

HENK VAN LEUVEN (IVECO BELGIUM)

“Iveco is sterker met CNH”

De opnieuw in België aanbelande Henk van Leuven kent Iveco als zijn broekzak. Zijn nieuwe (en laatste?) uitdaging bestaat erin het Italiaanse merk opnieuw boven de 10% globaal marktaandeel te tillen. Hij krijgt hiervoor producten ter zijner beschikking, die zonder revolutionair te zijn wel blijven evolueren. Zijn sterkste troef ligt echter vooral bij de nieuwe sterke structuren die in het kader van CNH Industrial voor Iveco geopend werden.

Iveco is immers niet langer een rechtstreeks filiaal van de Fiat Group, maar wel van CNH Industrial, het nieuwe geheel dat de trucks van Iveco, de bussen van Iveco en Heuliez, de motoren van FPT en het landbouwmaterieel van Case, New Holland en Steyr groepeerd met de speciale voertuigen van Astra en Magirus. Deze integratie is nog pril, maar zal zijn eerste effecten laten voelen voor het eind van het jaar, weet Managing Director Henk van Leuven ons te vertellen.

Beter dan verwacht

T&B: Hoe gaat het met Iveco in België bij het begin van dit jaar?

HvL: Goed. De inschrijvingscijfers zijn goed in april (dankzij een stevige groei van de vrachtwagens, nvdr.) en de markt zelf doet het globaal gezien eveneens beter dan we voorzien hadden. Wij verwachtten eerder een sterke daling van de bestellingen na 1 januari. België doet het ook beter dan Nederland, waar de subsidies voor de aankoop van Euro 6-voertuigen met 4.500 euro netto enorm waren en

Henk van Leuven: "Ik neem mijn verantwoordelijkheden: we moeten opnieuw naar een marktaandeel van 10% bij de vrachtwagens."



waar december van vorig jaar tien keer beter was dan dezelfde maand in 2012!

Dit jaar zal de markt van het zware gamma ondersteund worden door de cyclische vervangingen. Onze huidige vooruitzichten spreken over 8.500 eenheden boven 16 ton.

T&B: En wat met de andere segmenten van de markt?

HvL: Wij mikken op een markt van 13.800 eenheden in 3,5 ton, 500 eenheden tussen 3,5 en 6 ton en 1.055 eenheden tussen 6 en 15,9 ton.

T&B: Dit laatste cijfer is dalende en het is net dat segment waar u marktleider bent met de Eurocargos. Wat gaat u doen om uw positie te verdedigen?

HvL: Dit segment polariseert om diverse redenen, waarvan een aantal wettelijke, richting zwaardere en lichtere vrachtwagens. Iveco heeft op deze trend geanticipeerd met zijn nieuwe Daily gamma en wij geloven sterk in het potentieel van de nieuwe Daily 7 ton, die een aantrekkelijk laadvermogen koppelt aan interessante prijzen en een volledig nieuw rijplezier.



De samenwerking met TurboTrucks neemt een nieuwe wending in 2014 en de vlootveroveringen zijn aan de orde van de dag (hier Palifor).

Vnr.: Jean-Marie Verheyen (Marketing), Nicolas Depla (Sale) en Henk Van Leuven (algemeen directeur).

De Eurocargo van zijn kant zal blijven evolueren, maar het huidige product kan nog heel wat jaren mee. De cabine moet geen revolutie ondergaan om actueel te blijven en zal een facelift meekrijgen. De aandrijflijn zal genieten van technische ontwikkelingen waarvoor binnen CNH Industrial de basis werd gelegd, aangezien ze ook gebruikt wordt in andere taken waarin de groep actief is en wordt verkocht aan derden. Daardoor bereiken bijvoorbeeld de motoren aanzienlijke productievolumes.

Geleidelijke evolutie en downsizing

T&B: En de Stralis?

HvL: De Stralis zal nog enkele jaren meegaan. De volgende evolutie zal een nieuwe aandrijflijn zijn, die het verbruik nog verder terug zal dringen. Bovendien staan er ook evoluties op het vlak van het comfort op het programma. Maar alles zal stap per stap gebeuren.

T&B: Zullen er kleinere motoren komen?

HvL: Wij waren de eersten om aan downsizing van motoren te doen, maar de markt was er nog niet klaar voor. Voor ons kan een achtliter motor perfect de taken van een krachtbron van tien liter vervullen, terwijl een 10-liter motor dan weer het werk van een 13-liter exemplaar kan verrichten in landen waar het landschap vlak is, terwijl een 13-liter voorbehouden kan worden voor de erg hoge vermogens en voor veeleisende terreinen. Ik geloof dat de markt er in 2014 wel klaar voor is om deze redenering aan te nemen.

T&B: Iveco heeft gekozen voor een weg zonder EGR om aan de Euro 6-norm te voldoen. Wat is hiervan de eerste balans?

HvL: Onze oplossing is vooral een goedkopere oplossing voor de klant. Hij moet een systeem minder kopen en onderhouden. Wij bewijzen het door de prijs van onze onderhoudscontracten met 5% te laten dalen ten opzichte van de Euro 5-modellen. Iveco gelooft ook in de betrouwbaarheid van zijn 'SCR only' systeem.

Nieuwe financiële oplossingen

T&B: Vertaalt zich dit naar een verhoging van de restwaarde in het kader van een buy-back?

HvL: Wij zijn er zeker van dat de restwaarde van een Stralis Hi-Way gaat stijgen, maar tot nu toe hebben wij nog niet alle kaarten in de hand om dat te tonen. Momenteel werken wij veel met leasingmaatschappijen, maar zij staan niet altijd klaar om een hogere restwaarde te accepteren. Het gaat hierbij om puur financiële redenen. Zij verkopen geld en als de TCO van het voertuig daalt, verkopen ze minder geld. Voor ons loopt de oplossing via Iveco Capital, de joint venture tussen CNH Industrial en BNP Paribas. Die werd al gelanceerd in bepaalde landen en België maakt na de vakantie deel uit van de tweede golf van landen. Dat doet me zeggen dat onze weg de juiste is. Iveco heeft altijd de winstmarge vooropgesteld tegenover de volumes, maar de tijd van de groei is weer aangebroken in het noorden van Europa.

T&B: Zijn er andere gevallen waarbij de band met CNH Industrial zich zal vertalen in concrete aanbiedingen?

HvL: Ja, op het vlak van de wisselstukkenlogistiek. Wij zijn bezig alles te analyseren en deze service zal snel doeltreffender worden.

T&B: Een woord over het dealer-net: hoe heeft die de crisis doorstaan?

HvL: Alle concessiehouders zijn er nog en wij zitten op de goede plaatsen. De belangrijke dealers zijn er en alles wat we nog moeten doen is het enigszins optimaliseren van onze relatie met de agenten.

T&B: De productiviteit van dit net is nochtans nog niet op topniveau...

HvL: Dat is juist en dat hangt vooral af van ons marktaandeel bij de vrachtwagens. We moeten dat opnieuw stabiliseren op 10%. Dat is onze verantwoordelijkheid als merk en ik engageer me daar persoonlijk voor.

Een interview door Claude Yvens