

'Originele onderdelen bestaan niet'

# Ga voor 'imitatie'



Autofabrikanten betrekken hun uitlaten, bougies, oliefilters, schokbrekers en banden van gespecialiseerde leveranciers. Maar omdat het automerk eraan verbonden is, zijn ze wel belangrijk duurder. Waarom meer betalen als even goede of zelfs 'originele' onderdelen ook fors goedkoper elders te krijgen zijn.



Merken zijn alles in de autoindustrie. In principe kan overal ter wereld een auto worden gefabriceerd, maar alleen de sterke, herkenbare merken blijven overeind. En behalve aan de verkoop van de voertuigen zelf, wordt er nog eens stevig verdiend aan de verkoop van onderdelen. Dat heeft niks te maken met kwaliteit, onderzoek of ontwikkeling. Da's gewoon handel. Onderdelen zoals uitlaten, remklauwen en oliefilters worden ingekocht bij de leverancier, voorzien van een merk en twintig procent duurder verkocht. De lucratieve handel van de zogenaamde originele onderdelen werd in stand gehouden door strenge regels voor garantie op auto's. Maar daar is afgelopen voorjaar door eurocommissaris Mario Monti een einde aan gemaakt.

## Terugroepacties

Voortaan moeten ook de gecertificeerde onderdelen van gelijkwaardig kwaliteit aan de huismerken worden aangemerkt als origineel. Daarom kunnen zelfs dealers hun onderdelen elders betrekken en hun klanten producten tegen een lagere prijs bieden. Alleen voor garantiereparaties en terugroepacties mag de fabrikant zijn dealers verplichten huismerkonderdelen te gebruiken. Maar verder staat het hem vrij een keus te maken uit originele reserve-

onderdelen of reserveonderdelen van gelijke kwaliteit. Wie denkt er nog dat originele onderdelen beter zijn dan producten van een onbekend merk? In Saragossa staan de fabriek van uitlaatproducent Bosal en de fabriek waar Opel zijn Corsa's produceert broederlijk naast elkaar. Tweënhalf uur voordat de auto's van de lopende band moeten rollen, krijgt Bosal de opdracht om voor deze auto's

## 'Bosal maakt uitlaten voor Alfa tot Zastava'

uitlaten te leveren met de opdruk General Motors. Dat wil niet zeggen dat de Bosal-uitlaten in het rek bij een autobedrijf identiek zijn aan de originele uitlaat onder de Corsa. Om ze betaalbaar te houden, is de kwaliteit van die exemplaren wat minder hoogwaardig. Er wordt bijvoorbeeld minder roestvrijstaal gebruikt. Maar ze zijn wél precies hetzelfde als de uitlaten met het GM-label bij de dealer. Als er een uitlaat wordt vervangen, is die altijd voordeliger dan het originele exemplaar. Maar Opel koopt voor de Corsa's uitlaten uit de fabriek van Bosal met dezelfde specificaties.

Geen enkele autofabrikant ontwikkelt zelf uitlaten. Die komen net als veel apparatuur in het dashboard, de bougies, oliefilters, schokbrekers en banden van gespecialiseerde leveranciers. Maar omdat de merknaam van de fabrikant eraan verbonden is, wordt er wel meer voor betaald. Wie die dure onderdelen gebruikt, is in feite een dief van zijn eigen portemonnee of wagenparkbudget. "Imitatieonderdelen bestaan niet", zegt Bob Mook van Bosal tijdens een gesprek met grote stelligheid. Zijn collega's in het Belgische Lummel maken de originele onderdelen die door de autofabrikant worden voorzien van een duurbetaald merk. Bosal produceert uitlaten van de merken van Alfa tot Zastava in eigen beheer. Ook concurrent Romax brengt een compleet assortiment uitlaten bij elkaar. En een onafhankelijk bedrijf zoals Kwikfit brengt de assortimenten van de producenten Walker, Imasaf, Eberspächer en Arvin.

## Motorolie

Met motorolie is het niet anders. Bij topproducent Comma in Weert bijvoorbeeld worden producten motorolie, koelvloeistof, remolie voorzien van uiteenlopende merknamen. De producten worden aangeboden in het middensegment. Voordeliger dan de topmerken.

# Originele onderdelen bestaan niet

ROTTERDAM - De vraag 'Wat is een origineel onderdeel' wordt meestal beantwoord met 'dat ze van de producent van het totale product afkomstig moeten zijn.' Dit klopt echter niet, zeker niet meer sinds Eurocommissaris Mario Monti, (mededinging), de voorganger van Neelie Kroes, in 2003 heeft bepaald dat: 'gecertificeerde onderdelen van gelijkwaardige kwaliteit ook als originele onderdelen moeten worden erkend.' Dit is een heel belangrijke doorbraak om ook de vrije concurrentie in dit marktsegment te waarborgen.

## DOOR ELBERT VISSERS

De Monti-regeling heeft zeker in de autobranche een aardverschuiving teweeg gebracht. De regeling is ook hooftzakelijk gericht tegen de twijfelachtige praktijken die vaak optraden/treden in de verhouding tussen autoproducenten en hun dealers. Het is echter zeker geen specifieke regeling voor deze branche en is op brede basis van toepassing binnen de EU.

Met de regeling wordt de exclusiviteit van merken beperkt waardoor de dealers veel meer armslag krijgen en ook veel meer invloed op de prijzen krijgen. De internationale concurrentie wordt daardoor ook groter omdat dealers niet meer aan een bepaalde regio of land mo-

gen worden gebonden. De te-rechte vrees dat hiermee ook een gedwongen belastingharmonisatie wordt afgedwongen is nog niet bewezen maar wordt wel verwacht. Zover waar het nieuwe auto's betreft maar hetzelfde geldt voor nieuwe scheepsmotoren, daar bestaan internationaal ook grote verschillen. De mogelijkheden van de Monti-regeling worden ook door de binnenvaart totaal niet benut en dat is jammer.

## Origineel?

Het is al heel lang een strijd tussen onderdelenleveranciers en assemblagebedrijven. Met assemblagebedrijven worden de fabrieken bedoeld die uit heel veel onderdelen (die ze meestal niet zelf produceren), een auto, motor of wat dan ook bouwen. Deze assemblagebedrijven noemen al de onderdelen welke in hun apparaat zijn verwerkt 'originele onderdelen' en laten de producent van het onderdeel meestal ook het logo van het assemblagebedrijf erop zetten.

Deze 'originele onderdelen' worden dan met een prijsstelsel van 20 procent of meer verkocht. De klant wordt gedwongen deze dure 'originele onderdelen' te gebruiken omdat anders de garantie zou vervallen. Dit is dus absoluut niet waar en men kan zich altijd beroepen op het arrest van de Europese

## 'Monti-Regeling' geeft dealers meer armslag



● **Mario Monti, ook wel bekend als Super Mario was van 1999 tot 2004 namens de Europese Commissie verantwoordelijk voor competitie en mededinging.**

Nuro. Indien een motorenfabriekant zuigers nodig heeft vraagt hij, minstens aan één of meerdere van deze drie, om een prijsopgave te geven voor het maken van X-duizend zuigers. Natuurlijk geeft de motorenproducent daar een hele lijst van specificaties af waar de zuiger aan moet voldoen. De motorproducent kiest de gunstigste aanbieding of bestelt bij alledrie de zuigerproducenten een behoorlijk aantal zuigers. Bij alledrie: om te voorkomen dat hij van één leverancier afhankelijk is of wordt. In het laatste geval maken alle drie de zuigerproducenten uiteindelijk originele zuigers voor een bepaalde motor. Deze drie, bij verschillende producenten, maakt zuigers zijn gelijk want ze voldoen binnen minimale marges aan dezelfde specificaties.

Indien men zorgt dat in een motor allemaal zuigers zitten van dezelfde zuigerproducent met hetzelfde nummer als waar- mee de motor de eerste keer in elkaar is gezet, heeft men geen doosje van de motorproducent nodig. Iedere zuigerproducent geeft ieder type zuiger zijn gietvormnummer mee en daarmee is te controleren of het een originele zuiger betreft.

Al eens een televisie van binnen bekeken hoeveel merknamen u hierin tegenkomt? Dit geldt ook voor bijvoorbeeld filters. Op alle motoren zitten filters en daar staat meestal het motormerk op en een dwingend advies dat men originele filters moet gebruiken. Nu zijn er niet veel/geen motorenproducenten die zelf filters produceren die komen allemaal bij filterproducenten vandaan en dankzij de merknaam van de motorproducent zijn ze erg duur. De filterproducent brengt hetzelfde filter ook onder zijn eigen naam op de markt en dat filter is dan beduidend goedkoper maar verder helemaal identiek.

Voor een binnenvaartondernemer is het lastig te weten of een onderdeel dat niet in het originele doosje zit gelijkwaardig is aan het andere doosje waar dan dat bepaalde merk niet opstaat. Voor een leverancier mag dit geen probleem zijn en kan die dus eenvoudig de juiste informatie bieden. Vaak blijkt zelfs dat de echte producenten betere kwaliteit voor minder geld kunnen bieden. Indien men niet van deze mogelijkheid gebruik maakt is men in feite een dief van de eigen portemonnee.