emissievrij te laten rijden. Autofabrikanten krijgen hoge boetes wanneer ze deze doelstellingen niet halen. Zij kunnen dus maar één kant op en dat is het produceren van emissievrije auto's, ofwel elektrisch rijden. Dat betekent dat ieder garagebedrijf vroeg of laat met elektrisch rijden te maken krijgt. Van 2010 naar 2020 is het aantal EV en hybride verkopen meer dan verviervoudigd en autofabrikanten introduceren steeds meer EV-modellen. Het bezit van EV-voertuigen neemt dus snel toe en komt steeds meer in de plaats van benzine- en dieselauto's. Ook u zal klanten hebben die kiezen voor een elektrische auto.

2. Wat als ik niet in EV maar in waterstof geloof?

Waterstof gaat zeker een rol vervullen in de transitie naar emissievrij rijden, maar niet bij personenauto's. De ontwikkeling van een waterstofauto is namelijk te duur en de kosten van het rijden zijn te hoog. De verwachting is dat waterstof wel een rol gaat spelen in de transport- en industriële sector. Overigens is waterstof geen brandstof (energiebron) maar een energiedrager, net zoals een batterij dat is.

3. Kan ons energienet het wel aan wanneer we allemaal elektrisch gaan rijden?

Momenteel kan dat inderdaad nog niet, maar de ontwikkelingen staan niet stil. Zo wordt de actieradius van een EV steeds groter en gaat snelladen steeds sneller. Ook dankzij nieuwe technieken en innovatieve oplossingen zoals laadsystemen die steeds slimmer worden (smart charging), zonne-energie en regeneratief remmen kunnen steeds meer EV's de weg op. Daarbij worden slimme oplossingen bedacht om elektriciteit vanuit een batterij terug te leveren aan het stroomnet.



Klankbord met uw BOVRG-accountantadviseur zodat u klaar bent voor EV.



Zorg dat uw kennis ook tijdens de overgangsfase van brandstof naar elektrisch up-to-date blijft.

Spraakverwarring

Alle begrippen op een rijtje



{ FEV }

Dit voertuig is volledig elektrisch. FEV is hetzelfde als BEV.

{ BEV }

Dit voertuig is volledig elektrisch. BEV is hetzelfde als FEV.

{ PHEV }

Plug-in Hybrid Electric Vehicle. Dit voertuig is elektrisch aangedreven, maar kan ook rijden op benzine.

{ FCEV }

Fuel Cell Electric Vehicle. Dit voertuig is aangedreven door waterstof.

{ ICE }

Internal Combustion Engine. Dit is een traditionele verbrandingsmotor aangedreven door diesel, benzine of LPG.

{ TCO }

Total Cost of Ownership. Dit zijn alle kosten van de auto. Dus inclusief afschrijving, brandstof, onderhoud en reparatie en verzekering.

{ Vehicle to building }

Een auto levert elektriciteit aan gebouwen.

{ Vehicle to grid }

Een auto levert elektriciteit aan het elektriciteitsnetwerk.

Meer over dit onderwerp



1. Stappenplan: mijn.bovag.nl/ev/nu-doen
2. Rekentool: mijn.bovag.nl/ev-rekentool
3. Edge Mobility netwerk: www.edgemobility.nl
4. Twijfel over het wel of niet voortzetten van uw bedrijf? mijn.bovag.nl/stoppen-of-doorgaan

Vragen hierover?

Neem contact op met BOVAG Ledenadvies. Kijk op mijn.bovag.nl/bovag-ledenadvies, mail ledenadvies@bovag.nl of bel (030) 65 95 300. Of neem contact op met uw BOVAG-accountadviseur mijn.bovag.nl/accountadviseursoab. En wilt u weten wat BOVAG nog meer voor u kan betekenen bekijk onze menukaart mijn.bovag.nl/menukaart-oob.

Fossiel

Elektrisch