

Persverklaring

Automechanika - vooraanstaande handelskou
vir die motorbedryf
Johannesburg Expo Centre, 18 - 21 Maart 2009

Medianavrae:

Roger Houghton : Mediabestuurder
Tel: 011 476 7400
Faks: 086 505 8957
e-pos: houghtonr@mwebbiz.co.za
Web: www.automechanikasa.co.za

HIERDIE MOEILIKE TYE SAL VERBYGAAN – BRAND PRETORIUS

“Ons kan verwag dat die strawwe handelstoestande wat die Suid-Afrikaanse motorbedryf op die oomblik ervaar, waarskynlik tot die eerste kwartaal van 2010 sal voortduur. Ons is egter nie sonder hoop nie en ons is nie hulpeloos nie. Daar is nog baie wat ons kan doen. Ons moet optimisties bly en positief wees, en nie bang wees vir die toekoms nie. Hierdie moeilike tye sal ook verbygaan.”

Dit was die boodskap van Brand Pretorius, uitvoerende hoof van McCarthy Motor Holdings, in sy rede by die eerste Automechanika SA-handelskou wat vandag (Woensdag, 18 Maart 2009) by die Expo-sentrum in Nasrec, Johannesburg, geopen het.

Pretorius, wat meer as 150 afgevaardigdes in elke afdeling van die plaaslike motorbedryf toegespreek het, het 'n donker prentjie van die huidige stand van die bedryf in Suid-Afrika geskilder. Die onderwerp van sy rede was: oorlewing in hierdie omstandighede uit 'n franchise-handelaar se oogpunt.

“Ons leef in ongehoorde tye. Ondenkbare goed het gebeur. Ons het baie fundamentele veranderings in die internasionale sakewêreld gesien en staan op plaaslike en internasionale vlak op die drumpel van 'n nuwe tydperk in die geskiedenis van die motorbedryf.

“Die bedryf kry op die oomblik baie swaar weens 'n verskeidenheid redes, soos die groot afname in verkope (meer as 50% teenoor die hoogtepunt in 2006), hoë rentekoerse, aansienlik laer kredietgoedkeuring, 'n minder winsgewende modelmengsel vir handelaars waar klante goedkoper voertuie kies, swak winsbehoud op nuwe voertuie, oorverskaffing van voorraad in sekere gevalle en aansienlike vastekoste-verpligtinge weens belegging in duur en doelgeboude geriewe in die tydperk van 2005 tot 2008, en beperkte veelsydigheid weens veeleisende verhuringsverpligtinge en beperkende rekenkundige maatreëls

“Trouens, sowat 150 franchise- en meer as 200 onafhanklike gebruiktevoertuig-handelaarskappe het hul deure die afgelope 14 maande gesluit. Die geraamde werksverlies in die bedryf kom van Januarie 2008 af op nagenoeg 10 000 te staan,” het die McCarthy Motor Holdings-grootbaas gesê.

In 2006, toe 714 000 nuwe voertuie van die hand gesit is, het die meeste kenners en sleutelspelers in die bedryf groot en volhoubare groei tot 2011 voorspel. “Ons was almal baie optimisties wat die toekoms betref. Ronnie Watson van WesBank het voorspel dat sowat 1 miljoen nuwe voertuie per jaar in die relatiewe nabye toekoms verkoop sou word. Vervaardigers sowel as invoerders het groot beleggings in hul ondernemings gedoen.

“Dit was toe. Maar vanjaar voorspel NAAMSA nuwevoertuigverkope van tussen 380 000 en 385 000 eenhede. Die bodem het geheel en al uit die mark geval,” het Pretorius gesê.

Maar 'n paar positiewe aanwysers het nogtans die kop tussen al die onheilvoorspellings uitgesteek. Verkope van gebruikte voertuie sowel as winsgrense het begin verbeter, en onderdele- en versieningsbydraes is besig om in weer groei te toon.

“Suid-Afrikaanse verbruikers kan in die nabye toekeoms ook uitsien na 'n daling in rentekoerse, wat 'n positiewe uitwerking op besteebare inkomste sal hê, sowel as 'n moontlike verlaging in die brandstofprys, wat 'n vertragende uitwerking op inflasie behoort te hê. Ons kan op internasionale gebied groter bestendigheid begin verwag namate die reuse hulppakette deur regerings die volgende nege maande vrugte sal begin afwerp. As al hiedie faktore in ag geneem word, verwag ek dat ons teen die einde van die jaar 'n verbetering in die Suid-Afrikaanse sake-omgewing kan begin verwag.”

Automechanika South Africa, 18 - 21 Maart 2009

Pretorius het ook 'n aantal oplossings voorgestel vir die lewensvatbaarheidskrisis wat franchise-handelaars die hoof moet bied. Dit sluit in 'n groot handelaarsnetwerk-rasionalisasie, wat tot groter volumes per handelaar sal lei.

Opbouende vennootskappe moet tussen vervaardigers/invoerders en handelaars op die been gebring word. "Vervaardigers en invoerders moet hul handelaars minder voorskryf, nie onrealistiese eise stel nie en meer prakties wees. Hulle moet franchise-handelaars ook van gunstiger vereistes voorsien."

Ander oplossings wat Pretorius voorgestel het, sluit in die herstel van winsgrense vir nuwe en gebruikte voertuie sowel as onderdele en versiening, beter benutting van aanvullende inkomste, dramatiese vermindering van bates, 'n skerper fokus op kontantvloei, meer doeltreffende prosesse en bedryfstelsels, aggressiewe kostebesnoeiing en 'n verhoging in produktiwiteit van personeel.

"Ons moet ook daarna streef om die beste klantebehoud te haal," het Pretorius gesê. "Ons kan dit nie in die huidige klimaat bekostig om een enkele klant te verloor nie."

Pretorius het ook die volgende raad vir mense op bestuursvlak: "Bly optimisties en positief, en moenie bang wees vir die toekoms nie. Hou by jou visie en oogmerke vir die langer termyn. Moenie ophou dink nie. Hou jou kontantvloei soos 'n valk dop – persoonlik! Dit is van die grootste belang, aangesien kontantvloei die lewensaar van enige onderneming – groot en klein – is. En die belangrikste van alles – moenie paniekbevange raak nie," het Pretorius afgesluit.

Nog inligting is beskikbaar by:
Roger Houghton 011 476 7400 houghtonr@mwebbiz.co.za

Persverklarings en fotos is elektronies beskikbaar by:
www.quickpic.co.za en www.automechanikasa.co.za