Opinie | Van den Eijnden: Hoe strategisch is de overname van Leaseplan?

Opinie · Volgens Automotive-columnist Norbert van den Eijnden zet ALD met de overname van Leaseplan in op een toenemende macht van de autofabrikanten.

Het is toch wel bijzonder als de nummer 1 (Leaseplan) en 2 (ALD) van de universele leasebranche zeggen dat samengaan strategisch noodzakelijk is, terwijl de hele Europese operationale autolease markt nog maar 5 spelers kent en de nieuwe nummer 1 groter wordt dan de drie overgebleven spelers (Arval, Alphabet en Athlon) samen. Dat kan alleen maar waar zijn als je de markt compleet anders definieert en kijkt naar het grotere geheel, waarbij mobiliteit en captives een belangrijke rol spelen.

Balanstotaal

Het balanstotaal van de nieuwe combinatie steekt nog altijd schril af bij die van de Duitse captives. VW heeft voor ruim 200 miljard euro aan auto's gefinancierd, BMW en Daimler beide voor een dikke 150 miljard. Daarmee vergeleken zijn ALD en Leaseplan, die beide minder dan € 25 miljard aan auto's gefinancierd hebben, eigenlijk maar kleine jongens en lost dat samengaan dus ook niets op.

Marktdefinitie speelt dus een belangrijke rol. 20 jaar geleden waren er duidelijk gescheiden markten. De universele leasemaatschappijen waren heer en meester in de B2B-markt, met full service operationele lease; de captives beheersten de B2C- en MKB-markt met diverse financieringsvormen. De universele leasemaatschappijen verschoven hun aandacht eerst naar het MKB om vervolgens met private lease te komen en de captives konden niet anders dan te volgen met private lease-achtige producten. De markten schoven zo langzaam in elkaar.

Als ‘gebruik in plaats van bezit’ de markt gaat domineren, is eigenaarschap van de auto gedurende de gehele levenscyclus cruciaal

Maar de veel grotere strategische ontwikkeling moet nog komen. Nieuwe auto’s worden in steeds hogere mate gebruikt en niet gekocht. De elektrische en de autonoom rijdende auto’s zullen die ontwikkeling alleen maar versterken. En dan komt het ‘gebruik in plaats van bezit’ van een (autonome) elektrische auto ook de tweedehands markt gaat domineren. Dat vraagt om het eigenaarschap van de auto gedurende de gehele levenscyclus, en dat is de uitdaging waar veel captives nu al een antwoord op proberen te vinden.

Als het autobezit ook op de occasionmarkt verandert in autogebruik, heeft dit ook grote gevolgen voor universele leasemaatschappijen. Willen partijen als ALD en Leaseplan het op kunnen nemen tegen de machtig captives dan hebben ze schaalgrootte nodig. Het neerzetten van een goed mobiliteitsplatform dat klanten toegang geeft tot een brede keus aan automodellen vergt grote investeringen. Bovendien moet je een superefficiënte organisatie creëren die ook op cost-per-contract niveau meekan met de captives en ook daarvoor heb je de aantallen nodig.

Fantastische zet

ALD doet met de overname natuurlijk een fantastische zet, die in de markt respect afdwingt. De schaalvergroting zal het Franse bedrijf ook geen windeieren leggen. Maar eerlijk gezegd denk ik niet dat deze strategische ontwikkelingen voor Leaseplan de belangrijkste redenen waren voor deze stap. Het van oorsprong Nederlandse bedrijf is eigendom van private equity investeerders en die hebben er nooit een geheim van gemaakt het bedrijf zo snel mogelijk voor een goede prijs te willen verkopen. Na de afgeblazen beursgang is dit de beste optie om de investering te gelde te maken.