

Volvo: Autoabonnement heeft de toekomst

Gepubliceerd 27-nov-19 09:20 door [Editor dmi](#)

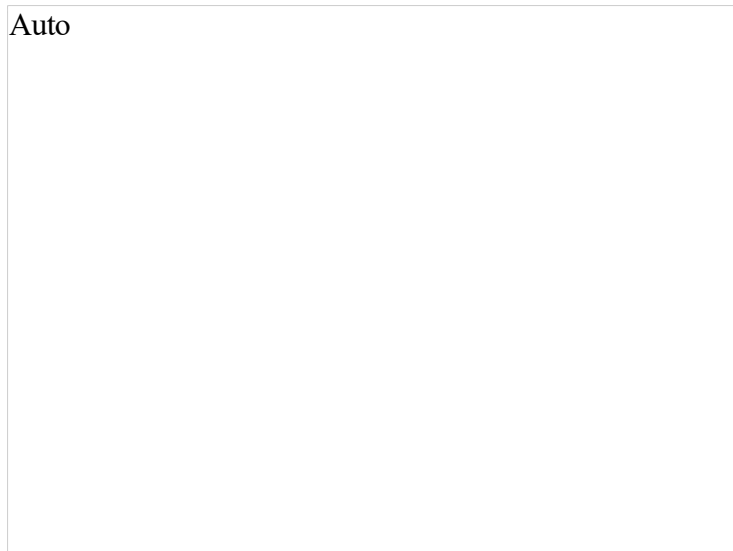
Volvo heeft onlangs zijn eerste volledig elektrische auto gepresenteerd. Ondanks dat die XC40 Recharge P8 niet goedkoop is, denkt het Zweedse merk dat het met nieuwe gebruiksvormen deze en toekomstige elektrische modellen tot een succes kan maken. Lex Kerssemakers, direct customer business en executive management-lid, licht de ideeën toe.

De XC40 Recharge P8 gaat in Nederland 59.990 euro kosten. Bijna 20.000 euro meer dan de goedkoopste XC40 met verbrandingsmotor.

"Zeker, het is duurder, maar we geloven dat de prijs van accu's zal dalen zodra er in de markt een zeker evenwicht is ontstaan. Belangrijker: je moet dit zien in een breder scala aan maatschappelijke veranderingen. Die vinden hun weerslag in de soort aandrijving die mensen kiezen, maar ook in de manier waarop mensen een auto willen bezitten en kopen", zegt Kerssemakers daarover.

Hij wijst naar het voorbeeld van private lease, wat in Nederland erg in trek is. Volvo denkt dat mensen zich straks niet meer aan de lange leaseperiodes willen of kunnen committeren. Daarom heeft het automerk het Care by Volvo-programma in het leven geroepen.

"Het is een zorgenvrije constructie, die heel geschikt is om elektrische auto's aan de man te brengen. Je hoeft immers niet meer dat hele bedrag op tafel te leggen. Bovendien heb je de flexibiliteit om na drie maanden afscheid van de auto te nemen", aldus Kerssemakers.



Zie ook: [Volvo presenteert eerste volledig elektrische auto](#)

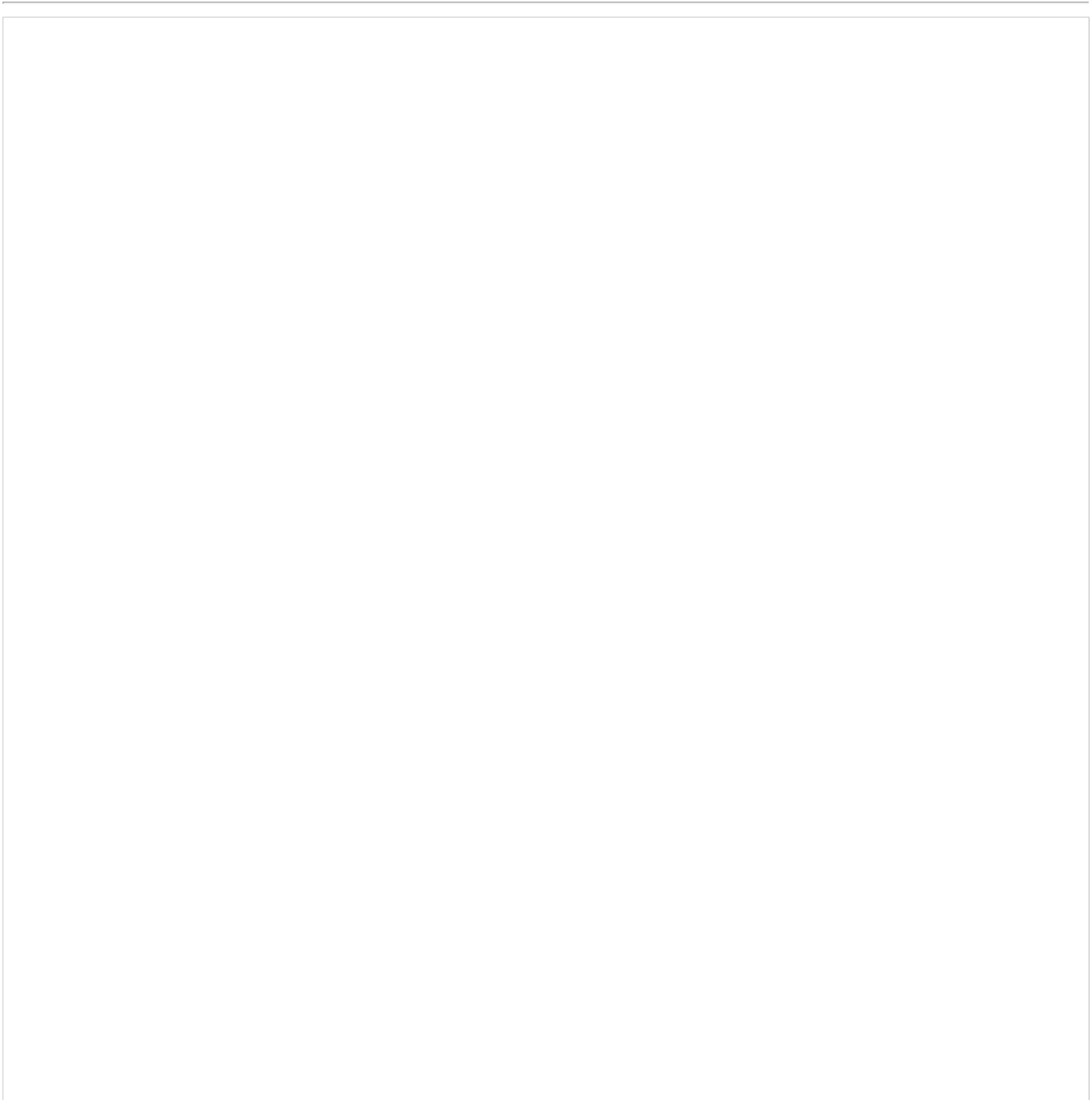
'Verdienmodel moet op de schop'

Dat roept de vraag op in hoeverre deze manier van autogebruik van invloed is op het traditionele verdienmodel van autofabrikanten, juist nu er enorme investeringen nodig zijn voor de elektrificatie van het aanbod.

"Het oude model, waarbij wij een auto aan de dealer verkopen en de dealer hem doorverkoopt aan een klant, hoelang kan dat nog worden gehandhaafd? Het is duur, zowel voor ons als voor de dealers. En de

kosten moeten juist omlaag, juist ook omdat elektrische auto's erg duur zijn", legt Kerssemakers uit.

"Het complete verdienmodel moet op de schop. Daar voeren we discussies over met onze dealers. In Duitsland, waar Care by Volvo al wat langer loopt, zien we dat de meerderheid van de klanten nooit bij een dealer binnen waren. Het hele proces verliep online."



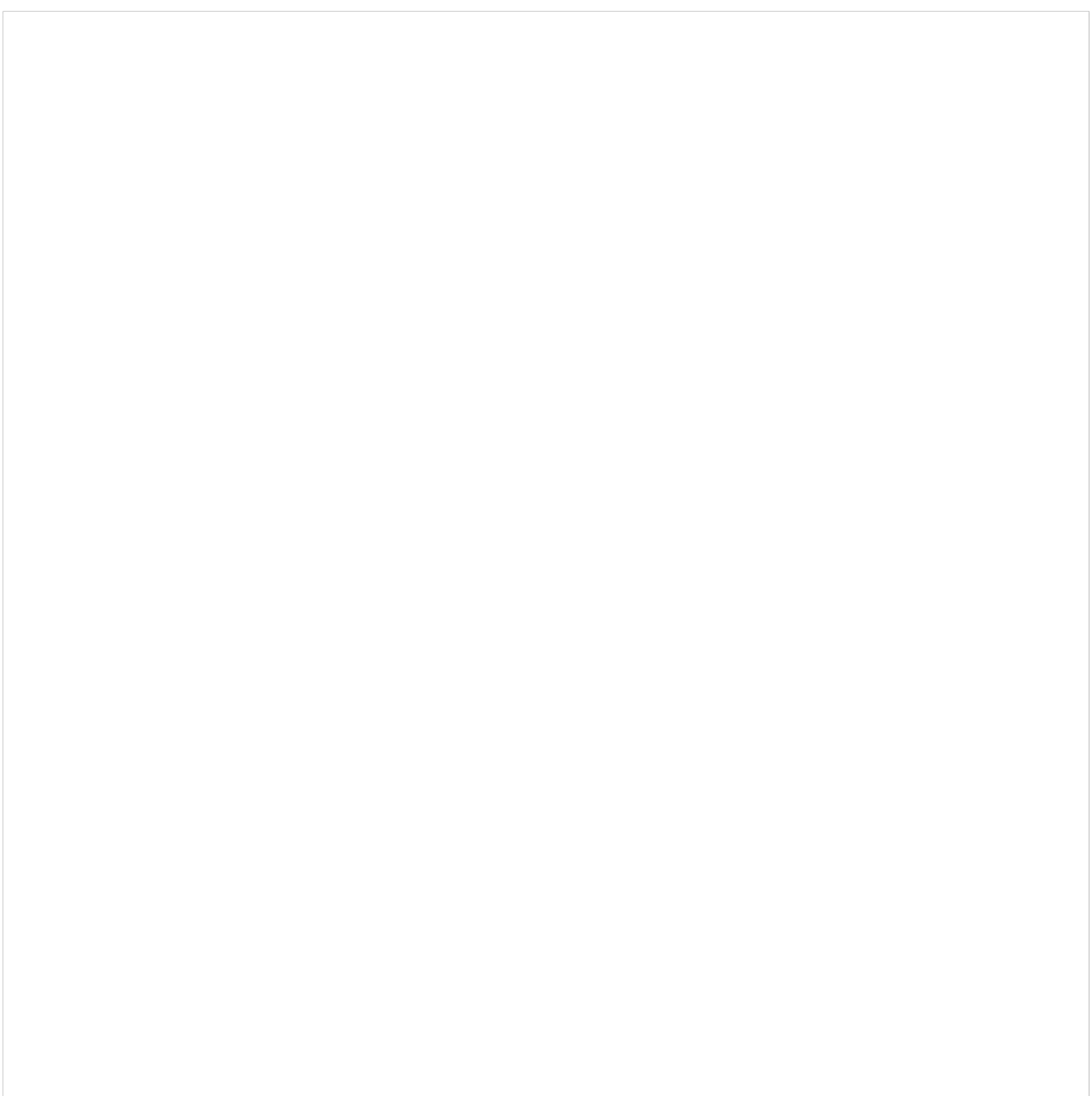
Het verdienmodel van automerken moet op de schop, zegt Lex Kerssemakers. (Foto: Volvo)

'Uitgavebereidheid op meer flexibele wijze'

Volgens Kerssemakers is het hele proces vergelijkbaar met een telefoonabonnement voor een smartphone. "Geen zorgen, geen gedoe, alles wordt geregeld. Je weet precies wat je per maand kwijt bent. De wens naar gemak is groeiend. Er is een hele generatie in opkomst die niet al te veel contant geld heeft. Het geld dat ze hebben, willen ze niet in spullen steken, maar ze zijn wel bereid hun geld uit te geven op een meer flexibel wijze."

Het betekent tevens dat de modellen van Volvo die via Care by Volvo aan de man worden gebracht, feitelijk in bezit van Volvo blijven. Dat is wat Kerssemakers betreft een goede zaak. "Zo kunnen wij ervoor zorgen dat ze via de dealers weer de markt op gaan en dat is bij ex-leaseauto's niet altijd het geval."

Een XC40 via het Care by Volvo-programma is er vanaf 799 euro per maand op basis van 10.000 kilometer per jaar. Dit kan oplopen tot 1.040 euro per maand bij 40.000 kilometer per jaar.



Met Care by Volvo mikt het merk op mensen die liever niet een auto willen bezitten. (Foto: Volvo)

Bron: Nu.nl

Tags : autoabonnement, lease, verdienmodel, volvo