

Lynk & Co



In aantal nieuwregistraties is Lynk & Co zonder meer de meest succesvolle nieuwkomer van de afgelopen jaren. Met een marktaandeel van ruim twee procent laat het andere nieuwe merken ver achter zich. En toch stellen we de slagingskans van het merk naar beneden bij, zie onze Powerranking nieuwe toetreders op p23. Lynk & Co gaat van redelijk/groot naar redelijk. En dat is misschien nog wel te optimistisch.

Het abonnementsmodel kan alleen werken als de hele interne keten goed is georganiseerd. Bij Lynk & Co is de 'achterkant' echter totaal vergeten waardoor de remarketing dusdanig verwaarloosd is dat zich nu een mini-drama aftekent. De nieuwregistraties zijn dit jaar uitstekend, maar dat is vooral nieuwe inzet binnen bestaande contracten. De terugkomende auto's leveren grote problemen op. Het is een veilige aanname dat er minstens duizend en misschien wel duizenden o's nu ergens geparkeerd staan, zonder dat ze geadverteerd worden. Vroeg of laat wordt dit operationele probleem ook financieel zichtbaar. Normaal gesproken absorbeert 'Europa' de Nederlandse overschotten, maar in dit geval is er helemaal geen Europa, want Lynk & Co heeft maar in een paar landen bekendheid en in die markten hebben ze overal remarketingissues. En dat terwijl plug-in hybrides in principe overal populair zijn.

In combinatie met een lagere aanwas van nieuwe klanten als gevolg van de (op zich logische) verhoging van de abonnementsprijs, maakt dat de nieuwkomer kwetsbaar in de interne merkenstrijd binnen Geely. Geely zal snel meer winst moeten maken om de keiharde concurrentiestrijd vol te kunnen houden, terwijl de marketinguitgaven omhoog moeten. Dus een rationalisatie van het merkengamma ligt voor de hand. Van het ultieme doel van Lynk & Co-ceo Alain Visser (minder auto's op de weg door hogere utilisatie) is sowieso weinig terechtgekomen. Ik woon in een wijk met een hoge Lynk & Co-dichtheid en slechts enkele gebruikers maken van de mogelijkheid gebruik de auto te delen. Op het moment dat dit alles op het hoofdkantoor doordringt zou het mij niets verbazen als Lynk & Co zijn langste tijd gehad blijkt te hebben. Voor Geely zal het dan een dure, maar leerzame, les zijn geweest. Eentje die overigens de toekomst van Geely juist kansrijker maakt: de fabrikant weet nu ook wat niét werkt. Dat is van onschatbare waarde in een markt waarin slechts een paar 'nieuwe' merken een voet tussen de deur zullen weten te krijgen. Lees daarover alles in de nieuwe Powerranking verderop in dit nummer.

Bart Kuijpers, hoofdredacteur AM (a.i.)



AM Powerranking nieuwe toetreders

De schifting is begonnen

De eerste twee nieuwe merken die hun plek op de Europese markt hebben veroverd zijn bekend: BYD en SAIC-merk MG. Een aantal andere fabrikanten zetten grote stappen. Voor de rest dreigt, vooral door de nietsontziende prijsoorlog die Tesla voert, de gevarenzone.

TEKST: BART KUIJPERS

In de derde AM Powerranking van de nieuwe toetreders lijkt er sprake van een - in mooi Duits - Vorentscheidung. BYD en vooral MG (SAIC) beginnen aantallen te draaien en misschien nog belangrijker: ze zoeken naar Europese productielocaties. Cupra en Geely hebben die al en Great Wall Motors, dat nog weinig verkoopt, is ook zeer actief op zoek. Met deze vijf lijkt een serieuze kopgroep te ontstaan. De hype rond de Chinese merken

bereikte dit jaar een recordhoogte op de Shanghai Motorshow waar de Chinese industrie pers en publiek overweldigde en ook op de IAA maakten de Chinese merken (en batterijtoeleveranciers) veel indruk. Maar de realiteit is dat een aantal merken nog maar voor enkele kwartalen aan funding heeft, terwijl een breakeven nog lang niet in zicht is. En niet onbelangrijk: de keiharde prijsoorlog die Tesla voert, maakt het voor iedere nieuwkomer lastiger om break-even te realiseren. Er

wordt momenteel zeer hard in de kosten gesneden en Europese expansie kost enorm veel geld en lijkt daarmee een voor de hand liggende besparingsmogelijkheid. Ook voor veel niet-Chinese nieuwkomers begint de tijd op te raken. Weliswaar hebben partijen als Lucid, Vinfast en General Motors vooralsnog voldoende in kas; er is nog geen zicht op aantallen. Voor alle drie is het niet onlogisch om vooral te investeren in de Amerikaanse markt. Volvo-moeder Geely lijkt zijn po-

sitie als een van de grote spelers op de Europese markt op te eisen. Maar welk merk (of merken) naast Volvo een plekje zullen veroveren is nog te bezien. Geely zet breed in met Polestar, Lynk&Co, Zeekr, Lotus en joint-venture Smart. In het eerste halfjaar maakte het bedrijf een schamele 100 miljoen euro winst (exclusief Volvo) en ook Geely moet snijden in de kosten. Het ligt voor de hand dat het concern met min-

der merken verder gaat. In deze powerranking is Lynk&Co, dat in aantallen het meest succesvol is van alle nieuwkomers, daarom toch lager beoordeeld. Het merk laat te veel steken vallen en krijgt daar nu de rekening voor gepresenteerd. In een interview met AM vertelde ceo Alain Visser dat het merk zijn occasions online zou verkopen. Hij verwachtte daarbij geen grote problemen. De realiteit is dat er een groot

aantal Lynk&Co's o1 nu overall in het land - vooral bij Volvo-dealers - zijn geparkeerd, maar niet worden geadverteerd omdat dit prijzen zwaar onder druk zou zetten. En export is voor een onbekend merk nauwelijks een optie. Hoe veelbelovend de start ook was, het ontbreken van een remarketingstrategie gaat heel veel geld kosten. Dus als Geely rationaliseert dan lijken merken als Zeekr (nieuw) Polestar (beursgenoteerd)

en Smart (joint venture Mercedes) een streepje voor te hebben.

Kas













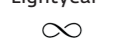
Veel vertrouwen in de Amerikaanse gegadigden (General Motors, Fisker, Rivian) is er nooit












geweest. En ondanks hun nu veelal nog goed gevulde zakken, gebeurt er maar weinig in Europa, terwijl de meest kansrijke nieuwkomers inmiddels hun plek opeisen. Kortom: de combinatie van fabrikanten die hun

kas zien opdrogen, een keiharde prijsoorlog, de eerste geslaagde entrees en een Chinese economie die piept en kraakt zorgt voor veel merken voor een troebel perspectief, of ze nou uit China of een ander werelddeel komen. 

VERANTWOORDING POWERRANKING

In de AM Powerranking zijn uitsluitend nieuwe toetreders opgenomen die na 2020 de markt betreden hebben of concrete plannen hebben om dit uiterlijk volgend jaar te doen. Daardoor zijn een aantal 'bekende' namen zoals Leapmotor en Avatr nog niet meegenomen. De ranking is gebaseerd op een groot aantal variabelen, zoals de actuele verkoopcijfers, financiële performance en kaspositie, de opbouw van een Europese operatie en de marketing- en salesstrategie.

Merk	Trend	Fabrikant	Retailpartner NL	Modellen	Salesmodel	Registraties 2023 (t/m 31 aug)	Slagingskans (september 2023)	Slagingskans (maart 2023)	
	↔	Aiways	EV Distributie Nederland	U5, U6	Direct sales / agenten	94	Redelijk / Klein	Redelijk / Klein	Aiways is terug op het scorebord en dat geeft de burger moed, althans een klein beetje. In Nederland werden een aantal sterke partijen aangesteld als agent en daarmee is verkoop van de U5 weer op gang gekomen. Op de U6 is het nog steeds wachten. En dat zou te maken hebben met de financiële problemen. Analisten speculeren op een verkoop van het bedrijf.
	↑	BYD	Louwman Groep	Tang EV, Han EV, Atto3	Dealer	702	Zeer Groot	Groot	Voor BYD (en MG) is de beoordelingsytematiek uitgebreid met Zeer Groot. BYD is uitgegroeid tot een van de leidende EV-fabrikanten wereldwijd. En het concern wil in Europa eigen productiefaciliteiten openen, waarmee het ook minder afhankelijk wordt van de dreigende handelsoorlog tussen de EU en China. Samen met Louwman begint ook de verkoop van, vooral de Atto3, op gang te komen. En dat was nog voor de recente aangekondigde prijsverlagingen.
	↔	General Motors	GM Europe	Lyriq	Onbekend	0	Klein	Klein	General Motors zou nog dit jaar in Scandinavië van start gaan met de verkoop van de Cadillac Lyriq EV. Over een komst naar Nederland is nog niets bekend. Met een prijs van onder de zestigduizend euro lijkt de Lyric (een vijf meter lange suv) concurrerende geprijsd dan veel van de suv's van de Chinese nieuwe toetreders. Maar op grote aantallen hoeft GM niet te rekenen.
	↔	General Motors	GM Europe	Bolt Ev, Equinox	Onbekend	0	Klein	Klein	Eind dit jaar start de verkoop van de Equinox, eveneens in Scandinavië en wellicht Zwitserland. De Equinox (4.65m) zou maar iets meer dan 30 duizend euro moeten gaan kosten. Dat biedt perspectief, maar dat kan niet gezegd worden voor alle andere retailvereisten; er is nog geen verkooporganisatie opgetuigd.
	↑	Volkswagen	Pon Holdings	Born, Tavascan, Urban Rebel	Direct sales / eigen vestigingen	918	Redelijk / Groot	Redelijk	De toekomst van Cupra lijkt redelijk veiliggesteld door miljardeninvesteringen door Volkswagen en Spaanse overheden. Het is wachten op nieuwe modellen, zoals de Tavascan, de eerste echte voor Cupra ontwikkelde EV met eigen gezicht. Maar de suv zal niet goedkoop zijn en dus ook niet voor de aantallen zorgen. Maar het merk krijgt de tijd om te groeien,
	↔	e.Go	Onbekend	e.Wave X	Onbekend	0	Klein	Klein	Weliswaar wist E.go recent 70 miljoen euro op te halen bij investeerders en kondigde het twee nieuwe productielocaties aan. Maar het is en blijft de vraag of de fabrikant de productie en verkoop ooit op gang gaat krijgen. Stadsauto de e.Wave X moet een kleine 25 duizend euro gaan kosten.
	↔	Fisker	Fisker Nederland	Ocean	Direct sales / eigen vestigingen	0	Klein	Klein	Fisker meldde recent de stap naar Nederland te gaan maken. Dit kwartaal zou de Ocean al geleverd moeten gaan worden. Met de Ocean is niet veel mis, al is de concurrentie heftig. Grootste zorg lijkt de funding van het bedrijf, er is nog een half miljard in kas, maar het verlies is ongeveer 100 miljoen per kwartaal. Dit jaar hoopt Fisker ruim 20 duizend auto's te bouwen. In Nederland wordt in Rotterdam de eerste, eigen, vestiging geopend.
	nieuw	Human Horizons	Onbekend	HiPhi X, HiPhi Z	Onbekend	0	Klein	-	In China doet HiPhi het best aardig, maar of het in Europa voet aan de grond krijgt met prijzen die boven een ton liggen, lijkt niet heel waarschijnlijk. De kleinere en waarschijnlijk iets minder dure Y volgt later. Waarschijnlijk wordt met dat model pas echt een verkoopstart gerealiseerd. Dat zou zomaar te laat kunnen zijn.
	↔	FAW	Hedin Automotive Netherlands	E-HS9	Dealer	42	Klein	Klein	Bij Hedin moet men langzaam maar zeker zenuwachtig worden van de uitblijvende verkopen van de E-HS9, die het groot heeft ingekocht (duizend stuks voor de Benelux). Voor Hedin is het opbouwen van een retail- en servicenetwerk van groter belang dan verkoopaantallen, maar de tegenvallende verkoop en het uitblijven van kleinere modellen doet niet veel goeds vermoeden.
	↔	General Motors	GM Europe	nog niet vrijgegeven	Onbekend	0	Niet relevant	Niet relevant	Weinig nieuws rond Hummer en een eventuele komst naar Europa. Dus wellicht is dit de laatste keer dat het merk op deze lijst staat, voor de liefhebber is er de grijze markt. Overigens: mede door de aangekondigde komst wordt er gekeken naar aanpassing van de rijbewijs-vereisten. Meerdere EV's gaan meer dan 3.500 kilo wegen.
	↔	Ineos	Hedin Automotive Netherlands	Grenadier	Dealer	3	Niet relevant	Niet relevant	Wereldwijd wil Ineos dit jaar zo'n 15 duizend auto's verkopen. In Nederland loopt het nog niet storm met drie registraties van de tussen de 160 en 184 duizend euro kostende Grenadier. Technisch gezien is Ineos een nieuwe toetreders, maar gezien het feit dat het een liefhebbersauto is en een EV voorlopig uitblijft, gaan we heroverwegen of het merk in deze lijst moet blijven.
	↔	JAC Motors	Edrive	E-S2	Dealer	1	Nihil	Nihil	JAC was een van de eerste Chinezen op de Nederlandse markt. Maar het is al geruime tijd erg stil rond het merk. Met zoveel concurrenten die wel stappen zetten, lijkt het een kwestie van tijd voor het merk definitief vertrekt. Klein journalistiek onderzoek leverde in ieder geval geen Nederlandse importeur op.
	↔	Lightyear	Lightyear	One	Direct sales	0	Nihil	Nihil	Na het faillissement begin dit jaar is er gewerkt aan een doorstart. Het feit dat het bedrijf 7 maanden later nog bestaat is op zichzelf hoopvol. Maar zicht op benodigde honderden miljoenen is er niet. Het bedrijf maakt meer werk te maken van zijn b2b-activiteiten, dat lijkt verstandig.

Merk	Trend	Fabrikant	Retailpartner NL	Modellen	Salesmodel	Registraties 2023 (t/m 31 aug)	Slagingskans (september 2023)	Slagingskans (maart 2023)	
 Lotus	↔	Geely	Van der Kooi Sportcars, Hedin Automotive Netherlands	Eletre	Direct sales / agenten	0	Redelijk / Klein	Redelijk / Klein	Lotus maakte vlak voor de zomer bekend dat jarenlange partner Van der Kooi en Hedin de Nederlandse retailpartners worden. Dit jaar moet de verkoop van de elektrische Eletre (een XC90-broertje) starten. Er zou al snel een kleinere sedan (de Envya) moeten volgen. Moederbedrijf Geely wilde begin dit jaar Lotus naar de beurs brengen en zo ongeveer 4 miljard ophalen (via een Spac) maar dat werd uitgesteld. Nu zou er toch witte rook zijn, met behulp van een door luxebedrijf LVMH gesteunde Spac.
 Lucid	↔	Lucid Motors	Lucid Netherlands	Air	Direct sales / eigen vestigingen	19	Redelijk / Klein	Redelijk / Klein	Het Saudisch-Amerikaanse Lucid lukt het maar niet om echte aantallen te produceren. Slechts enkele duizenden auto's rolden tot nu toe van de band. En de net aangestelde Nederlandse baas voor Europa, Michael van der Sande, is alweer vertrokken. Goed nieuws was er ook: er was een deal met Aston Martin en het bedrijf haalde drie miljard dollar aan investeringen op, waarvan 1,8 miljard van het Saudische staatsfonds PIF. Het bedrijf heeft nog zo'n zes miljard aan cash.
 Lynk & Co	↓	Geely	Lynk & Co Netherlands	Lynk & Co 01	Direct sales / eigen vestigingen	5.635	Redelijk	Redelijk / Groot	Met een verdubbeling van de registraties lijkt Lynk&Co nog steeds een succes te zijn. Maar er zijn inmiddels kanttekeningen te plaatsen. Veel registraties zijn simpelweg nieuwe inzet binnen een bestaand contract, verder loopt de remarketing volledig vast. De abonnementsprijs ging opnieuw omhoog, waardoor het gat met andere aanbieders iets werd verkleind, maar een gezond businessmodel is het nog steeds niet terwijl de vraag veel lager is geworden.
 MG	↑	SAIC	Van Mossel Automotive Groep	ZS, EHS, Marvel R, MG5, MG4	Dealer	3.605	Zeer Groot	Groot	MG gaat dit jaar ruim 200 duizend auto's verkopen in Europa en kondigde aan in Europa een fabriek te openen. In Nederland draait het merk ook prima, mede dankzij Van Mossel, dat dit jaar nog eens 5 saleslocaties opent. Deze powerranking kent geen lijststaandvoerder, maar zou we die benoemen dan zou die eer aan MG zijn.
 Neta	nieuw	Hozon Auto	Onbekend	Neta GT	Dealers	0	Klein	-	Op de IAA in München presenteerde Hozon Auto de Neta. Veel is er nog niet bekend over de Europese plannen, dus het is nog even afwachten voor we Hozon goed kunnen beoordelen. Maar iedere dag dat het langer duurt voor de verkoop start, wordt de kans op succes kleiner.
 NIO	↔	NIO Inc	NIO Netherlands	ET7, ET5, EL7	Direct sales	137	Redelijk	Redelijk	Nio blijft de branche verbazen. Zo is het de nieuwe huurder van het Carnext-pand in Breukelen, waarmee het andere merken aftroefde. Langzaam maar zeker komen de registraties op gang, al zijn die nog lang niet op het gewenste niveau. Wereldwijd stagneert de Nio-verkoop, terwijl de reserves slinken (de huidige burnrate kan het bedrijf nog ruim een jaar volhouden). Dit kwartaal moet voor verlichting zorgen, het bedrijf verwacht 55 duizend auto's af te leveren, bijna net zoveel als in H1.
 Omoda	nieuw	Chery	Onbekend	Omoda 5 EV	Onbekend	0	Klein	-	De Benelux-markt is één van de eerste markten waar Chery, een grote Chinese fabrikant, de Omoda begin 2024 introduceert. Veel details zijn er nog niet bekend, maar Chery staat wel in het rijtje sterke, stabiele fabrikanten. Zodra er een plan ligt en modellen aangekondigd zijn volgt een nieuwe beoordeling.
 Ora	↑	Great Wall	Emil Frey (waarschijnlijk)	Funky Cat	Direct Sales / agenten	0	Redelijk / Klein	Klein	Great Wall Motors is in enkele Europese landen inmiddels van start gegaan, maar in Nederland blijft het vooralsnog stil rond de fabrikant. Maar toch upgraden we GWM en wel omdat het concern bekendmaakte een fabriek in Europa te willen. Of ze een nieuwe fabriek bouwen of een bestaande kopen, moet nog worden besloten.
 Polestar	↔	Geely	Polestar Automotive Netherlands / Volvo-dealers	Polestar 1, Polestar 2, Polestar 3	Direct Sales / agenten	1.326	Redelijk / Groot	Redelijk / Groot	Het vertrouwen in Polestar is groot, ook bij de dealers. De beursgang, het commitment van Geely en de producentontwikkeling maakt dat Polestar een van de blijvertjes lijkt van alle nieuwe merken die Geely heeft gelanceerd.
 Rivian	↔	Rivian	Rivian Netherlands	R1T, R1S	Direct sales	0	Klein	Klein	Rivian mikt dit jaar op 52 duizend verkochte voertuigen. Daarbij blijft het achter op de verwachtingen. Maar het goede nieuws is: er is nog 9 miljard in kas, dus Rivian kan nog enkele jaren vooruit. Maar Europese expansie lijkt momenteel geen prioriteit.
 Seres	↔	Dongfeng	Green Mobility Group Europe (vier Nederlandse dealers)	Seres 3, Seres 5, Seres 7	Dealers	11	Klein	Klein	Rond Seres is het ook dit jaar weer erg stil. De drie Nederlandse partners hebben dit jaar tot nu toe elf registraties genoteerd. De Seres 5 komt er wel aan. Deze auto moet concurreren met onder meer de Tesla Model Y. In België kost de auto meer dan zestigduizend euro. In Nederland zal daar heel veel af moeten om enigszins interessant te zijn.
 Smart	↔	Geely / Mercedes	Smart Nederland / Mercedes-dealers	#1	Direct Sales / agenten	35*	Redelijk	Redelijk	De nieuwe 'Mercedes-Geely' Smart heeft inmiddels zijn eerste registraties genoteerd. De #1 heeft te maken met bijzonder pittige concurrentie van concerngenoot Volvo, dat de redelijk vergelijkbare EX30 op de markt brengt met een kleiner batterijpakket (en 7 duizend euro goedkoper), maar een instapmodel zou onder weg zijn. En in september is de nieuwe #3 gepresenteerd.
 Sono	↔	Sono Motors	Onbekend	Sion	Onbekend	0	Nihil	Nihil	Sono Motors is bezig zich opnieuw op te richten nadat het begin dit jaar stopte met zijn zonneauto. Vooralsnog richt het zich op zijn b2b-activiteiten. Als er voor het einde van het jaar geen zicht is op een productie-auto gaat Sono van de lijst.
 Togg	↔	Togg	Onbekend	namen nog niet vrijgegeven	Onbekend	0	Klein	Klein	Eind 2024 komt de elektrische SUV Togg T10X naar West-Europa, meldde Togg in maart. Veel specificaties zijn nog niet bekend, maar met een WLTP-range van iets meer dan 300 kilometer zal de prijs ver onder de Turkse prijs van 45 duizend euro moeten komen te liggen om enige kans van slagen te hebben.
 Vinfast	↔	Vinfast Auto	Vinfast Netherlands	VF6, VF7, VF8, VF9	Direct sales / eigen vestigingen	0	Redelijk / Klein	Redelijk / Klein	Vinfast ging recent naar de beurs en met redelijk succes. De koers is stabiel en beleggers waarderen het bedrijf op bijna 80 miljard. In Nederland zijn de eerste showrooms inmiddels geopend. Maar de kwaliteit van de modellen verdient nog de nodige aandacht, net als de prijsstelling. De VF8 is met de huidige prijzen kansloos tegen bijna de gehele concurrentie. Maar Vinfast heeft het geld om nog een paar nieuwe modellen te lanceren, dus we schrijven de Vietnamezen nog zeker niet af.
 Voyah	↓	Dongfeng	Onbekend	Free	Onbekend	0	Klein	Redelijk / Klein	Beoogd importeur Wittebrug haakt dit voorjaar af omdat het geen vertrouwen had in de business case van de Voyah. Bij Dongfeng is men overtuigd dat de Voyah Free een premium prijsstelling verdient; bij Wittebrug werd dat als wat te optimistisch ingeschat. Hoe nu verder is onbekend, het is wachten tot een retailer het aandurfte.
 Wey	↑	Great Wall	Emil Frey (waarschijnlijk)	VV7, Coffee 01	Direct Sales / agenten	0	Redelijk / Klein	Klein	Voor Wey geldt enigszins hetzelfde als voor Ora; vooral het gegeven dat Great Wall een fabriek wil bouwen en met Emil Frey in Duitsland een sterke retailpartner heeft, wekt vertrouwen. Het ligt in de lijn der verwachting dat Emil Frey voor beide merken de Nederlandse business case aan het doorrekenen is. Volgend jaar zouden dan de eerste modellen verkocht moeten worden.
 Xpeng	↔	Xpeng Motors	Emil Frey	P7, G9	Direct Sales / agenten	38	Redelijk	Redelijk	Met de producten en prijzen zit het wel goed en ook de eerste afleveringen hebben inmiddels plaatsgevonden. Met het huidige gamma zullen echt grote aantallen voorlopig uitblijven. Maar het zal de Nederlandse organisatie, met Emil Frey als agent, vertrouwen geven dat Volkswagen samen met Xpeng twee nieuwe modellen gaat produceren. Het bedrijf heeft nog ruim 4 miljard euro in kas, waarmee het nog een tijdje vooruit kan.
 Zeekr	↔	Geely	Onbekend	Zeekr X	Direct Sales / agenten (waarschijnlijk)	0	Redelijk / Klein	Redelijk / Klein	Rond Zeekr, het vijfde Geely-merk in deze lijst, hangt misschien wel de meeste buzz. Bij de automotive pers is het een van de favorieten onder de nieuwkomers. Maar Zeekr heeft formidabele concurrentie; vooral ook van concerngenoot Volvo. En Volvo kan daarbij leunen op een sterk retailnetwerk, terwijl Zeekr voor direct sales kiest.

* betreft de Smart#1