

Structuuronderzoek 2022

Onderzoek naar de personeelsopbouw
in de mobiliteitsbranche



November 2022

oomt

VMS  Insight

Inhoudsopgave

❖ Samenvatting	3
❖ Achtergrond opdracht en respons	5
❖ Totale branche	6
❖ Autodealers	19
❖ Onafhankelijke autobedrijven	32
❖ Bedrijfswagenbedrijven	45
❖ Revisiebedrijven	58
❖ Fietsbedrijven	67
❖ Gemotoriseerde tweewielerbedrijven	80
❖ Caravan- en camperbedrijven	91

Samenvatting

Branche

Het onderzoek is uitgezet onder alle bedrijven in de motorvoertuigen- en tweewielerbranche uitgezonderd de bergingsbedrijven. De respons van de verhuurbedrijven en aanhangwagenbedrijven was te laag om mee te nemen in deze rapportage. In totaal bestaat de motorvoertuigen- en tweewielerbranche uit circa 10.000 bedrijven en ruim 60.000 FTE. De respondenten is gevraagd om de volledige vragenlijst in te vullen voor de vestigingen waar zij verantwoordelijke voor zijn. Bij de meeste bedrijven betekent dit het hele bedrijf en voor enkele grote bedrijven 1 of meerdere vestigingen. De uitkomsten zijn gesplitst naar activiteit, dit kan een hoofd- of nevenactiviteit van een bedrijf zijn. Het aantal FTE dat bij bijvoorbeeld autodealers staat heeft alleen betrekking op dealeractiviteiten. Het aantal FTE's voor nevenactiviteiten staat apart vermeld, die kunnen betrekking hebben op bijvoorbeeld verhuur, schadeherstel of een tankstation. In totaal heeft circa een derde van de bedrijven nevenactiviteiten. De meeste nevenactiviteiten komen voor bij autodealers, 63% van de autodealers heeft nevenactiviteiten, veelal schade-, verhuur- en leaseactiviteiten. Ongeveer een derde van de onafhankelijke autobedrijven heeft nevenactiviteiten. De diversiteit van de nevenactiviteiten bij deze bedrijven is zeer hoog. Een kwart van de fietsbedrijven heeft nevenactiviteiten, veelal scooters en verhuur. Bij de overige sectoren komen nevenactiviteiten minder vaak voor.

Circa 16% van de bedrijven heeft meerdere vestigingen. Voornamelijk autodealerbedrijven en bedrijfswagenbedrijven bestaan uit meerdere vestigingen. Van deze bedrijven heeft 47% werkzaamheden centraal geregeld. Hierbij gaat het in bijna alle gevallen om administratieve werkzaamheden en veelal ook om HR en marketing.

Bedrijfswagenbedrijven en autodealers hebben de meeste FTE per vestiging, respectievelijk 16,5 en 13,6. De overige deelbranches hebben gemiddeld tussen de 3,7 en 6,2 FTE per vestiging. Ten opzichte van 2015 is duidelijk te zien dat het aantal FTE per dealervestiging sterk is toegenomen van 10,6 naar 13,6. Hier is de schaalvergroting van dealerbedrijven duidelijk zichtbaar. Het aantal dealers is tussen 2015 en 2022 met bijna een kwart afgenomen, namelijk van 2.200 naar circa 1.700. Ook bij fietsbedrijven is een toename van het aantal FTE per vestiging zichtbaar, deze is gestegen van 3,8 naar 5,4. Hier speelt de snelle opkomst van elektrische fietsen een belangrijke rol. Bij onafhankelijke autobedrijven is het aantal FTE per vestiging afgenomen van 5,0 naar 4,5. Bij bedrijfswagenbedrijven is het aantal FTE afgenomen van 18,1 naar 16,9. Bij gemotoriseerde tweewielerbedrijven is het aantal FTE per vestiging toegenomen van 3,6 naar 3,7 en het totaal aantal FTE toegenomen van 1.400 naar 2.150. Deze markt is de afgelopen jaren weer sterk gegroeid na een moeilijke periode na de crisis van 2008. Elektrificatie speelt hier ook een belangrijke rol. Dit jaar is circa een derde van alle nieuwe snor- en bromfietsen elektrisch.

Opgemerkt moet worden is dat bij kleine bedrijven (eenmanszaak/VOF) de eigenaar niet meegenomen is in de aantallen. Zij vallen buiten de CAO. Bij deze bedrijven werkt de eigenaar vaak wel mee in bijvoorbeeld de werkplaats of verkoop.

58% van het aantal FTE per vestiging is werkzaam in de werkplaats, 13% in de verkoop, 8% achter de receptie en 5% in het magazijn. De overige 16% bestaat o.a. uit managers en administratief personeel. De verschillen per deelbranche wijken wel sterk af. Bij autodealers is 45% van het totaal aantal FTE werkzaam in de werkplaats terwijl dit bij revisiebedrijven op 80% ligt. Onafhankelijke autobedrijven en bedrijfswagenbedrijven hebben relatief weinig FTE voor de verkoop in tegenstelling tot de andere deelbranches. Dit komt omdat niet alle vestigingen voertuigen verkopen, de focus voor deze bedrijven ligt op onderhoud

Tekort aan personeel

In de hele mobiliteitsbranche is een tekort aan personeel zichtbaar en dan met name technisch personeel. Tussen de 20% en 25% van de autodealers, bedrijfswagenbedrijven, fietsbedrijven en camper- en caravanbedrijven geeft aan dat er momenteel een tekort aan personeel is in de werkplaats. Dit wordt ook aangegeven door 10% van de onafhankelijke autobedrijven.

Met name de autodealers hebben daarnaast ook nog tekort aan personeel achter de receptie en in het magazijn. Bij een aantal fietsbedrijven is nog een tekort aan verkopers te zien.

Al deze bedrijven hopen dat ze voor de komende 3 jaar een toename zien van de functies waarin ze nu tekorten hebben. Verderop in het rapport zijn de tekorten per functie en deelbranche uitgewerkt.

Inhuren personeel

Slechts 9% van de bedrijven huurt momenteel personeel in. Dit kan zijn via een uitzendbureau, een ZZP-er of via Payroll. In 45% van de gevallen heeft dit te maken met een tekort aan vast personeel en in 36% van de gevallen in verband met wisselende hoeveelheid werk. In 9% van de gevallen gaat het om inhuren van expertise. Bijna 60% van het ingehuurde personeel wordt ingezet in de werkplaats. Met name bedrijfswagenbedrijven, onafhankelijke autobedrijven en fietsbedrijven huren medewerkers in.

In- en uitstroom

In 2021 zijn gemiddeld 1,4 medewerkers per vestiging uitgestroomd en 1,3 medewerkers ingestroomd. 82% van de medewerkers is op eigen initiatief vertrokken en ongeveer 40% is buiten de branche gaan werken. 18% van de uitstroom is in verband met pensioen. Bij onafhankelijke autobedrijven lag dit percentage zelfs op 36%. Het aantal medewerkers per vestiging dat is vertrokken ten opzichte van het aantal medewerkers per vestiging is het hoogst bij onafhankelijke bedrijven.

Wervingskanalen

Met name in de zoektocht naar technisch personeel worden veel verschillende wervingskanalen ingezet. De helft van de bedrijven maakt gebruik van vacaturesites, sociale media en contact met scholen. Het belangrijkste kanaal is echter het eigen netwerk.

Samenvatting

Invloed elektrische en hybride voertuigen

Bijna alle deelbranches geven aan dat de toename van elektrische en hybride voertuigen invloed gaat hebben op het personeel. Er is voornamelijk behoefte aan scholing en training van technisch personeel, zoals monteurs, technici en specialisten. Naast scholing verwacht een aantal bedrijven dat er ook expertise moet worden toegevoegd door middel van nieuwe medewerkers. Autodealers geven aan dat voor de invloed van elektrische en hybride voertuigen de meeste impact heeft op hun medewerkers. De meerderheid van de bedrijven vindt een training/cursus de beste methode om kennis en vaardigheden op dit gebied bij te brengen gevolgd door leren op de werkplek zelf.

Invloed elektronische systemen

Ook de toename van elektronische systemen en telematica gaat veel invloed hebben op het personeel. Hierin is een vergelijkbaar beeld zichtbaar als bij de elektrische voertuigen. De bedrijven die werken aan de nieuwere modellen, zoals autodealers, zien de meeste veranderingen. Onafhankelijke autobedrijven geven aan dat het voornamelijk invloed heeft op de 1^e autotechnicus. Camper- en caravanbedrijven geven aan dat niet veel invloed heeft op de medewerkers, terwijl campers en caravans ook steeds complexer worden.

De meerderheid van de bedrijven vindt een training/cursus de beste methode om kennis en vaardigheden op dit gebied bij te brengen gevolgd door leren op de werkplek zelf.

Invloed online sales

Op het gebied van online sales verandert er ook steeds meer in de mobiliteitsbranche. Steeds meer consumenten en bedrijven gaan online voertuigen, onderdelen en accessoires kopen. Autodealers geven aan dat dit veel invloed zal hebben op met name verkopers in de showroom, service adviseurs en aftersales managers. Zij verwachten ook een toename van online verkopers en communicatie en marketingmedewerkers. Onafhankelijke autobedrijven geven aan dat het minder invloed zal hebben, maar dat komt mede omdat niet alle bedrijven auto's en onderdelen verkopen. Voor bedrijfswagenbedrijven heeft het voornamelijk invloed op het magazijn. Bij de overige bedrijven heeft het vooral invloed op de verkoop en overige functies. Ook hier staat de een training/cursus op de eerste plaats.

Toename elektronisch gespecialiseerde medewerkers verwacht

Ruim een derde van de bedrijven verwacht de komende jaren een toename van elektronisch gespecialiseerde medewerkers. Autodealers en bedrijfswagenbedrijven verwachten daartegenover een afname van mechanisch gespecialiseerde medewerkers. Fietsbedrijven en camper- en caravanbedrijven verwachten juist ook een toename van mechanisch gespecialiseerde medewerkers.

16% van de bedrijven verwacht ook een toename van online medewerkers. 13% van de bedrijven verwacht de komende 3 jaar nieuwe functies binnen de bedrijven die ze momenteel nog niet hebben. Zoals online en marketing medewerkers, EV en waterstof specialisten en elektronica experts.

Andere ontwikkelingen

Naast elektrische voertuigen, elektronica en online sales verwachten bedrijven ook dat onderwerpen zoals verduurzaming, waterstof, privatelease en onderhoudscontracten invloed zullen hebben op de kennis en vaardigheden van medewerkers.

Schoolverlaters en zij-instromers

De meeste bedrijven (72%) staan open voor BBL-leerlingen en 56% voor BOL-leerlingen. De afgelopen 2 jaar heeft elk bedrijf gemiddeld 0,7 BBL-leerlingen begeleid en 0,9 BOL-leerlingen.

56% van de bedrijven staat open voor schoolverlaters en 43% voor zij-instromers buiten de mobiliteitsbranche. De afgelopen 2 jaar heeft elk bedrijf gemiddeld 0,3 schoolverlaters en 0,3 zij-instromers aangenomen.

Uitdagingen voor de toekomst

De grootste uitdaging voor de toekomst is voor de meeste bedrijven personeel. Op de tweede plaats staat het bedrijf draaiende houden gevolgd door nieuwe activiteiten en markten vinden. Voor onafhankelijke autobedrijven en revisiebedrijven staat het bedrijf draaiende houden op plaats 1 gevolgd door personeel.

Ondanks dat veel bedrijven 'het bedrijf draaiende houden' als één van de grootste uitdagingen ziet verwacht 80% van de bedrijven dat het bedrijf over 3 jaar nog in de huidige vorm bestaat. Daarnaast denkt 6% dat het een nieuwe eigenaar heeft, 3% verwacht meer vestigingen en 1% minder vestigingen. 1% verwacht dat het bedrijf gesloten is. De overige groep weet het niet. Verder vooruitkijken is voor veel bedrijven lastig aangezien er vele onduidelijkheden zijn voor de toekomst.

Achtergrond opdracht

Aanleiding

In oktober 2015 heeft OOMT haar Structuuronderzoek “Onderzoek naar de personeelsopbouw in de mobiliteitsbranche” uitgebracht. De belangrijkste vraagstukken in dit onderzoek waren de personeelsopbouw en het tekort/overschot van het aantal medewerkers per functie. In 2022 heeft OOMT besloten om dit onderzoek opnieuw uit te voeren met de volgende onderzoeksopdracht:

Onderzoeksopdracht

- Inventariseren van de omvang en samenstelling van de branche
- Inventariseren van de personeelsopbouw in de mobiliteitsbranche
- Inventariseren van het tekort en overschot van medewerkers naar functie
- Inventariseren op welke wijze ondernemers naar de toekomst kijken, wat de kansen en belemmeringen zijn voor hun bedrijf en hoe wordt voorgesorteerd op de continuïteit en toekomstbestendigheid van hun bedrijf

Respons

Het onderzoek is uitgezet onder alle bedrijven in de motorvoertuigen- en tweewielerbranche uitgezonderd de bergingsbedrijven. De bedrijven zijn aangeschreven om een digitale vragenlijst in te vullen in de periode van 30 mei t/m 22 juli. In totaal hebben 368 bedrijven de vragenlijst ingevuld. Deze bedrijven vertegenwoordigen in totaal circa 7.200 medewerkers. De respons van de verhuurbedrijven en aanhangwagenbedrijven was te laag om mee te nemen in deze rapportage. Voor de overige deelbranches is de respons hoog genoeg voor representatief beeld.

VMS | Insight

VMS | Insight is specialist in marktonderzoek, impact analyse, BI dashboarding en marketing automation. We zijn sterk in de sectoren automotieve en mobiliteit. Wij ondersteunen opdrachtgevers met relevante inzichten en tools die overzicht, helderheid en richting geven. Zo stellen we organisaties in staat op feiten gebaseerde beslissingen te nemen.

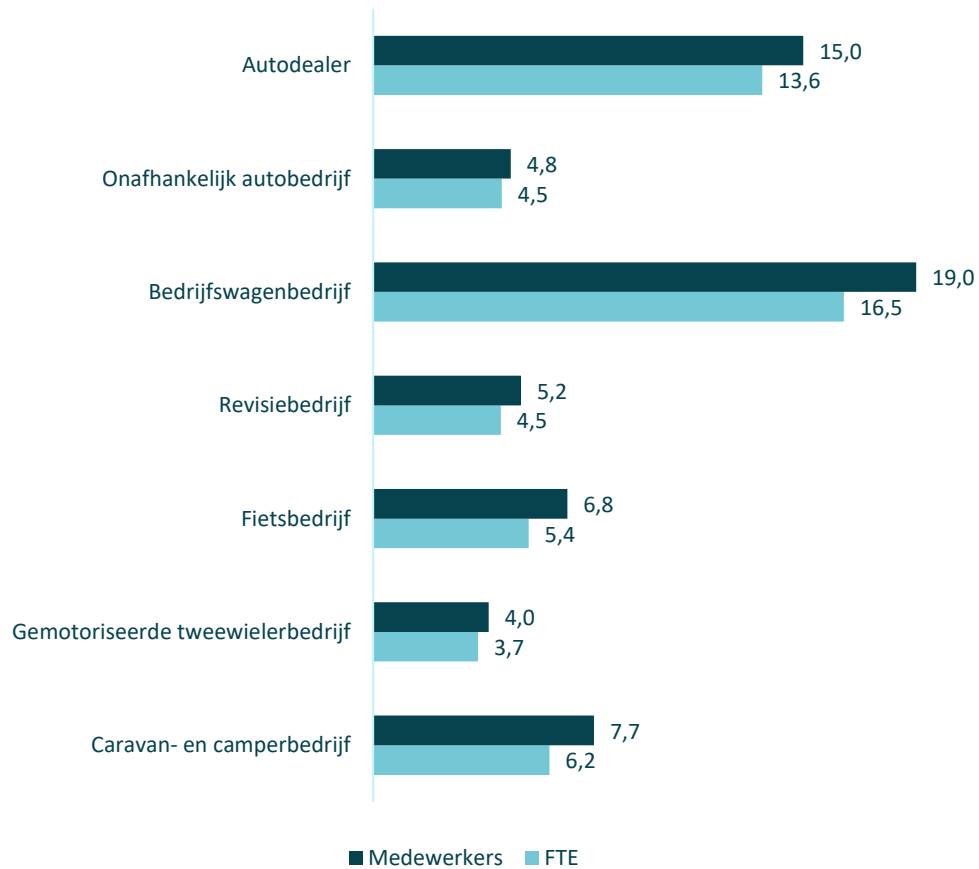
Voorbeelden van projecten die wij hebben uitgevoerd:

- Impactstudies in opdracht van BOVAG (in 2018, 2019 en 2020). Van respectievelijk elektrificatie, ADAS en OTA (alle drie te beschouwen als ‘grote ontwikkelingen’ waarmee het autobedrijf wordt geconfronteerd) is het effect op aftersales in kaart gebracht. Van macro tot micro; van wereldwijde ontwikkelingen via scenario’s voor de Nederlandse markt naar simulatiemodellen en rekentools.
- NZMO (Nationaal Zakelijke Mobiliteitsonderzoek); hierin worden onder andere gemeten de invloed van corona op de inrichting van zakelijke mobiliteit, de samenstelling van het wagenpark en de te verwachten ontwikkeling van aandrijfsoorten en de aanwezigheid van, het gebruik van en de koopintentie van ADAS-systemen.
- De Monitor Lichte Bedrijfswagens die jaarlijks inzicht geeft in de behoefte aan lichte transportmiddelen, de bekendheid met zero-emissie zones en de verwachte consequenties voor de eigen bedrijfsvoering, voorkeuren voor merken en aandrijfsoorten, investeringen en nog veel meer.
- In merkrapportages wordt inzicht gegeven in de ontwikkeling van loyaliteit, attractiviteit en imago per merk.
- Restwaardestudies en BI-oplossingen voor o.a. leasemaatschappijen om de impact van restwaarden bij zowel lopende vloten als verkochte voertuigen in beeld te brengen.
- Het automatiseren en faciliteren van het proces ‘van prospect tot klant’ voor een aantal opdrachtgevers.
- Geautomatiseerde distributie (via email) van gepersonaliseerde benchmark / kpi-rapportages.
- Interim management

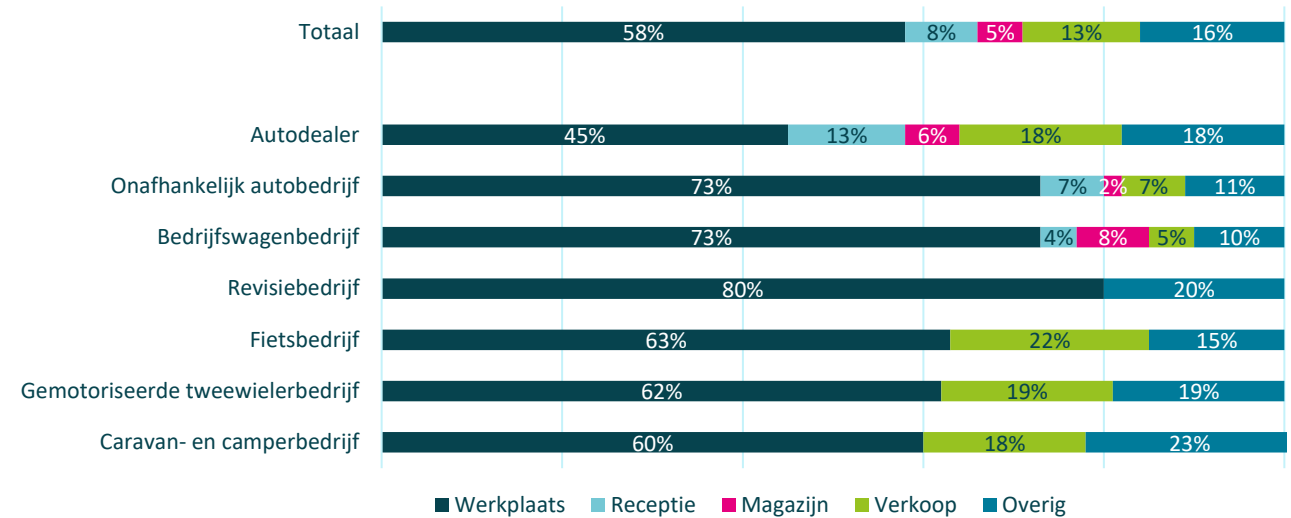
1. Totale branche

Aantal medewerkers en FTE per vestiging en afdeling

Gemiddeld aantal medewerkers en FTE per vestiging



Verdeling personeel (FTE) naar afdeling



- Fulltime werken is in mobiliteitsbranche heel gebruikelijk. Het verschil tussen het aantal medewerkers en het aantal FTE per vestiging varieert tussen de 6% bij onafhankelijke autobedrijven en 20% bij fietsbedrijven.
- De samenstelling van medewerkers bij autodealers wijkt het meeste af van de overige deelbranches. Bij autodealers werkt minder dan helft van de medewerkers in de werkplaats, terwijl dit bij de andere groepen varieert van 60% tot 80% van het aantal FTE.
- Autodealers hebben relatief veel medewerkers werkzaam in het magazijn, receptie en verkoop.
- Het aantal FTE voor verkoop bij onafhankelijke autobedrijven en bedrijfswagenbedrijven is gemiddeld laag. Dit komt omdat lang niet alle vestigingen auto's verkopen. Onderhoud is voor deze bedrijven het belangrijkste.
- Fietsbedrijven, gemotoriseerde tweewielerbedrijven en caravan- en camperbedrijven zijn echte retail-bedrijven waar verkoop en onderhoud veelal samen gaan.

Structuuronderzoek – Totale branche

Personeelsopbouw naar deelbranche



Autodealer (FTE per vestiging en totaal)

Afdeling	2022			2015		
	FTE	Totaal	%	FTE	Aantal	%
Werkplaats	6,1	10.500	45%	4,0	11.200	48%
Receptie	1,8	3.100	13%	1,0	2.800	12%
Magazijn	0,8	1.400	6%	0,5	1.400	6%
Verkoop	2,4	4.100	18%	1,3	3.500	15%
Overige	2,5	4.300	18%	1,6	4.400	19%
Totaal	13,6	23.400		10,6	23.300	

Onafhankelijk autobedrijf (FTE per vestiging en totaal)

Afdeling	2022			2015		
	FTE	Totaal	%	FTE	Totaal	%
Werkplaats	3,3	15.800	73%	3,8	15.600	76%
Receptie	0,3	1.450	7%	0,2	800	4%
Magazijn	0,1	500	2%	0,1	400	2%
Verkoop	0,3	1.450	7%	0,4	1.600	8%
Overige	0,5	2.400	11%	0,5	2.100	10%
Totaal	4,5	21.600		5,0	20.500	

Bedrijfswagenbedrijf (FTE per vestiging en totaal)

Afdeling	2022			2015		
	FTE	Totaal	%	FTE	Totaal	%
Werkplaats	12,3	5.000	73%	12,5	4.600	69%
Receptie	0,7	300	4%	1,2	500	7%
Magazijn	1,3	550	8%	0,9	300	5%
Verkoop	0,9	350	5%	1,4	50	8%
Overige	1,7	700	10%	2,1	800	12%
Totaal	16,9	6.900		18,1	6.700	

Revisiebedrijf (FTE per vestiging en totaal)

Afdeling	2022			2015		
	FTE	Totaal	%	FTE	Totaal	%
Werkplaats	3,6	360	80%	n.b.	n.b.	n.b.
Overige	0,9	100	20%	n.b.	n.b.	n.b.
Totaal	4,5	460		n.b.	n.b.	

Structuuronderzoek – Totale branche

Personeelsopbouw naar deelbranche

Fietsbedrijf (FTE per vestiging)

Afdeling	2022			2015		
	FTE	Aantal	%	FTE	Aantal	%
Werkplaats	3,4	4.650	63%	2,4	3.450	63%
Verkoop	1,2	1.650	22%	1,2	1.750	32%
Overige	0,8	1.100	15%	0,2	300	5%
Totaal	5,4	7.400		3,8	5.500	

Gemotoriseerde tweewielerbedrijf (FTE per vestiging)

Afdeling	2022			2015		
	FTE	Aantal	%	FTE	Aantal	%
Werkplaats	2,3	1.350	62%	2,2	850	61%
Verkoop	0,7	400	19%	0,8	300	22%
Overige	0,7	400	19%	0,6	250	17%
Totaal	3,7	2.150		3,6	1.400	

Caravan- en camperbedrijf (FTE per vestiging)

Afdeling	2022			2015		
	FTE	Aantal	%	FTE	Aantal	%
Werkplaats	3,7	600	60%	n.b.	n.b.	n.b.
Verkoop	1,1	200	18%	n.b.	n.b.	n.b.
Overige	1,4	200	23%	n.b.	n.b.	n.b.
Totaal	6,2	1.000		n.b.	n.b.	

- De grootste toename van het aantal FTE per vestiging is zichtbaar bij de dealerbedrijven. Dit is te verklaren door de schaalvergroting bij deze bedrijven. Het aantal dealervestigingen is volgens BOVAG afgenomen van circa 2.200 in 2015 naar ruim 1.700 in 2022. De huidige vestigingen zijn gemiddeld aanzienlijk groter dan in 2015.
- Bij fietsbedrijven is een duidelijke toename van technische personeel waarneembaar, hierbij speelt de populariteit van de elektrische fiets een belangrijke rol.
- Opgemerkt moet worden is dat bij kleine bedrijven (eenmanszaak/VOF) de eigenaar niet meegenomen is in de aantallen. Zij vallen buiten de CAO. Bij deze bedrijven werkt de eigenaar vaak wel mee in bijvoorbeeld de werkplaats of verkoop.

Structuuronderzoek – Totale branche

Balans en behoefte personeel naar deelbranche

Autodealer (% bedrijven)

Afdeling	Momenteel		Toekomst	
	Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Werkplaats	0%	24%	24%	14%
Receptie	0%	19%	14%	0%
Magazijn	0%	14%	5%	0%
Verkoop	0%	5%	5%	14%
Overige	0%	5%	5%	5%

Onafhankelijk autobedrijf (% bedrijven)

Afdeling	Momenteel		Toekomst	
	Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Werkplaats	2%	10%	16%	3%
Receptie	1%	5%	6%	1%
Magazijn	0%	1%	1%	1%
Verkoop	5%	2%	4%	3%
Overige	1%	2%	1%	1%

Bedrijfswagenbedrijf (% bedrijven)

Afdeling	Momenteel		Toekomst	
	Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Werkplaats	0%	21%	21%	14%
Receptie	0%	7%	7%	0%
Magazijn	0%	14%	14%	7%
Verkoop	0%	0%	7%	0%
Overige	0%	0%	7%	0%

Revisiebedrijf (% bedrijven)

Afdeling	Momenteel		Toekomst	
	Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Werkplaats	0%	6%	6%	6%
Overige	0%	7%	7%	0%

Structuuronderzoek – Totale branche

Balans en behoefte personeel naar deelbranche

Fietsbedrijf (% bedrijven)

Afdeling	Momenteel		Toekomst	
	Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Werkplaats	0%	19%	25%	1%
Verkoop	0%	14%	17%	0%
Overige	3%	3%	4%	1%

Gemotoriseerde tweewielerbedrijf (% bedrijven)

Afdeling	Momenteel		Toekomst	
	Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Werkplaats	12%	8%	12%	8%
Verkoop	4%	0%	8%	0%
Overige	4%	0%	0%	0%

Caravan- en camperbedrijf (% bedrijven)

Afdeling	Momenteel		Toekomst	
	Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Werkplaats	0%	24%	29%	0%
Verkoop	0%	0%	0%	0%
Overige	0%	6%	6%	0%

- Bedrijven die momenteel een tekort hebben aan personeel verwachten in de toekomst veelal een toename.
- De behoefte aan technisch personeel in de mobiliteitsbranche is momenteel groot zo geeft tussen 20% en 25% van de autodealers, bedrijfswagenbedrijven, fietsbedrijven en caravan- en camperbedrijven aan dat ze te weinig personeel hebben in de werkplaats.
- Alleen een klein aantal scooterbedrijven geeft aan dat ze teveel personeelsleden hebben. Een verklaring hiervoor kan de snelle elektrificatie bij van snor- en bromfietsen zijn. In 2021 was circa een derde van nieuwe snor- en bromfietsen elektrisch terwijl in 2015 nog nauwelijks elektrisch snor- en bromfietsen werden verkocht. Dit kan invloed hebben op de hoeveelheid onderhoudswerkzaamheden. Ook de helmplicht voor snorfietsen per 1-1-2023 kan ook een rol spelen.

Ontwikkeling werkplaatspersoneel

Aantal FTE naar niveau

	2022				2015				Verwachte ontwikkeling komende 3 jaar*		
	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Leiding-gevend	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Leiding-gevend	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4
Autodealer	3.500	3.300	1.900	1.800	2.600	7.000	650	950	0%	19%	24%
Onafhankelijke autobedrijf	5.150	4.750	4.200	1.700	3.700	9.850	850	1.200	7%	13%	8%
Bedrijfswagenbedrijf	2.050	1.850	950	150	1.300	2.500	300	500	-14%	7%	7%
Fietsbedrijf	3.100	1.150		400	900	2.150		400	24%	19%	
Gemotoriseerde tweewielerbedrijf	800	500		50	200	600		50	4%	0%	
Totaal	14.300	11.500	7.050	4.450	8.700	22.100	1.800	3.100			

*Aandeel bedrijven dat een toename verwacht -/- aandeel bedrijven dat een afname verwacht

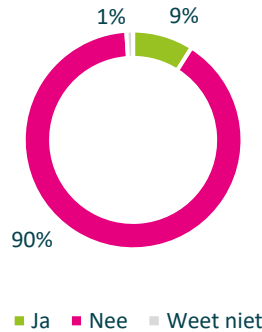
Aantal FTE per vestiging naar niveau

	2022				2015			
	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Leiding-gevend	Niveau 2	Niveau 3	Niveau 4	Leiding-gevend
Autodealer	2,0	1,9	1,1	1,1	0,9	2,5	0,2	0,3
Onafhankelijke autobedrijf	1,1	1,0	0,9	0,3	0,8	2,4	0,1	0,3
Bedrijfswagenbedrijf	5,1	4,5	2,3	0,4	3,5	6,8	0,8	1,4
Fietsbedrijf	2,3	0,9		0,3	0,6	1,5		0,3
Gemotoriseerde tweewielerbedrijf	1,4	0,9		0,1	0,4	1,6		0,1

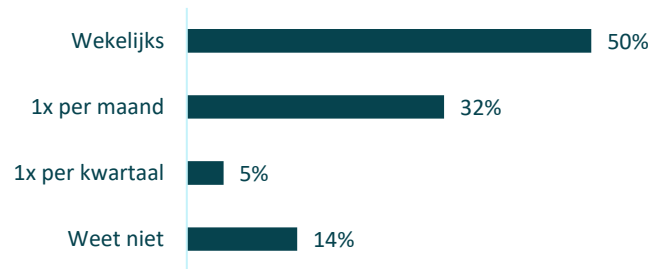
- In de werkplaats is het aantal medewerkers op niveau 4 de afgelopen 7 jaar sterk toegenomen. De toename van elektronica en het belang van diagnose spelen hierin een sterke rol. Personenauto's, bestelauto's en vrachtwagens worden steeds complexer en vaker voorzien van ADAS. Zo is het gemiddeld aantal ADAS systemen per nieuwe auto toegenomen van 3,8 in 2017 naar 7,3 in 2021 en in nieuwe vrachtwagens zitten gemiddeld bijna 11 ADAS systemen. Daarnaast is het wagenpark van elektrische en hybride auto's sterk toegenomen de afgelopen jaren.

ZZP, Payroll of uitzendbureau

Heeft u momenteel werknemers als ZZP-er, via payroll of via het uitzendbureau werkzaam?

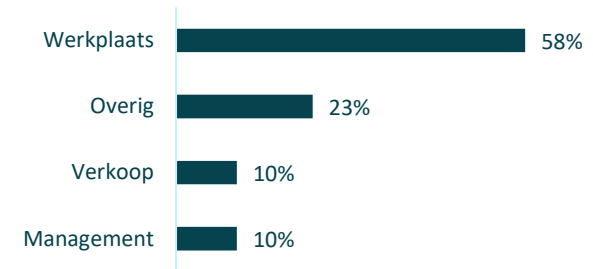


Frequentie inhuur medewerker

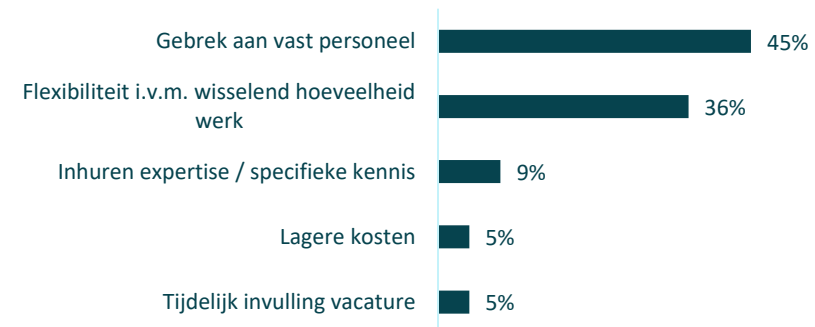


Inhuren van personeel is niet gebruikelijk in de mobiliteitsbranche. Slechts 9% van de bedrijven huurt mensen extern in ondanks het tekort aan medewerkers bij veel bedrijven. Met name bedrijfswagenbedrijven, onafhankelijke autobedrijven en fietsbedrijven huren personeel in. Autodealers huren beperkt medewerkers in.

Functies ingehuurde medewerkers



Om welke reden huurt u medewerkers in als ZZP-er, via payroll of via het uitzendbureau?



Instroom en uitstroom

Instroom en uitstroom 2021	Gemiddeld per vestiging (medewerkers)
Uitstroom	1,4
Instroom	1,3

Uitstroom naar reden	
Pensioen	18%
Uitstroom binnen de mobiliteitsbranche	33%
Uitstroom buiten de mobiliteitsbranche	39%
Anders / onbekend	10%

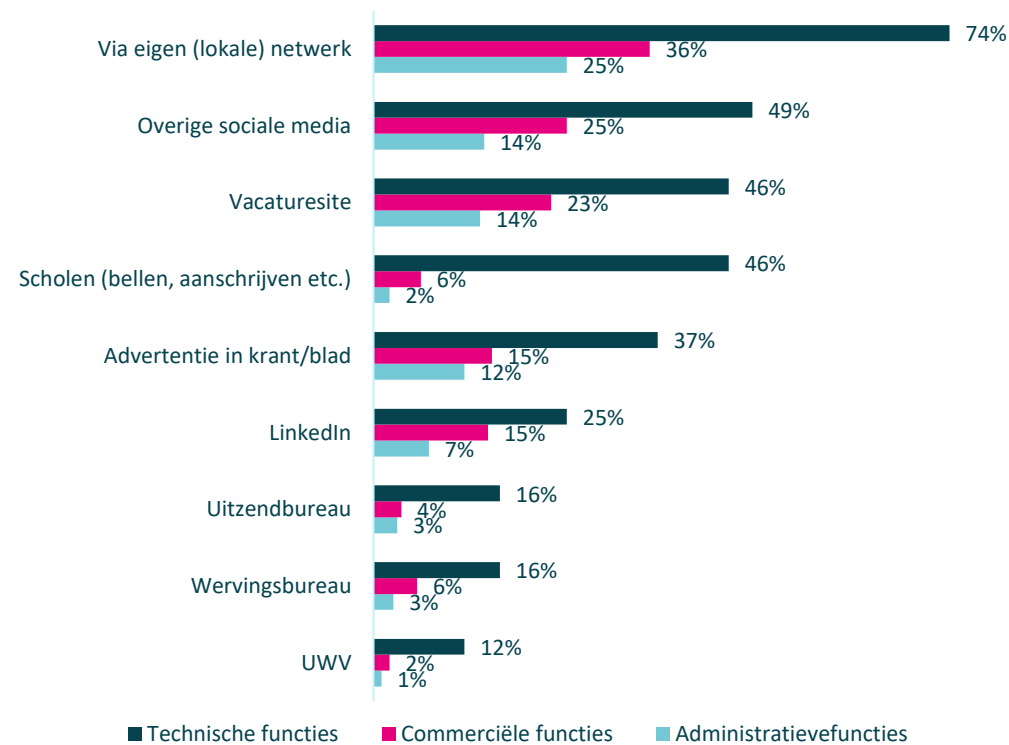
82% van de medewerkers (exclusief pensioen) is op eigen initiatief vertrokken.

De in- en uitstroom was in 2021 redelijk in balans, echter om het tekort aan medewerkers op te vangen is een toename van de instroom nodig. Het grote aandeel uitstroom buiten de branche valt op. Momenteel is er een schaarste in alle branches en daardoor kan het aantrekkelijk zijn om over te stappen naar een andere sector.

Branches waar medewerkers naartoe gaan zijn met name:

- Transport en logistiek (18%)
- Detailhandel (12%)
- Industrie (9%)
- Installatietechniek (6%)
- Bouw (6%)
- Land- en tuinbouw (6%)

Belangrijkste wervingskanalen



De belangrijkste wervingskanalen voor personeel zijn het eigen netwerk, sociale media en vacaturesites. Wat opvalt is dat er voornamelijk veel gezocht wordt naar technische functies en minder naar administratieve functies.

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van...?

Positie	...elektrische voertuigen	... elektronische systemen/telematica	... online sales
1	Via een training/cursus	Via een training/cursus	Via een training/cursus
2	Leren op de werkplek zelf	Leren op de werkplek zelf	Leren op de werkplek zelf
3	Intervisie met collega's	Intervisie met collega's	Intervisie met collega's
4	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht	Begeleiding door een externe coach
5	Via een leermeester	Begeleiding door een externe coach	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
6	Begeleiding door een externe coach	Via een leermeester	Functie- of taakrotatie
7	Functie- of taakrotatie	Functie- of taakrotatie	Via een leermeester

Belangrijkste ontwikkelingen in de branche waarover is doorggevraagd in het onderzoek

Elektrische voertuigen:

Steeds meer voertuigen worden geëlektrificeerd, of het nu gaat om personenauto's, bedrijfswagens, fietsen of gemotoriseerde tweewielers. De komende jaren zal de elektrificatie van het wagenpark steeds belangrijker worden.

Elektronische systemen/telematica:

Steeds meer voertuigen zijn voorzien van elektronische systemen om het wegverkeer veiliger, efficiënter en milieuvriendelijker te maken of om het gebruiksgemak te verbeteren. Daarnaast krijgen voertuigen vaker te maken met software updates, al dan niet op afstand.

Online sales:

Consumenten en bedrijven oriënteren zich veelal online en zijn ook steeds vaker bereid om voertuigen (auto's, fietsen, etc), onderdelen en/of accessoires online te kopen.

Welke invloed hebben eerder genoemde ontwikkelingen in de komende 3 jaar op het aantal medewerkers?

Methode	Toename medewerkers	Geen invloed	Afname medewerkers
Mechanisch gespecialiseerde medewerkers	17%	69%	14%
Elektronisch gespecialiseerde medewerkers	37%	57%	6%
Sales medewerkers	7%	88%	4%
Marketing medewerkers	9%	87%	4%
Online medewerkers	16%	81%	2%

13% van de bedrijven verwacht nieuwe functies in de komende 3 jaar.

Belangrijkste functies die worden genoemd:

- Online medewerkers
- Marketing medewerkers
- EV en waterstof specialisten
- Elektronica experts

Andere ontwikkelingen die invloed hebben op de kennis en vaardigheden van personeel, naast elektrische voertuigen, elektronische systemen en online sales:

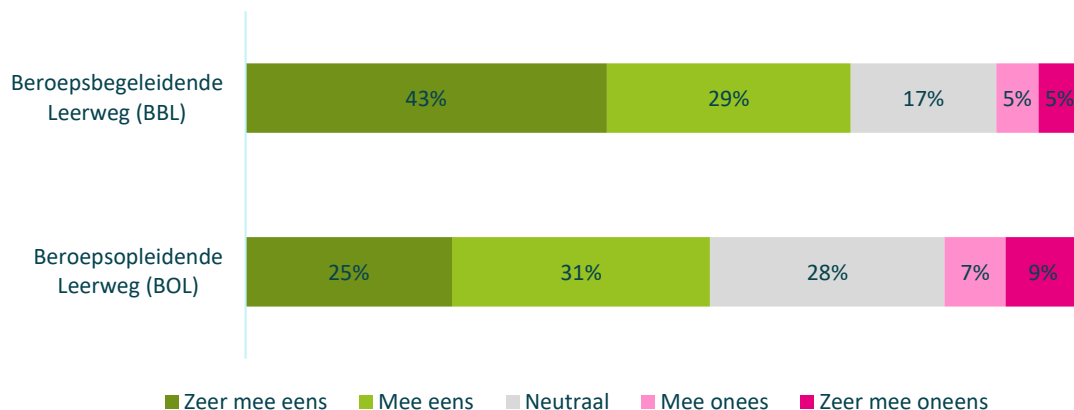
Belangrijkste ontwikkeling die worden genoemd:

- Nieuwe technieken zoals waterstof
- Klimaat, energie en duurzaamheid
- (Private)lease en onderhoudscontracten

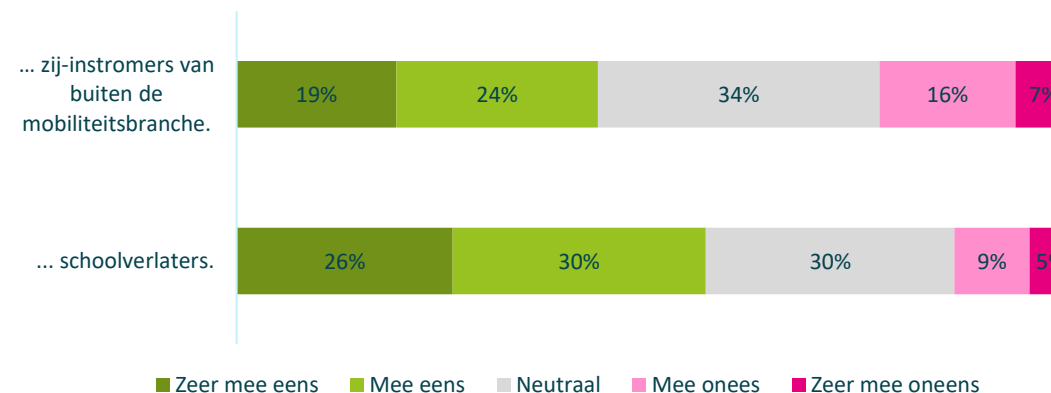
- Gekeken naar de belangrijkste ontwikkelingen (elektrificatie, elektrische systemen/telematica en online sales) is duidelijk te zien dat 37% van de bedrijven een toename van elektronisch gespecialiseerde medewerkers verwachten.
- 14% van de bedrijven verwacht een afname van mechanisch gespecialiseerde medewerkers. Met name de toename van elektrische voertuigen zal hier een rol in spelen. Uit onderzoek blijkt dat de onderhoudsbehoefte van deze auto's aanzienlijk lager is dan van ICE auto's.
- Online sales biedt kansen voor bedrijven en vraagt ook om gespecialiseerde medewerkers, aan de andere kant heeft dit ook invloed op de verkopers in de showroom. Voornamelijk bij grote bedrijven en holdings wordt de rol van marketing en online medewerkers steeds belangrijker.

Schoolverlaters en zij-instromers

Ons bedrijf staat open voor studenten/leerlingen met een...



Ons bedrijf staat open voor ...



Hoeveel studenten/leerlingen heeft u de afgelopen 2 jaar begeleid?

Gemiddeld aantal per bedrijf (alle bedrijven):

- Beroepsbegeleidende Leerweg (BBL) 0,7
- Beroepsopleidende Leerweg (BOL) 0,9

Gemiddeld aantal per bedrijf (bedrijven die leerlingen hebben begeleid):

- Beroepsbegeleidende Leerweg (BBL) 1,6
- Beroepsopleidende Leerweg (BOL) 1,7

Hoeveel zij-instromers en/of schoolverlaters heeft u de afgelopen 2 jaar aangenomen?

Gemiddeld aantal per bedrijf (alle bedrijven):

- Zij-instromers 0,3
- Schoolverlaters 0,3

- De meeste bedrijven (72%) staan open voor BBL-leerlingen en 56% voor BOL-leerlingen.
- 56% van de bedrijven staat open voor schoolverlaters en 43% voor zij-instromers buiten de mobiliteitsbranche.

Wat ziet u voor uw bedrijf als de belangrijkste uitdagingen de komende 3 jaar?

Positie	Uitdaging
1	Personeel
2	Bedrijf draaiende houden
3	Nieuwe activiteiten/markten vinden
4	(Meer) winst te gaan maken als percentage van de omzet
5	Inspelen op verzwaarde eisen op gebied milieu, duurzaamheid etc.
6	Nieuwe technologieën
7	(Verdere) automatisering
8	Verhogen omzet bedrijf door overnames / samenwerkingsverbanden
9	Zoeken van juiste kandidaat om bedrijf over te nemen
10	Inzet telematica

Denkt u dat het bedrijf over 3 jaar nog bestaat?



- Personeel is de grootste uitdaging voor medewerkers de komende 3 jaar, maar ook het bedrijf draaiende houden wordt door veel bedrijven genoemd. Desondanks verwacht 80% van de bedrijven dat ze in de huidige vorm nog zullen bestaan over 3 jaar. Slechts 1% van de respondenten geeft aan dat het bedrijf gesloten is en 6% verwacht dat het een andere eigenaar heeft. Verder vooruitkijken is voor veel bedrijven lastig aangezien er vele onduidelijkheden zijn voor de toekomst.

2. Autodealers

Algemeen

Aantal respondenten: 56 met in totaal 231 vestigingen, ingevuld voor 187 vestigingen.

Totaal aantal medewerkers in de steekproef: 2.814.

Deze bedrijven hebben naast hun hoofdactiviteiten nog circa 900 medewerkers werkzaam bij nevenactiviteiten.

Kenmerken autodealers in de steekproef, exclusief nevenactiviteiten*:

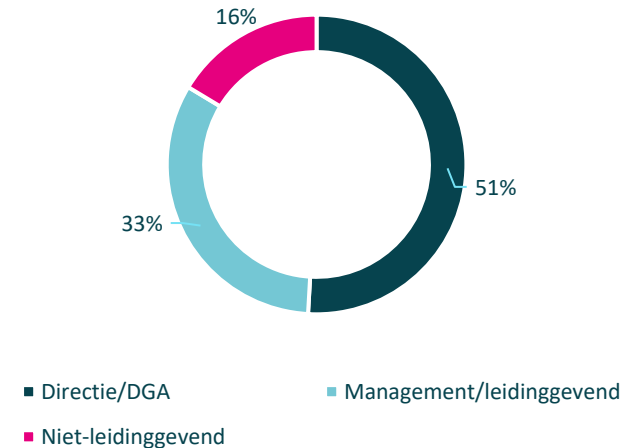
- Gemiddeld aantal vestigingen: 3,3
- Gemiddeld aantal medewerkers: 50,3
- Gemiddeld aantal FTE: 42,8
- **Gemiddeld aantal medewerkers per vestiging: 15,0**
- **Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 13,6**

Kenmerken nevenactiviteiten autodealers in de steekproef*:

- **Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 3,6**
 - Autoschade: 2,2
 - Lease en verhuur: 1,1
 - Overige activiteiten: 0,3

*Niet elke respondent kan voor het hele bedrijf de vragenlijst invullen, soms alleen voor de vestiging(en) waar hij/zij verantwoordelijk voor is. Dit aantal is meegenomen in het onderzoek. De gemiddelden per vestiging zijn representatief voor de hele branche. Nevenactiviteiten zijn niet meegenomen, maar ondergebracht bij de desbetreffende branche indien deze binnen de scope van het onderzoek valt.

Functie respondent



De respondent is in de meeste gevallen iemand van de directie

Functies

Functies	Gemiddeld per vestiging (FTE)	Aantal FTE tov hoeveelheid werk		Verwachting aantal FTE over 3 jaar	
		Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Leerling niveau 2/3/4	1,1	0%	19%	19%	5%
Autotechnicus	0,9	0%	14%	14%	14%
1e Autotechnicus	1,9	0%	10%	24%	5%
Diagnosetechnicus	0,6	0%	19%	19%	0%
Technisch specialist	0,5	0%	24%	24%	0%
Chef werkplaats	0,8	0%	0%	0%	0%
Service adviseur/Receptionist	1,8	0%	19%	14%	0%
Garantiemedewerker	0,1	0%	5%	5%	0%
Magazijnmedewerker	0,8	0%	14%	5%	0%
Aftersales Manager	0,3	0%	0%	0%	0%
(Online) Marketing/communicatie	0,1	0%	0%	0%	0%
Callcentermedewerker (inbound,outbound)	0,2	0%	0%	0%	0%
Verkoper showroom	1,7	0%	0%	0%	14%
Verkoper online	0,8	0%	5%	5%	0%
Verkoopadministratie	0,5	0%	0%	0%	5%
Overig (bedrijfsleider, (fin)administratie, etc)	1,6	0%	5%	5%	5%

Dealerbedrijven hebben voornamelijk tekort aan personeel in de werkplaats, receptie en magazijn. Bijna een kwart van de bedrijven heeft tekort aan technisch specialisten. Ook is er veel behoefte aan leerlingen, diagnosetechnici en service adviseurs.

Verwachting over 3 jaar: met name voor de functies waaraan nu een tekort is wordt een toename verwacht. De bedrijven verwachten met name een toename van hoger opgeleid technisch personeel. Daarnaast verwacht 14% van de bedrijven een afname van autotechnici en verkopers.

Instroom en uitstroom

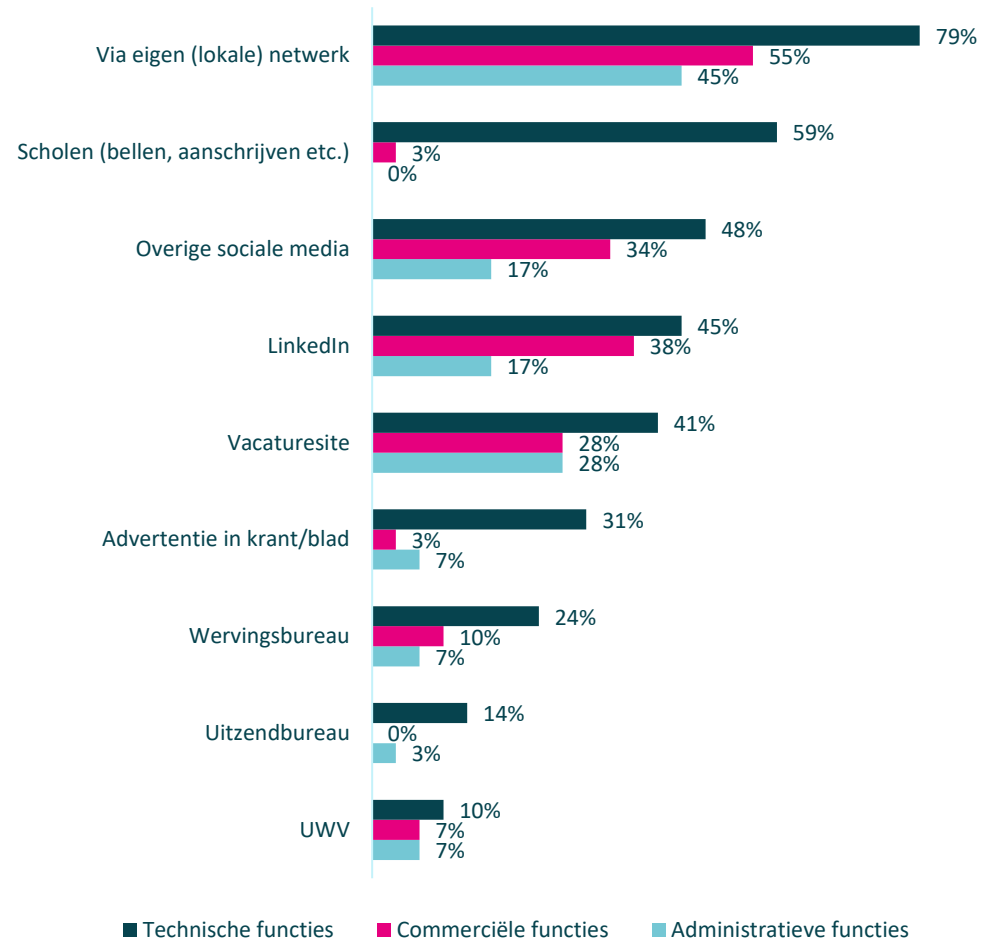
Instroom en uitstroom 2021	Gemiddeld per vestiging (medewerkers)
Uitstroom	1,4
Instroom	1,8

Uitstroom naar reden	
Pensioen	11%
Uitstroom binnen de mobiliteitsbranche	46%
Uitstroom buiten de mobiliteitsbranche	37%
Anders / onbekend	6%

Momenteel is de instroom bij autodealers groter dan de uitstroom. Circa de helft van de personen die uitstroomt blijft binnen de branche en 37% gaat buiten de branche werken.

Het belangrijkste kanaal om technische personeel te werven is het eigen netwerk gevolgd door scholen en sociale media. Duidelijk valt te zien dat veel meer bedrijven aan het werven zijn voor technisch functies dan voor commerciële en administratieve functies.

Belangrijkste wervingskanalen



Verwacht u dat de toename van elektrische en hybride voertuigen in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Leerling niveau 2/3/4	76%	62%	17%	0%
Autotechnicus	72%	66%	7%	3%
1e Autotechnicus	83%	83%	7%	7%
Diagnosetechnicus	100%	72%	17%	0%
Technisch specialist	69%	62%	14%	0%
Chef werkplaats	72%	76%	3%	0%
Service adviseur/Receptionist	72%	72%	14%	0%
Garantiemedewerker	59%	38%	3%	0%
Magazijnmedewerker	62%	38%	3%	3%
Aftersales Manager	62%	41%	7%	0%
(Online) Marketing/communicatie	59%	38%	0%	3%
Callcentermedewerker (inbound,outbound)	59%	28%	3%	0%
Verkoper showroom	79%	62%	14%	0%
Verkoper online	59%	34%	7%	0%
Verkoopadministratie	59%	41%	3%	0%
Overig (bedrijfsleider, (fin)administratie, etc)	59%	38%	3%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van elektrische voertuigen?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Leren op de werkplek zelf
3	Intervisie met collega's
4	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
5	Via een leermeester
6	Begeleiding door een externe coach
7	Functie- of taakroulatie

De ontwikkelingen op gebied van elektrische auto's hebben veel invloed op het personeel bij autodealers. Met name voor het technische personeel, maar ook voor de chef werkplaats, service adviseur en verkopers. Voor een aantal bedrijven betekent dit ook het aantrekken van nieuwe medewerkers.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door leren op de werkplek. 58% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

Verwacht u dat de toename van elektronische systemen in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Leerling niveau 2/3/4	73%	68%	9%	0%
Autotechnicus	86%	82%	14%	5%
1e Autotechnicus	86%	91%	14%	9%
Diagnosetechnicus	91%	82%	18%	0%
Technisch specialist	77%	82%	14%	5%
Chef werkplaats	77%	82%	5%	0%
Service adviseur/Receptionist	64%	77%	18%	0%
Garantiemedewerker	64%	55%	9%	5%
Magazijnmedewerker	55%	55%	0%	0%
Aftersales Manager	64%	68%	5%	0%
(Online) Marketing/communicatie	64%	41%	0%	5%
Callcentermedewerker (inbound,outbound)	55%	32%	5%	0%
Verkoper showroom	73%	73%	5%	0%
Verkoper online	50%	50%	5%	0%
Verkoopadministratie	50%	45%	0%	0%
Overig (bedrijfsleider, (fin)administratie, etc)	64%	59%	0%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van elektronische systemen/telematica?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Leren op de werkplek zelf
3	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
4	Begeleiding door een externe coach
5	Intervisie met collega's
6	Via een leermeester
7	Functie- of taakroulatie

De ontwikkelingen op gebied van elektronische systemen en telematica hebben veel invloed op het personeel bij autodealers. Met name voor het technische personeel, maar ook voor de verkopers. Voor een aantal bedrijven betekent dit het aantrekken van nieuwe medewerkers.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door leren op de werkplek. 76% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

Verwacht u dat de toename van online sales in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Service adviseur/Receptionist	64%	73%	0%	0%
Magazijnmedewerker	59%	68%	0%	0%
Aftersales Manager	68%	73%	0%	5%
(Online) Marketing/communicatie	64%	55%	27%	14%
Callcentermedewerker (inbound,outbound)	68%	41%	5%	9%
Verkoper showroom	77%	77%	27%	5%
Verkoper online	73%	55%	32%	5%
Verkoopadministratie	55%	45%	14%	0%
Overig (bedrijfsleider, (fin)administratie, etc)	59%	50%	5%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van online sales?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Leren op de werkplek zelf
3	Begeleiding door een externe coach
4	Intervisie met collega's
5	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
6	Functie- of taakroulatie
7	Via een leermeester

De ontwikkelingen op gebied van online sales hebben voornamelijk veel invloed op verkopers in de showroom, service adviseurs en aftersales managers. Ongeveer een derde van de autodealers verwacht nieuwe medewerkers aan te gaan trekken voor online sales, met name verkopers en communicatie/marketingmedewerkers.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door leren op de werkplek. 80% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

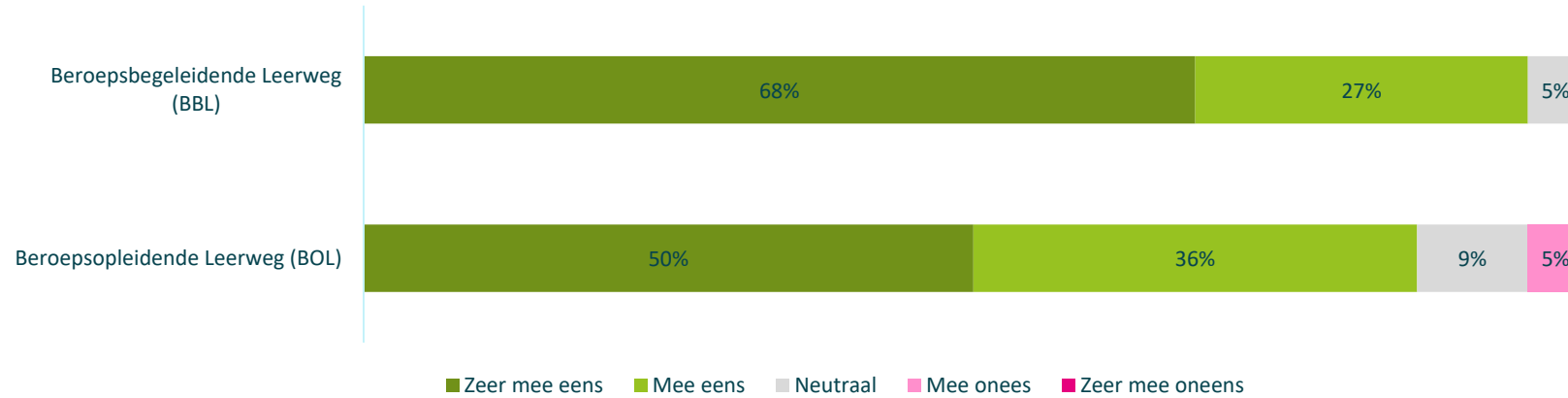
Welke invloed hebben eerder genoemde ontwikkelingen in de komende 3 jaar op het aantal medewerkers?

Methode	Toename medewerkers	Geen invloed	Afname medewerkers
Mechanisch gespecialiseerde medewerkers	9%	55%	36%
Elektronisch gespecialiseerde medewerkers	50%	45%	5%
Sales medewerkers	9%	82%	9%
Marketing medewerkers	18%	73%	9%
Online medewerkers	41%	59%	0%

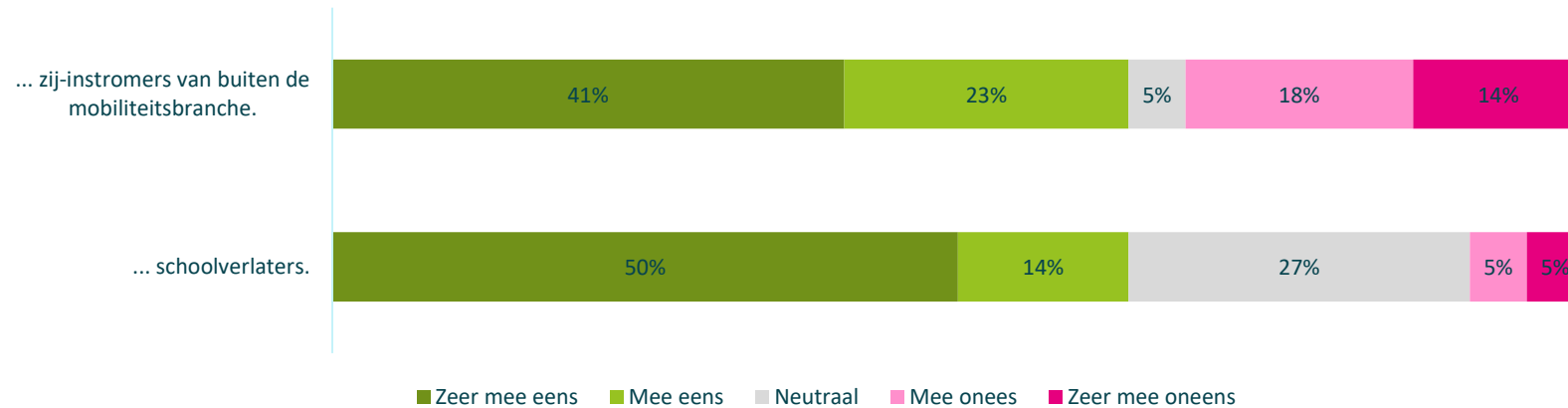
Autodealers verwachten de komende 3 jaar met name een afname van mechanisch gespecialiseerde medewerkers en een toename van elektronisch gespecialiseerde medewerkers en online medewerkers

Schoolverlaters en zij-instromers

Ons bedrijf staat open voor studenten/leerlingen met een...



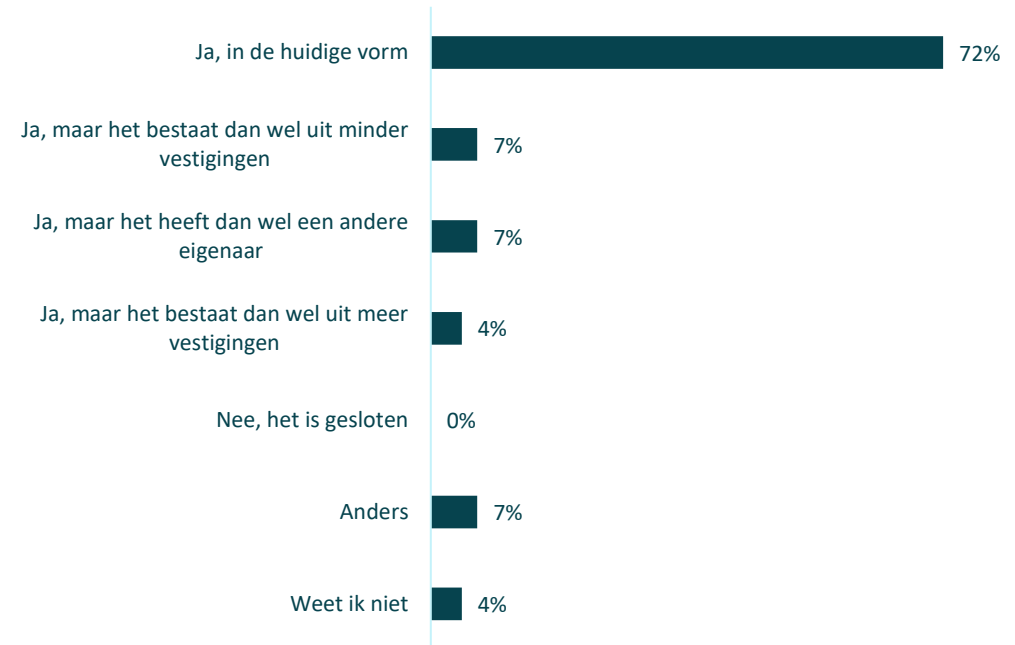
Ons bedrijf staat open voor ...



Wat ziet u voor uw bedrijf als de belangrijkste uitdagingen de komende 3 jaar?

Positie	Uitdaging
1	Personeel
2	Nieuwe activiteiten/markten vinden
3	Bedrijf draaiende houden
4	Inspelen op verzwaarde eisen op gebied milieu, duurzaamheid etc.
5	Nieuwe technologieën
6	Verhogen omzet bedrijf door overnames / samenwerkingsverbanden
7	(Verdere) automatisering
8	(Meer) winst te gaan maken als percentage van de omzet
9	Zoeken van juiste kandidaat om bedrijf over te nemen
10	Inzet telematica

Denkt u dat het bedrijf over 3 jaar nog bestaat?



3. Onafhankelijke autobedrijven

Algemeen

Aantal respondenten: 179 met in totaal 191 vestigingen, ingevuld voor 191 vestigingen

Totaal aantal medewerkers in de steekproef: 920

Deze bedrijven hebben naast hun hoofdactiviteiten nog circa 100 medewerkers werkzaam bij nevenactiviteiten.

Kenmerken onafhankelijke autobedrijven in de steekproef, exclusief nevenactiviteiten*:

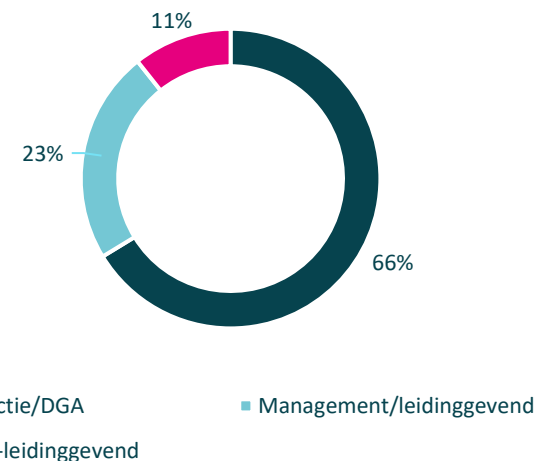
- Gemiddeld aantal vestigingen: 1,1
- Gemiddeld aantal medewerkers: 5,2
- Gemiddeld aantal FTE: 4,8
- **Gemiddeld aantal medewerkers per vestiging: 4,9**
- **Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 4,5**

Kenmerken nevenactiviteiten onafhankelijke autobedrijven in de steekproef*:

- **Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 0,8**
 - Autoschade: 0,2
 - Overige activiteiten: 0,6

*Niet elke respondent kan voor het hele bedrijf de vragenlijst invullen, soms alleen voor de vestiging(en) waar hij/zij verantwoordelijk voor is. Dit aantal is meegenomen in het onderzoek. De gemiddelden per vestiging zijn representatief voor de hele branche. Nevenactiviteiten zijn niet meegenomen, maar ondergebracht bij de desbetreffende branche indien deze binnen de scope van het onderzoek valt.

Functie respondent



De respondent is in de meeste gevallen de eigenaar en/of directeur

Functies

Functies	Gemiddeld per vestiging (FTE)	Aantal FTE tov hoeveelheid werk		Verwachting aantal FTE over 3 jaar	
		Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Leerling niveau 2/3/4	0,5	1%	5%	11%	3%
Autotechnicus	0,6	1%	6%	10%	3%
1e Autotechnicus	1,0	2%	10%	16%	3%
Diagnosetechnicus	0,4	1%	8%	11%	3%
Technisch specialist	0,5	1%	10%	11%	3%
Chef werkplaats	0,2	0%	6%	5%	0%
Service adviseur/Receptionist	0,3	1%	5%	6%	1%
Garantiemedewerker	0,0	1%	1%	1%	0%
Magazijnmedewerker	0,0	0%	1%	1%	1%
Aftersales Manager	0,0	0%	1%	1%	0%
(Online) Marketing/communicatie	0,0	0%	1%	2%	1%
Callcentermedewerker (inbound,outbound)	0,0	1%	0%	0%	0%
Verkoper showroom	0,3	5%	2%	4%	3%
Verkoper online	0,0	1%	0%	1%	1%
Verkoopadministratie	0,1	1%	1%	1%	1%
Overig (bedrijfsleider, (fin)administratie, etc)	0,4	1%	2%	1%	1%

Onafhankelijke autobedrijven hebben voornamelijk tekort aan personeel in de werkplaats, al zijn de tekorten hier minder groot dan bij de dealerbedrijven. 10% van de bedrijven heeft tekort aan technisch specialisten en 1^e autotechnici.

Verwachting over 3 jaar: met name voor de functies waaraan nu een tekort is wordt een toename verwacht. Slechts een klein deel van de bedrijven verwacht een afname van medewerkers.

Instroom en uitstroom

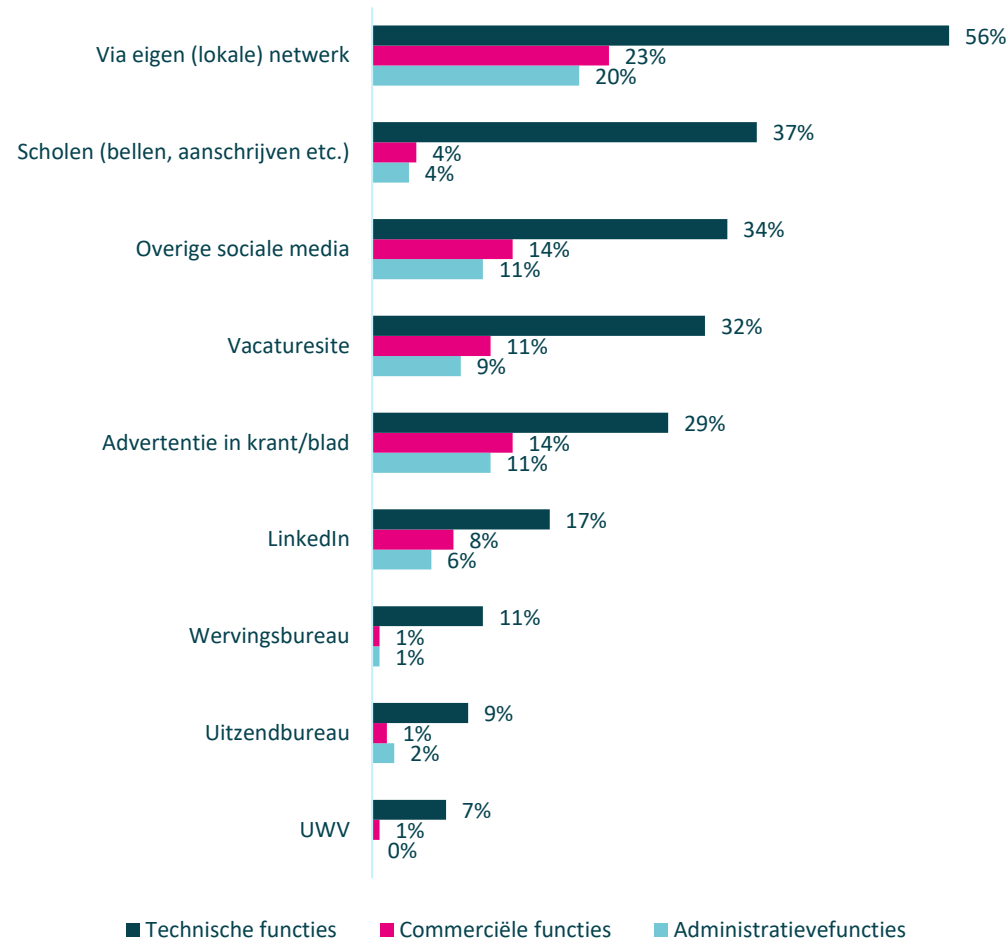
Instroom en uitstroom 2021	Gemiddeld per vestiging (medewerkers)
Uitstroom	1,2
Instroom	0,8

Uitstroom naar reden	
Pensioen	36%
Uitstroom binnen de mobiliteitsbranche	12%
Uitstroom buiten de mobiliteitsbranche	51%
Anders / onbekend	3%

Momenteel is de uitstroom bij onafhankelijke autobedrijven groter dan de instroom. Circa de helft van personen die uitstroomt gaat buiten de branche werken. Daarnaast gaat er relatief veel personeel met pensioen.

Het belangrijkste kanaal om technische personeel te werven is het eigen netwerk gevolgd door scholen en sociale media. Duidelijk valt te zien dat veel meer bedrijven aan het werven zijn voor technisch functies dan voor commerciële en administratieve functies.

Belangrijkste wervingskanalen



Verwacht u dat de toename van elektrische en hybride voertuigen in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Leerling niveau 2/3/4	67%	42%	3%	3%
Autotechnicus	77%	54%	4%	3%
1e Autotechnicus	71%	71%	6%	4%
Diagnosetechnicus	79%	50%	8%	5%
Technisch specialist	80%	57%	7%	4%
Chef werkplaats	69%	44%	4%	2%
Service adviseur/Receptionist	71%	36%	5%	1%
Garantiemedewerker	65%	16%	1%	2%
Magazijnmedewerker	59%	12%	2%	0%
Aftersales Manager	65%	16%	2%	0%
(Online) Marketing/communicatie	67%	18%	1%	1%
Callcentermedewerker (inbound,outbound)	61%	11%	1%	0%
Verkoper showroom	72%	28%	3%	1%
Verkoper online	68%	18%	2%	1%
Verkoopadministratie	67%	18%	2%	1%
Overig (bedrijfsleider, (fin)administratie, etc)	64%	33%	3%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van elektrische voertuigen?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Leren op de werkplek zelf
3	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
4	Intervisie met collega's
5	Via een leermeester
6	Begeleiding door een externe coach
7	Functie- of taakroulatie

De ontwikkelingen op gebied van elektrische auto's hebben ook invloed op het personeel bij onafhankelijke autobedrijven, maar(nog) wel in mindere mate dan voor autodealers. Met name voor het technische personeel heeft het invloed. Een kleine groep geeft ook aan dat ze wellicht werk gaan uitbesteden

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door leren op de werkplek. 51% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

Verwacht u dat de toename van elektronische systemen in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Leerling niveau 2/3/4	75%	43%	6%	3%
Autotechnicus	80%	53%	5%	4%
1e Autotechnicus	81%	71%	8%	6%
Diagnosetechnicus	83%	49%	9%	6%
Technisch specialist	82%	52%	7%	6%
Chef werkplaats	76%	42%	5%	2%
Service adviseur/Receptionist	76%	34%	4%	1%
Garantiemedewerker	69%	17%	3%	1%
Magazijnmedewerker	63%	13%	1%	1%
Aftersales Manager	67%	15%	2%	1%
(Online) Marketing/communicatie	68%	14%	2%	1%
Callcentermedewerker (inbound,outbound)	51%	14%	4%	0%
Verkoper showroom	69%	24%	2%	0%
Verkoper online	66%	15%	2%	1%
Verkoopadministratie	56%	23%	4%	0%
Overig (bedrijfsleider, (fin)administratie, etc)	59%	26%	2%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van elektronische systemen/telematica?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Leren op de werkplek zelf
3	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
4	Intervisie met collega's
5	Via een leermeester
6	Begeleiding door een externe coach
7	Functie- of taakroulatie

De ontwikkelingen op gebied van elektronische systemen en telematica hebben veel invloed op het technisch personeel van onafhankelijke autobedrijven. Vergelijkbaar met de ontwikkeling van EV's.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door leren op de werkplek. 54% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

Verwacht u dat de toename van online sales in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Service adviseur/Receptionist	53%	31%	0%	1%
Magazijnmedewerker	48%	17%	1%	2%
Aftersales Manager	51%	22%	2%	1%
(Online) Marketing/communicatie	58%	26%	6%	1%
Callcentermedewerker (inbound,outbound)	51%	14%	4%	0%
Verkoper showroom	62%	36%	3%	0%
Verkoper online	61%	25%	4%	0%
Verkoopadministratie	56%	23%	4%	0%
Overig (bedrijfsleider, (fin)administratie, etc)	47%	30%	2%	1%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van online sales?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Leren op de werkplek zelf
3	Intervisie met collega's
4	Begeleiding door een externe coach
5	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
6	Functie- of taakroulatie
7	Via een leermeester

De ontwikkelingen op gebied van online sales hebben voornamelijk invloed op verkopers. Al verwacht een groot deel van de bedrijven dat het geen extra invloed zal hebben. Voor veel bedrijven ligt de focus op aftersales en voor de verkoop van gebruikte voertuigen wordt voornamelijk gebruik gemaakt van de bestaande kanalen en portalen.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door leren op de werkplek. 50% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

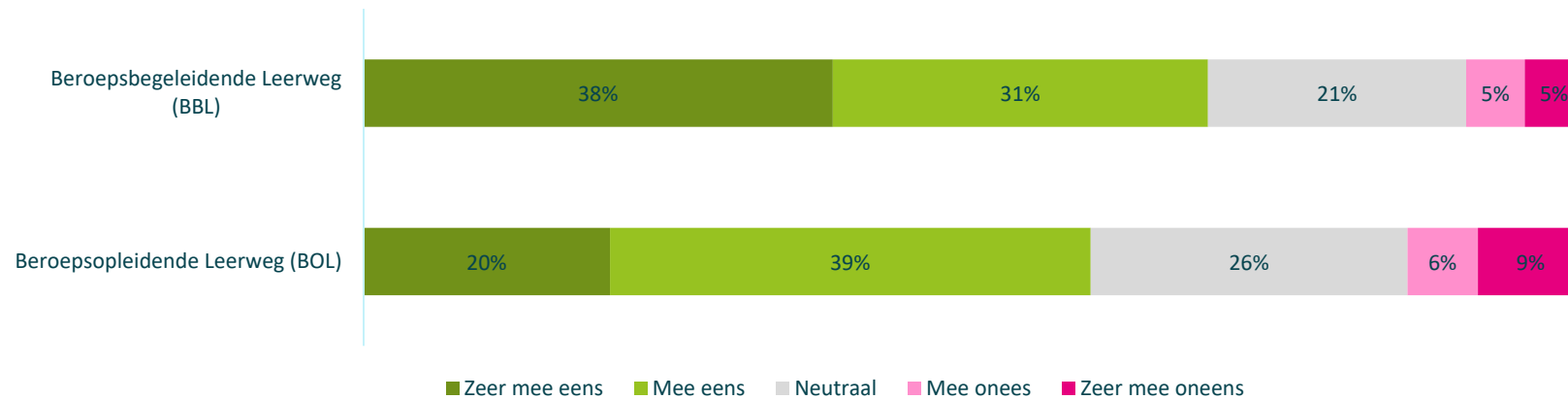
Welke invloed hebben eerder genoemde ontwikkelingen in de komende 3 jaar op het aantal medewerkers?

Methode	Toename medewerkers	Geen invloed	Afname medewerkers
Mechanisch gespecialiseerde medewerkers	13%	74%	13%
Elektronisch gespecialiseerde medewerkers	34%	60%	7%
Sales medewerkers	4%	92%	4%
Marketing medewerkers	9%	88%	4%
Online medewerkers	13%	84%	3%

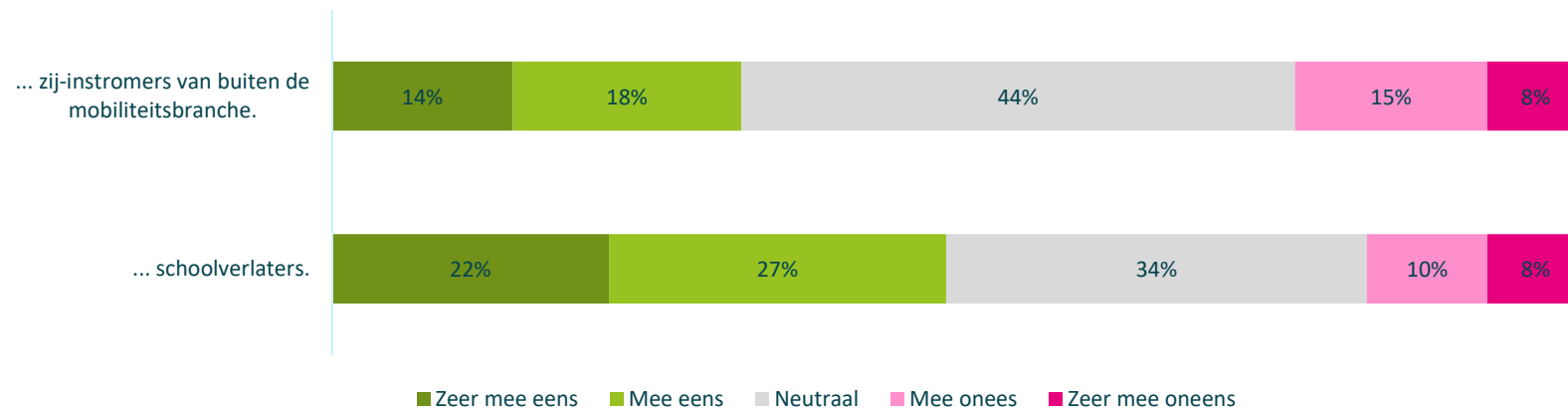
Onafhankelijke autobedrijven verwachten de komende 3 jaar vooral een toename van elektronisch gespecialiseerde medewerkers.

Schoolverlaters en zij-instromers

Ons bedrijf staat open voor studenten/leerlingen met een...



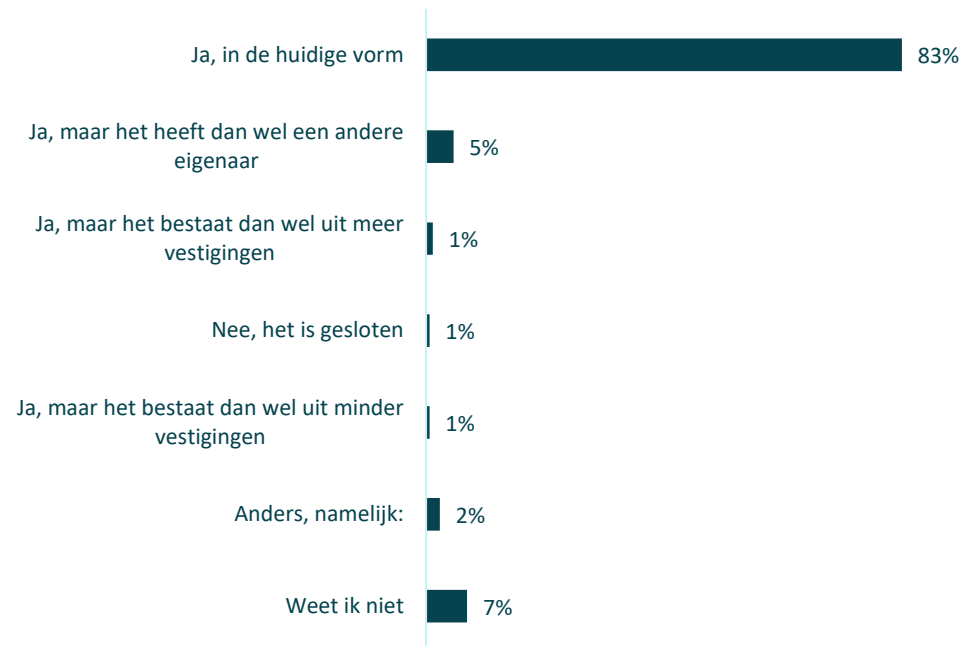
Ons bedrijf staat open voor ...



Wat ziet u voor uw bedrijf als de belangrijkste uitdagingen de komende 3 jaar?

Positie	Uitdaging
1	Bedrijf draaiende houden
2	Personeel
3	Nieuwe activiteiten/markten vinden
4	(Meer) winst te gaan maken als percentage van de omzet
5	Inspelen op verzwaarde eisen op gebied milieu, duurzaamheid etc.
6	Nieuwe technologieën
7	(Verdere) automatisering
8	Verhogen omzet bedrijf door overnames / samenwerkingsverbanden
9	Zoeken van juiste kandidaat om bedrijf over te nemen
10	Inzet telematica

Denkt u dat het bedrijf over 3 jaar nog bestaat?



4. Bedrijfswagenbedrijven

Algemeen

Aantal respondenten: 28 met in totaal 83 vestigingen, ingevuld voor 58 vestigingen

Totaal aantal medewerkers in de steekproef: 1.102

Deze bedrijven hebben naast hun hoofdactiviteiten nog circa 100 medewerkers werkzaam bij nevenactiviteiten.

Kenmerken bedrijfswagenbedrijven in de steekproef, exclusief nevenactiviteiten*:

- Gemiddeld aantal vestigingen: 2,1
- Gemiddeld aantal medewerkers: 39,3
- Gemiddeld aantal FTE: 35,0
- **Gemiddeld aantal medewerkers per vestiging: 19,0**
- **Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 16,9**

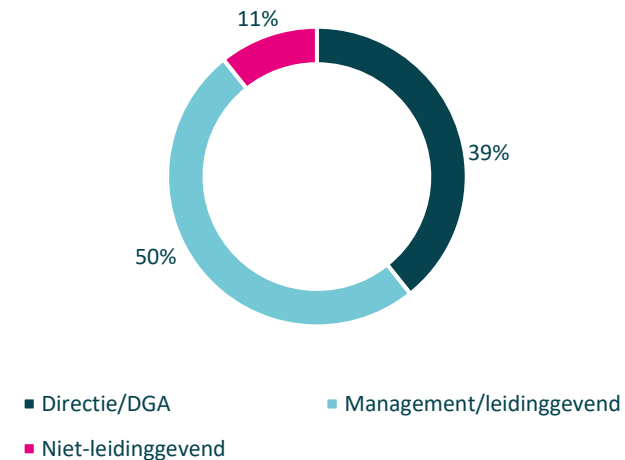
Kenmerken nevenactiviteiten bedrijfswagenbedrijven in de steekproef*:

Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 1,6

- Autodealer: 0,9
- Overige activiteiten: 0,7

*Niet elke respondent kan voor het hele bedrijf de vragenlijst invullen, soms alleen voor de vestiging(en) waar hij/zij verantwoordelijk voor is. Dit aantal is meegenomen in het onderzoek. De gemiddelden per vestiging zijn representatief voor de hele branche. Nevenactiviteiten zijn niet meegenomen, maar ondergebracht bij de desbetreffende branche indien deze binnen de scope van het onderzoek valt.

Functie respondent



De respondent is in de meeste gevallen een manager of leidinggevende

Funcities

Funcities	Gemiddeld per vestiging (FTE)	Aantal FTE tov hoeveelheid werk		Verwachting aantal FTE over 3 jaar	
		Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Leerling niveau 2/3/4	1,1	0%	14%	21%	14%
Trailer monteur (niveau 2)	0,2	0%	21%	14%	0%
Tweede bedrijfsautotechnicus (BAT, niveau 2)	0,9	0%	14%	7%	21%
Eerste bedrijfsautotechnicus (EBAT, niveau 3)	4,5	0%	21%	21%	14%
Diagnosespecialist (niveau 4)	1,2	0%	14%	14%	7%
Technisch specialist (niveau 4)	1,1	0%	7%	7%	7%
APK Keurmeester	2,9	0%	14%	14%	0%
Receptionist/service adviseur	0,7	0%	7%	7%	0%
After Sales Manager	0,3	0%	0%	0%	0%
Magazijnmedewerker	1,3	0%	14%	14%	7%
(Online) Marketing/communicatie	0,1	0%	7%	14%	0%
Verkoper	0,9	0%	0%	7%	0%
Overige (administratie, etc)	1,6	0%	0%	7%	0%

Ook bedrijfswagenbedrijven hebben voornamelijk tekort aan personeel in de werkplaats. Ongeveer 1 op de 5 bedrijven heeft een tekort aan trailer monteurs en 1^e bedrijfsautotechnici. Daarnaast heeft 14% een tekort aan leerlingen, 2^e bedrijfsautotechnici, APK keurmeesters en magazijnmedewerkers.

Verwachting over 3 jaar: over de hele linie wordt een toename van personeel verwacht. Alleen van de 2^e bedrijfsautotechnici verwacht men een afname.

Instroom en uitstroom

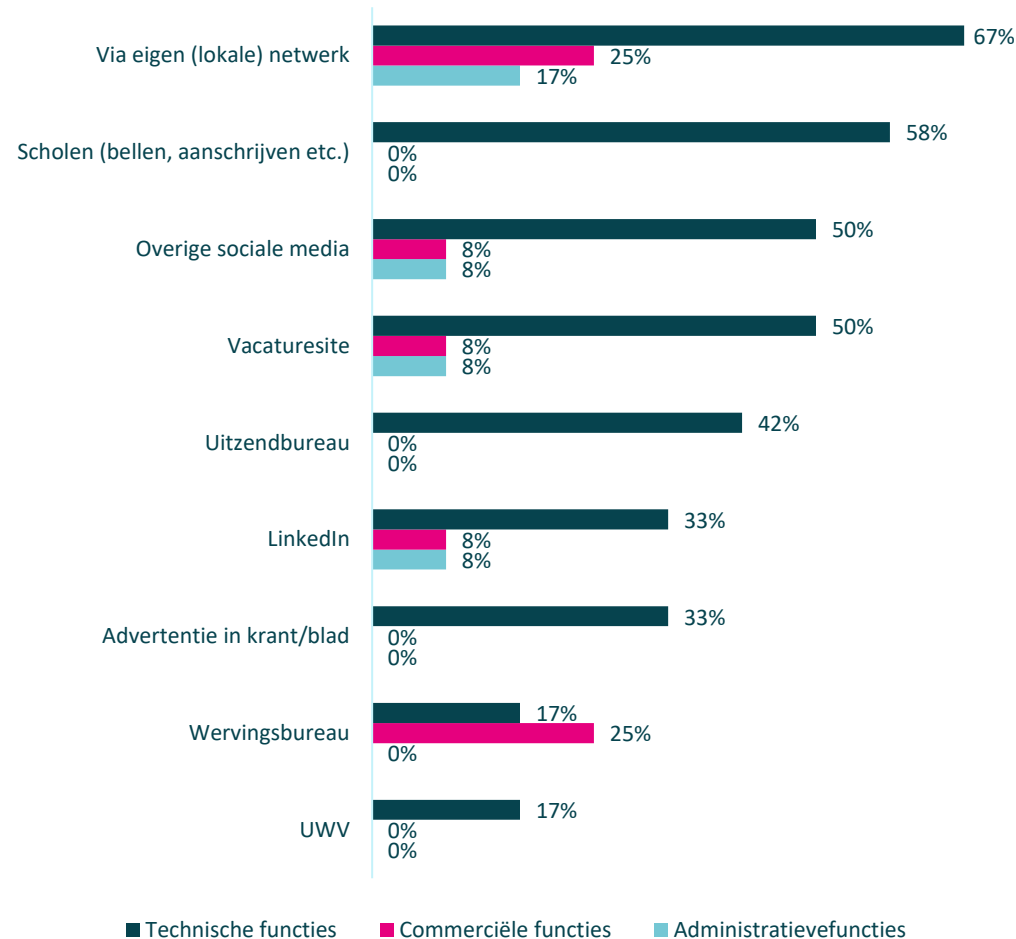
Instroom en uitstroom 2021	Gemiddeld per vestiging (medewerkers)
Uitstroom	2,5
Instroom	1,8

Uitstroom naar reden	
Pensioen	8%
Uitstroom binnen de mobiliteitsbranche	29%
Uitstroom buiten de mobiliteitsbranche	18%
Anders / onbekend	45%

Momenteel is de uitstroom bij bedrijfswagenbedrijven groter dan de instroom. Van bijna de helft van de mensen die uitstromen is niet bekend waar ze naar toe gaan. Zeker 29% blijft binnen de branche werken.

Het belangrijkste kanaal om technisch personeel te werven is het eigen netwerk gevolgd door scholen en sociale media. Duidelijk valt te zien dat veel meer bedrijven aan het werven zijn voor technisch functies dan voor commerciële en administratieve functies.

Belangrijkste wervingskanalen



Verwacht u dat de toename van elektrische en hybride voertuigen in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Leerling niveau 2/3/4	58%	33%	17%	0%
Trailer monteur (niveau 2)	50%	17%	8%	0%
Tweede bedrijfsautotechnicus (BAT, niveau 2)	50%	25%	17%	0%
Eerste bedrijfsautotechnicus (EBAT, niveau 3)	33%	50%	17%	8%
Diagnosespecialist (niveau 4)	75%	50%	25%	8%
Technisch specialist (niveau 4)	67%	33%	17%	0%
APK Keurmeester	67%	33%	17%	0%
Receptionist/service adviseur	58%	33%	8%	17%
After Sales Manager	33%	17%	0%	0%
Magazijnmedewerker	42%	17%	8%	0%
(Online) Marketing/communicatie	25%	0%	0%	0%
Verkoper	33%	17%	0%	0%
Overige (administratie, etc)	42%	8%	0%	8%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van elektrische voertuigen?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
3	Leren op de werkplek zelf
4	Intervisie met collega's
5	Via een leermeester
6	Functie- of taakroulatie
7	Begeleiding door een externe coach

De ontwikkelingen op gebied van elektrische voertuigen hebben voornamelijk invloed op de diagnose- en technisch specialist. Een deel van de bedrijven verwacht daarnaast nieuwe medewerkers.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door ervaring opdoen met een vakkracht.

40% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

Verwacht u dat de toename van elektronische systemen in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Leerling niveau 2/3/4	67%	33%	17%	0%
Trailer monteur (niveau 2)	75%	8%	8%	0%
Tweede bedrijfsautotechnicus (BAT, niveau 2)	58%	33%	17%	0%
Eerste bedrijfsautotechnicus (EBAT, niveau 3)	33%	42%	25%	0%
Diagnosespecialist (niveau 4)	75%	42%	25%	0%
Technisch specialist (niveau 4)	67%	25%	25%	0%
APK Keurmeester	67%	33%	25%	0%
Receptionist/service adviseur	50%	25%	8%	0%
After Sales Manager	50%	25%	0%	0%
Magazijnmedewerker	42%	17%	8%	0%
(Online) Marketing/communicatie	33%	0%	0%	0%
Verkoper	50%	25%	0%	0%
Overige (administratie, etc)	50%	0%	0%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van elektronische systemen/telematica?

Positie	Methode
1	Leren op de werkplek zelf
2	Via een training/cursus
3	Intervisie met collega's
4	Begeleiding door een externe coach
5	Via een leermeester
6	Functie- of taakroulatie
7	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht

De ontwikkelingen op het gebied van elektrische systemen en telematica hebben voornamelijk invloed op de trailermoniteur, diagnose- en technisch specialist en leerlingen. Een kwart van de bedrijven verwacht daarnaast nieuwe medewerkers.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is leren op de werkplek zelf gevolgd door een training of cursus. De bedrijven verschillen echter sterk van mening over de volgorde.

Verwacht u dat de toename van online sales in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Receptionist/service adviseur	50%	17%	0%	0%
After Sales Manager	42%	8%	0%	0%
Magazijnmedewerker	67%	33%	0%	0%
(Online) Marketing/communicatie	42%	8%	0%	0%
Verkoper	50%	17%	0%	0%
Overige (administratie, etc)	42%	8%	0%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van online sales?

Positie	Methode
1	Begeleiding door een externe coach
2	Intervisie met collega's
3	Functie- of taakroulatie
4	Leren op de werkplek zelf
5	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
6	Via een training/cursus
7	Via een leermeester

De ontwikkelingen op gebied van online sales hebben voornamelijk invloed op de magazijnmedewerkers en in minder mate op de verkopers en serviceadviseurs. Steeds meer onderdelen worden door klanten online besteld, vandaar dat het met name belangrijk is voor magazijnmedewerkers.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen zijn begeleiding door een externe coach gevolgd door intervisie. 63% van de bedrijven zet begeleiding door een coach op de eerste plaats.

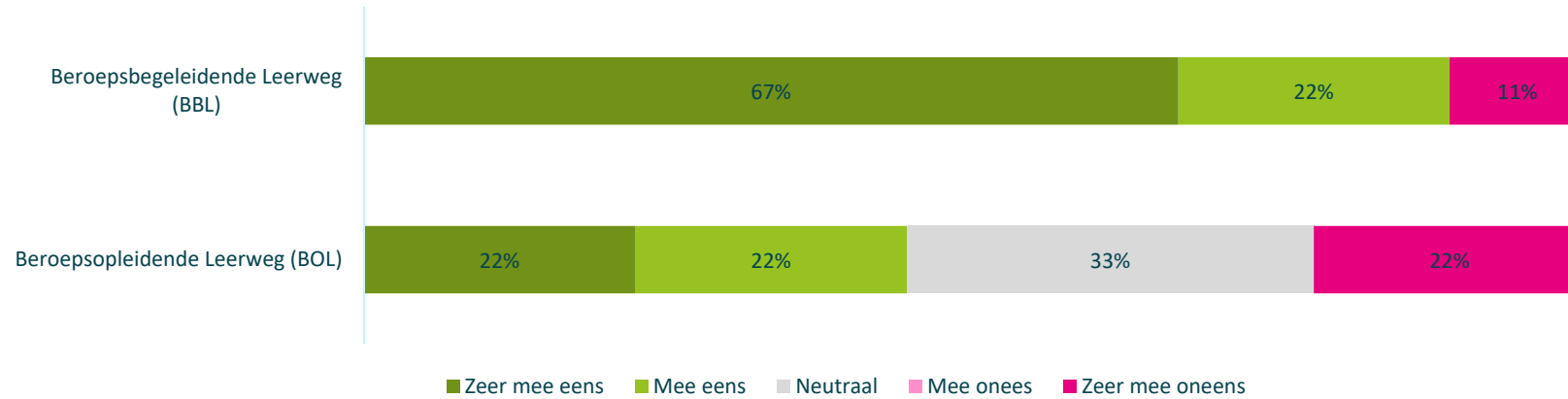
Welke invloed hebben eerder genoemde ontwikkelingen in de komende 3 jaar op het aantal medewerkers?

Methode	Toename medewerkers	Geen invloed	Afname medewerkers
Mechanisch gespecialiseerde medewerkers	11%	67%	22%
Elektronisch gespecialiseerde medewerkers	67%	22%	11%
Sales medewerkers	0%	89%	11%
Marketing medewerkers	11%	78%	11%
Online medewerkers	22%	78%	0%

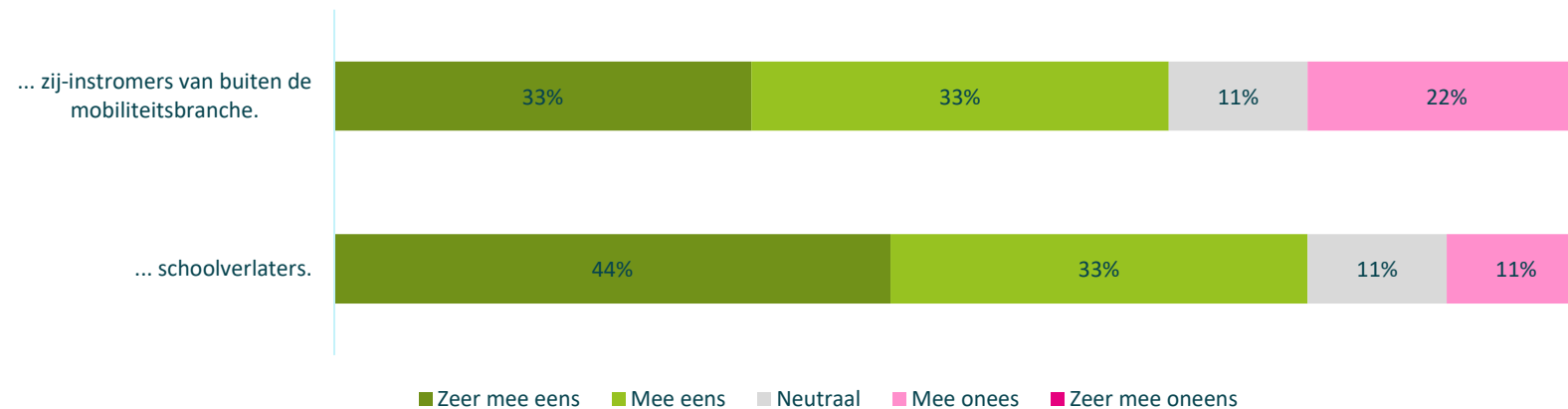
Bedrijfswagenbedrijven verwachten de komende 3 jaar vooral een toename van elektronisch gespecialiseerde medewerkers.

Schoolverlaters en zij-instromers

Ons bedrijf staat open voor studenten/leerlingen met een...



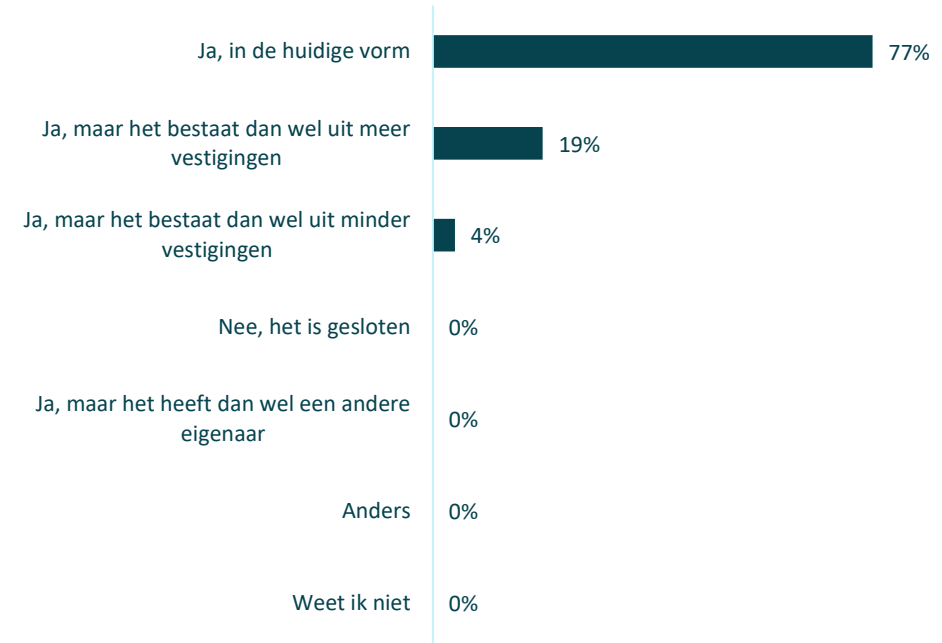
Ons bedrijf staat open voor ...



Wat ziet u voor uw bedrijf als de belangrijkste uitdagingen de komende 3 jaar?

Positie	Uitdaging
1	Personeel
2	Nieuwe technologieën
3	(Verdere) automatisering
4	Inspelen op verzwaarde eisen op gebied milieu, duurzaamheid etc.
5	Bedrijf draaiende houden
6	Inzet telematica
7	Nieuwe activiteiten/markten vinden
8	Verhogen omzet bedrijf door overnames / samenwerkingsverbanden
9	(Meer) winst te gaan maken als percentage van de omzet
10	Zoeken van juiste kandidaat om bedrijf over te nemen

Denkt u dat het bedrijf over 3 jaar nog bestaat?



5. Revisiebedrijven

Algemeen

Aantal respondenten: 18 met in totaal 20 vestigingen, ingevuld voor 20 vestigingen

Totaal aantal medewerkers in de steekproef: 104

Deze bedrijven hebben naast hun hoofdactiviteiten nog circa 10 medewerkers werkzaam bij nevenactiviteiten.

Kenmerken revisiebedrijven in de steekproef, exclusief nevenactiviteiten*:

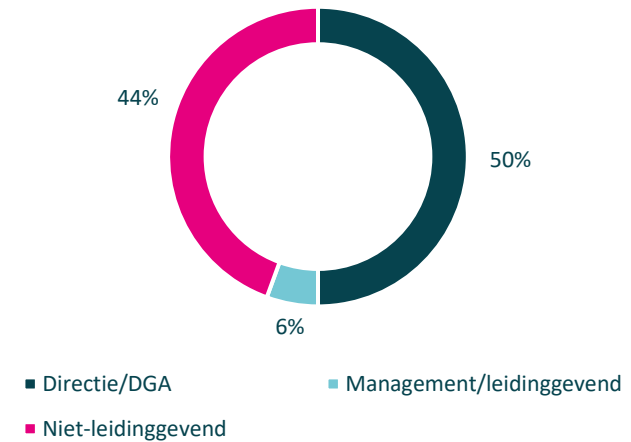
- Gemiddeld aantal vestigingen: 1,1
- Gemiddeld aantal medewerkers: 5,8
- Gemiddeld aantal FTE: 5,0
- **Gemiddeld aantal medewerkers per vestiging: 5,2**
- **Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 4,5**

Kenmerken nevenactiviteiten revisiebedrijven in de steekproef*:

- **Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 0,4**

*Elke respondent kan voor het hele bedrijf de vragenlijst invullen. De gemiddelden per vestiging zijn representatief voor de hele branche. Nevenactiviteiten zijn niet meegenomen, maar ondergebracht bij de desbetreffende branche indien deze binnen de scope van het onderzoek valt.

Functie respondent



De respondent is in de meeste gevallen de eigenaar en/of directeur

Funcities

Funcities	Gemiddeld per vestiging (FTE)	Aantal FTE tov hoeveelheid werk		Verwachting aantal FTE over 3 jaar	
		Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Diesel monteur	0,5	0%	6%	6%	6%
Revisiemonteur motoren	2,1	0%	6%	0%	6%
Verbrandingsmotoren technicus	0,4	0%	6%	0%	6%
Service monteur	0,1	0%	0%	0%	0%
Mechanisch monteur/draaier	0,5	0%	6%	6%	0%
Service adviseur revisie	0,1	0%	0%	0%	0%
Overig (bedrijfsleider, administratie etc)	0,9	0%	0%	0%	0%

Ook bij een aantal revisiebedrijven is een tekort aan technisch personeel. Maar de tekorten zijn minder groot dan bij de (bedrijfs)autobedrijven.

Verwachting over 3 jaar: een aantal bedrijven verwacht een afname van technisch personeel en een aantal verwacht een toename.

Instroom en uitstroom

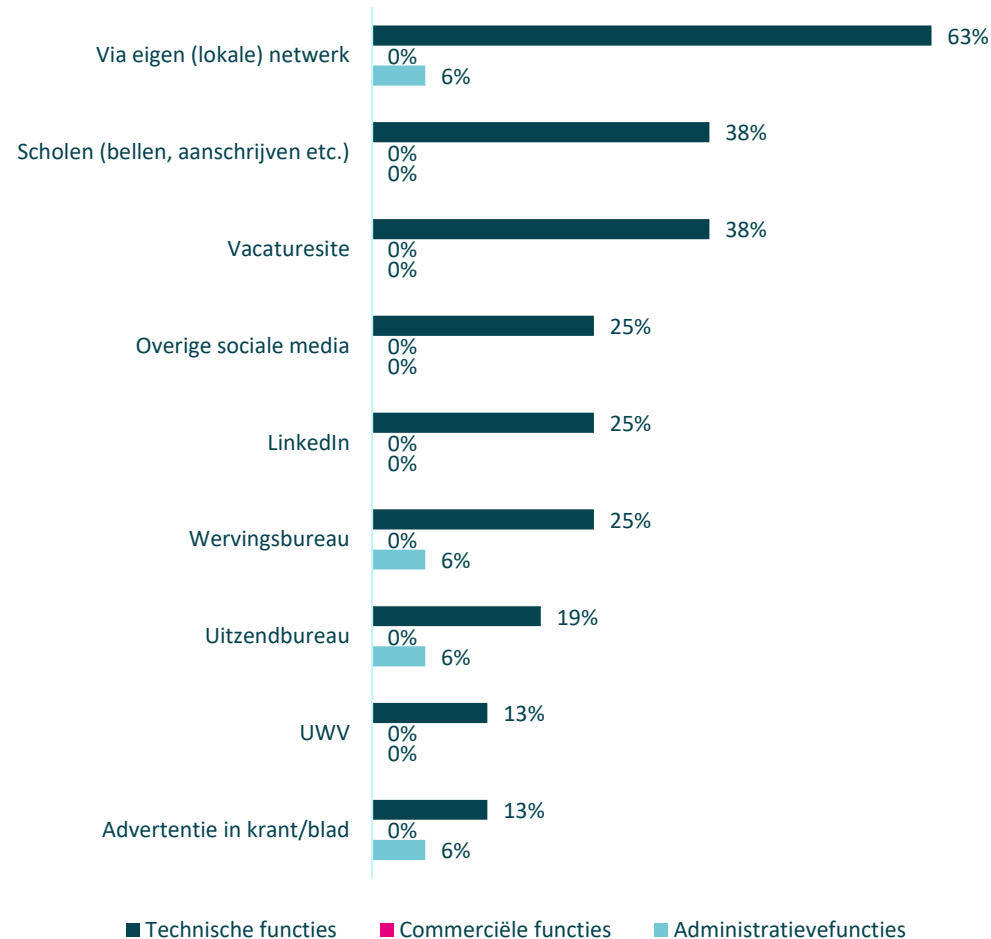
Instroom en uitstroom 2021	Gemiddeld per vestiging (medewerkers)
Uitstroom	1,1
Instroom	0,6

Uitstroom naar reden	
Pensioen	0%
Uitstroom binnen de mobiliteitsbranche	29%
Uitstroom buiten de mobiliteitsbranche	43%
Anders / onbekend	29%

Momenteel is de uitstroom bij revisiebedrijven groter dan de instroom. Ruim 40% van het personeel dat uitstroomt gaat buiten de mobiliteitsbranche werken.

Het belangrijkste kanaal om technische personeel te werven is het eigen netwerk gevolgd door scholen en vacaturesites. Duidelijk is zichtbaar dat veel meer bedrijven aan het werven zijn voor technisch functies dan voor commerciële en administratieve functies.

Belangrijkste wervingskanalen



Verwacht u dat de toename van elektrische en hybride voertuigen in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Diesel monteur	33%	25%	8%	0%
Revisiemonteur motoren	42%	33%	8%	0%
Verbrandingsmotoren technicus	42%	33%	8%	0%
Service monteur	8%	8%	0%	0%
Mechanisch monteur/draaier	25%	17%	8%	0%
Service adviseur revisie	25%	17%	8%	0%
Overig (bedrijfsleider, administratie etc)	25%	25%	0%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van elektrische voertuigen?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Intervisie met collega's
3	Leren op de werkplek zelf
4	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
5	Via een leermeester
6	Begeleiding door een externe coach
7	Functie- of taakroulatie

De ontwikkelingen op gebied van elektrische en hybride voertuigen hebben voornamelijk invloed op de revisiemonteur en verbrandingsmotortechnicus. Al verwachten de meeste bedrijven dat het geen invloed heeft op de medewerkers.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door intervisie met collega's. 44% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

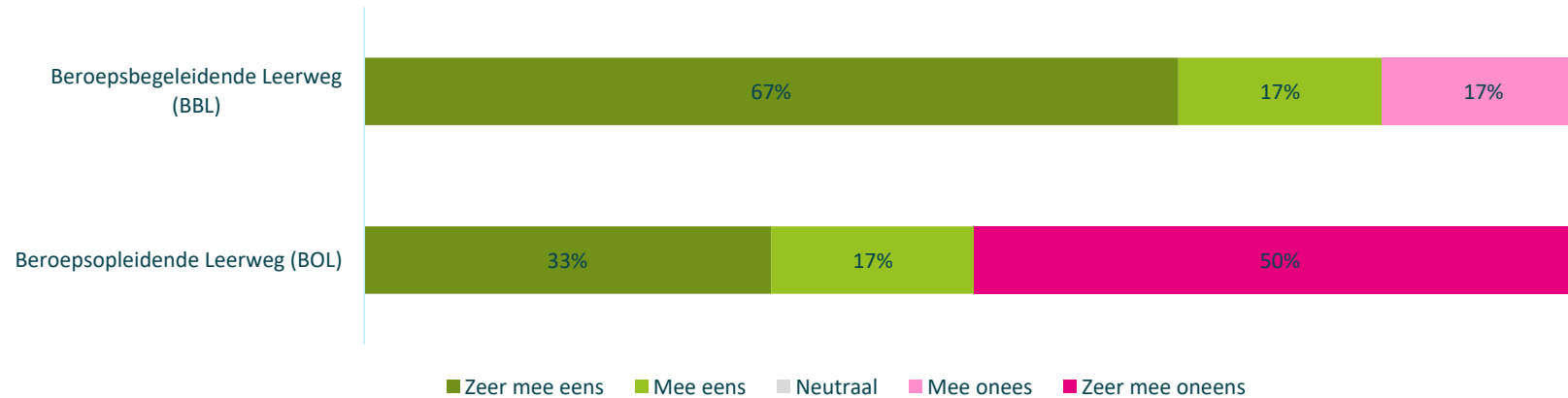
Welke invloed hebben eerder genoemde ontwikkelingen in de komende 3 jaar op het aantal medewerkers?

Methode	Toename medewerkers	Geen invloed	Afname medewerkers
Mechanisch gespecialiseerde medewerkers	0%	80%	20%
Elektronisch gespecialiseerde medewerkers	20%	80%	0%
Sales medewerkers	0%	100%	0%
Marketing medewerkers	0%	100%	0%
Online medewerkers	0%	100%	0%

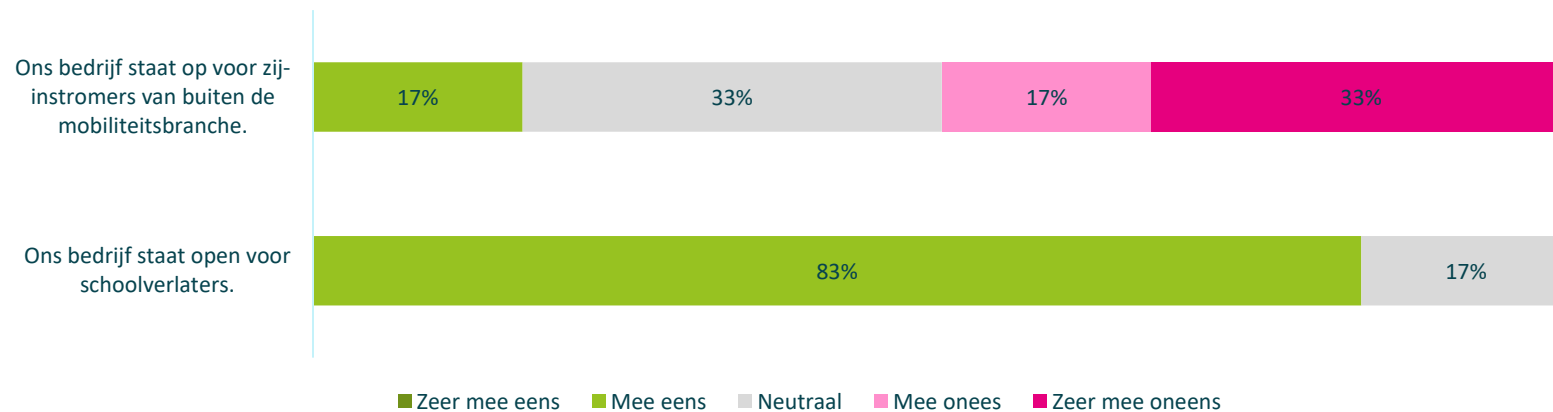
Revisiebedrijven verwachten de komende 3 jaar vooral een afname van mechanisch gespecialiseerde medewerkers en een toename van elektronisch gespecialiseerde medewerkers.

Schoolverlaters en zij-instromers

Ons bedrijf staat open voor studenten/leerlingen met een...



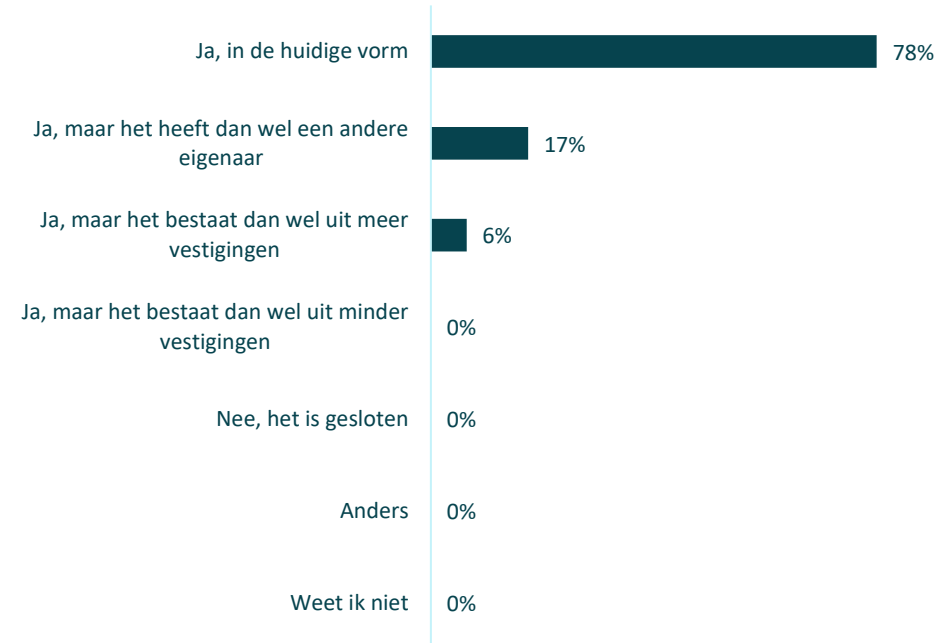
Ons bedrijf staat open voor ...



Wat ziet u voor uw bedrijf als de belangrijkste uitdagingen de komende 3 jaar?

Positie	Uitdaging
1	Bedrijf draaiende houden
2	Personeel
3	Inspelen op verzwaarde eisen op gebied milieu, duurzaamheid etc.
4	Nieuwe activiteiten/markten vinden
5	Zoeken van juiste kandidaat om bedrijf over te nemen
6	Nieuwe technologieën
7	(Meer) winst te gaan maken als percentage van de omzet
8	Verhogen omzet bedrijf door overnames / samenwerkingsverbanden
9	(Verdere) automatisering
10	Inzet telematica

Denkt u dat het bedrijf over 3 jaar nog bestaat?



6. Fietsbedrijven

Algemeen

Aantal respondenten: 81 met in totaal 364 vestigingen, ingevuld voor 108 vestigingen

Totaal aantal medewerkers in de steekproef: 733

Deze bedrijven hebben naast hun hoofdactiviteiten nog circa 65 medewerkers werkzaam bij nevenactiviteiten.

Kenmerken fietsbedrijven in de steekproef exclusief nevenactiviteiten*:

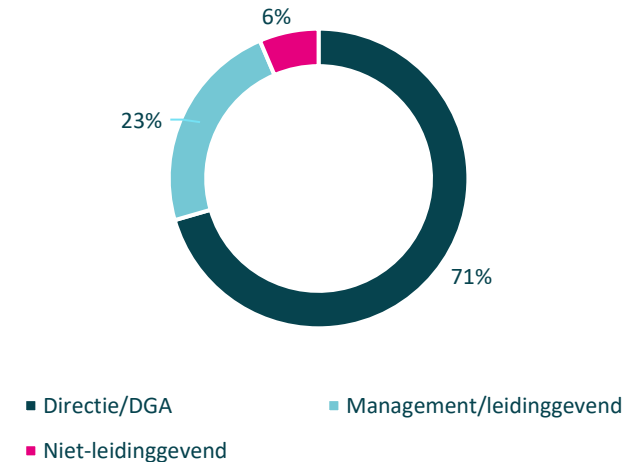
- Gemiddeld aantal vestigingen: 1,3
- Gemiddeld aantal medewerkers: 9,1
- Gemiddeld aantal FTE: 7,3
- **Gemiddeld aantal medewerkers per vestiging: 6,8**
- **Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 5,4**

Kenmerken nevenactiviteiten fietsbedrijven in de steekproef*:

- **Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 0,4**

*Niet elke respondent kan voor het hele bedrijf de vragenlijst invullen, soms alleen voor de vestiging(en) waar hij/zij verantwoordelijk voor is. Dit aantal is meegenomen in het onderzoek. De gemiddelden per vestiging zijn representatief voor de hele branche. Nevenactiviteiten zijn niet meegenomen, maar ondergebracht bij de desbetreffende branche indien deze binnen de scope van het onderzoek valt.

Functie respondent



De respondent is in de meeste gevallen de eigenaar en/of directeur

Funcities

Funcities	Gemiddeld per vestiging (FTE)	Aantal FTE tov hoeveelheid werk		Verwachting aantal FTE over 3 jaar	
		Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Leerling niveau 1,2,3	0,8	0%	8%	7%	0%
Fietstechnicus	1,4	4%	19%	25%	1%
1e Fietstechnicus	0,9	1%	14%	19%	0%
Chef werkplaats	0,3	1%	3%	6%	1%
Verkoper	1,2	0%	14%	17%	0%
Vestigingsmanager	0,2	0%	1%	4%	0%
Overig (bedrijfsleider, administratie etc.)	0,6	3%	3%	4%	1%

Fietsbedrijven hebben voornamelijk tekort aan personeel in de werkplaats, maar sommige bedrijven ook in de verkoop. 19% van de bedrijven heeft tekort aan fietstechnici.

Verwachting over 3 jaar: veel bedrijven verwachten een toename van personeel.

Instroom en uitstroom

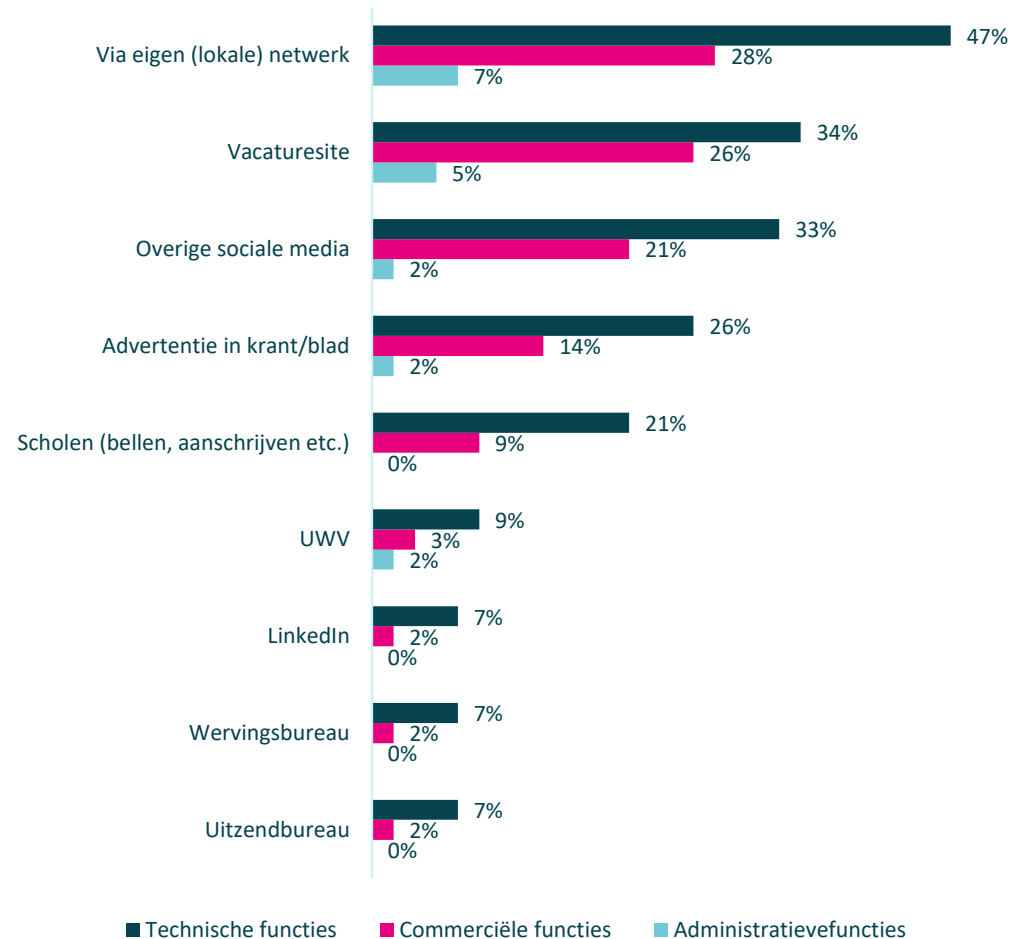
Instroom en uitstroom 2021	Gemiddeld per vestiging (medewerkers)
Uitstroom	0,9
Instroom	0,9

Uitstroom naar reden	
Pensioen	3%
Uitstroom binnen de mobiliteitsbranche	56%
Uitstroom buiten de mobiliteitsbranche	29%
Anders / onbekend	13%

De in- en uitstroom bij fietsbedrijven ligt in balans. Ruim de helft van de personen die uitstroomt blijft binnen de branche en 29% gaat buiten de branche werken.

Het belangrijkste kanaal om technische personeel te werven is het eigen netwerk gevolgd door vacaturesites en sociale media. Duidelijk valt te zien dat veel meer bedrijven aan het werven zijn voor technisch functies dan voor commerciële en administratieve functies.

Belangrijkste wervingskanalen



Verwacht u dat de toename van elektrische voertuigen in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Leerling niveau 1,2,3	67%	30%	19%	0%
Fietstechnicus	70%	65%	14%	0%
1e Fietstechnicus	77%	63%	12%	0%
Chef werkplaats	63%	42%	7%	0%
Verkoper	63%	63%	12%	0%
Vestigingsmanager	51%	33%	0%	0%
Overig (bedrijfsleider, administratie etc.)	44%	26%	2%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van elektrische voertuigen?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Leren op de werkplek zelf
3	Intervisie met collega's
4	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
5	Via een leermeester
6	Begeleiding door een externe coach
7	Functie- of taakroulatie

De ontwikkelingen op gebied van elektrische voertuigen hebben veel invloed op de medewerkers van fietsbedrijven. Zowel in de werkplaats als voor de verkoop. Dit zorgt tevens voor een verwachte toename van medewerkers

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door leren op de werkplek zelf. 49% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

Verwacht u dat de toename van elektronische systemen in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Leerling niveau 1,2,3	58%	33%	14%	0%
Fietstechnicus	61%	56%	8%	3%
1e Fietstechnicus	58%	53%	0%	3%
Chef werkplaats	50%	33%	0%	0%
Verkoper	64%	64%	6%	0%
Vestigingsmanager	47%	33%	0%	0%
Overig (bedrijfsleider, administratie etc.)	39%	31%	0%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van elektronische systemen?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Leren op de werkplek zelf
3	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
4	Intervisie met collega's
5	Via een leermeester
6	Begeleiding door een externe coach
7	Functie- of taakroulatie

De ontwikkelingen op gebied van elektrische systemen heeft minder invloed dan de ontwikkeling op het gebied van elektrische fietsen.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door leren op de werkplek zelf. 59% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

Verwacht u dat de toename van online sales in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Chef werkplaats	42%	22%	0%	3%
Verkoper	50%	47%	3%	0%
Vestigingsmanager	50%	28%	0%	0%
Overig (bedrijfsleider, administratie etc.)	56%	36%	0%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van online sales?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Leren op de werkplek zelf
3	Intervisie met collega's
4	Begeleiding door een externe coach
5	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
6	Via een leermeester
7	Functie- of taakroulatie

De ontwikkelingen op gebied van online sales hebben voornamelijk invloed op de verkoper, vestigingsmanager en het overige personeel.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door leren op de werkplek zelf. 42% van de bedrijven zet begeleiding door een coach op de eerste plaats.

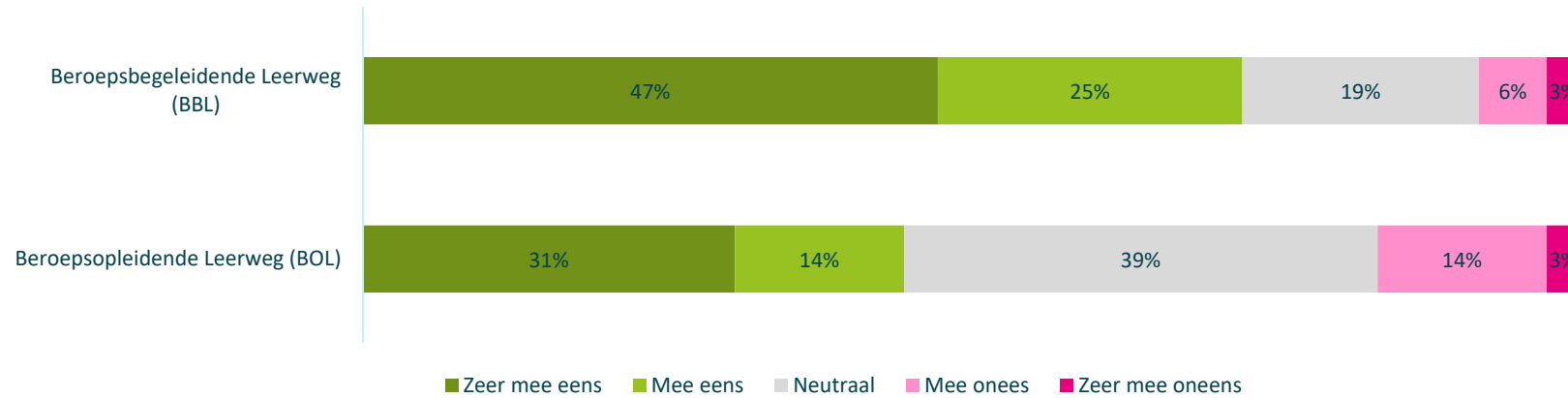
Welke invloed hebben eerder genoemde ontwikkelingen in de komende 3 jaar op het aantal medewerkers?

Methode	Toename medewerkers	Geen invloed	Afname medewerkers
Mechanisch gespecialiseerde medewerkers	42%	56%	3%
Elektronisch gespecialiseerde medewerkers	39%	58%	3%
Sales medewerkers	17%	78%	6%
Marketing medewerkers	11%	86%	3%
Online medewerkers	22%	75%	3%

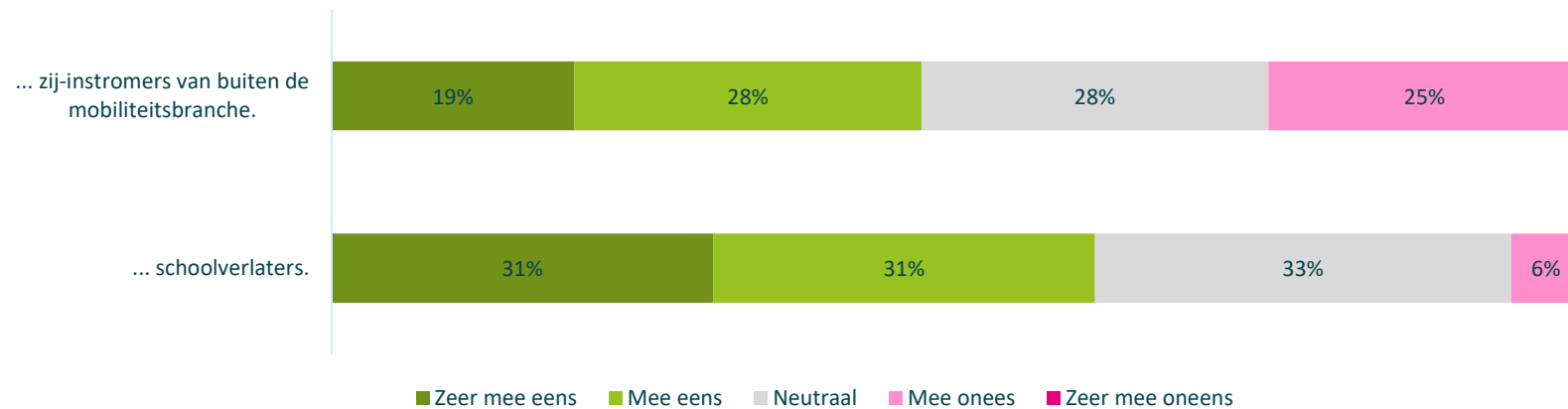
Fietsbedrijven verwachten de komende 3 jaar op alle vlakken een toename van medewerkers, maar met name voor de werkplaats.

Schoolverlaters en zij-instromers

Ons bedrijf staat open voor studenten/leerlingen met een...



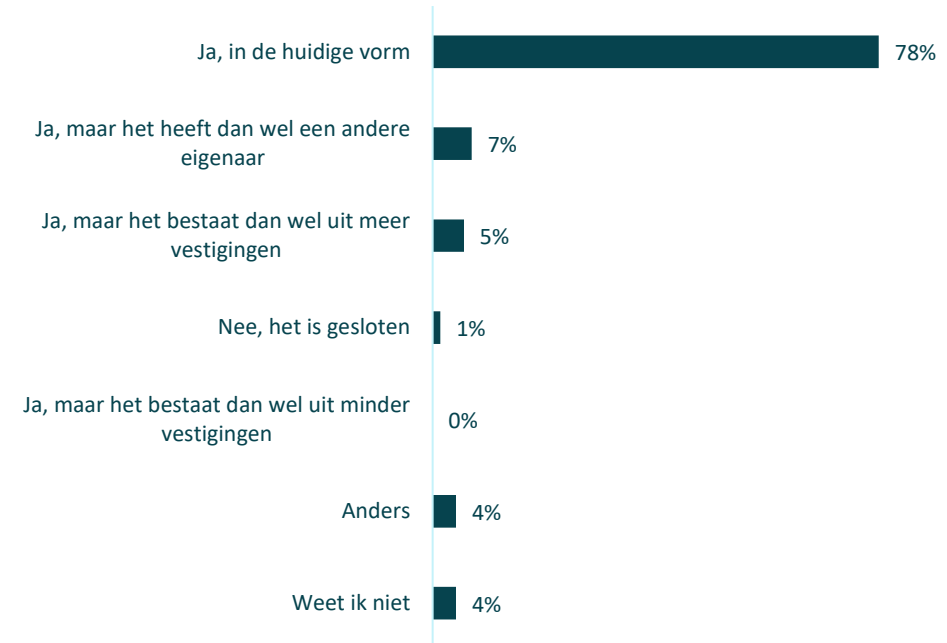
Ons bedrijf staat open voor ...



Wat ziet u voor uw bedrijf als de belangrijkste uitdagingen de komende 3 jaar?

Positie	Uitdaging
1	Personeel
2	Bedrijf draaiende houden
3	(Meer) winst te gaan maken als percentage van de omzet
4	Nieuwe activiteiten/markten vinden
5	Inspelen op verzwaarde eisen op gebied milieu, duurzaamheid etc.
6	Nieuwe technologieën
7	Verhogen omzet bedrijf door overnames / samenwerkingsverbanden
8	(Verdere) automatisering
9	Zoeken van juiste kandidaat om bedrijf over te nemen
10	Inzet telematica

Denkt u dat het bedrijf over 3 jaar nog bestaat?



7. Gemotoriseerde tweewielerbedrijven

Algemeen

Aantal respondenten: 30 met in totaal 38 vestigingen, ingevuld voor 36 vestigingen

Totaal aantal medewerkers in de steekproef: 154

Deze bedrijven hebben naast hun hoofdactiviteiten nog circa 10 medewerkers werkzaam bij nevenactiviteiten.

Kenmerken gemotoriseerde tweewielerbedrijven in de steekproef, exclusief nevenactiviteiten*:

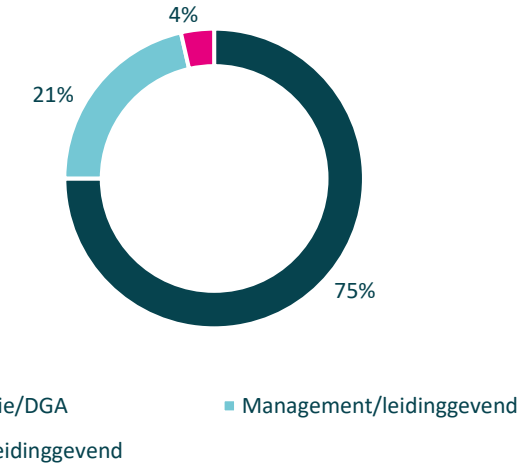
- Gemiddeld aantal vestigingen: 1,3
- Gemiddeld aantal medewerkers: 5,1
- Gemiddeld aantal FTE: 4,6
- **Gemiddeld aantal medewerkers per vestiging: 4,0**
- **Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 3,7**

Kenmerken nevenactiviteiten gemotoriseerde tweewielerbedrijven in de steekproef*:

- **Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 0,2**

*Niet elke respondent kan voor het hele bedrijf de vragenlijst invullen, soms alleen voor de vestiging(en) waar hij/zij verantwoordelijk voor is. Dit aantal is meegenomen in het onderzoek. De gemiddelden per vestiging zijn representatief voor de hele branche. Nevenactiviteiten zijn niet meegenomen, maar ondergebracht bij de desbetreffende branche indien deze binnen de scope van het onderzoek valt.

Functie respondent



De respondent is in de meeste gevallen de eigenaar en/of directeur

Funcities

Funcities	Gemiddeld per vestiging (FTE)	Aantal FTE tov hoeveelheid werk		Verwachting aantal FTE over 3 jaar	
		Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Leerling niveau 1,2,3	0,2	0%	0%	0%	0%
Motorfiets/scootertechnicus	1,2	12%	8%	12%	8%
1e Motorfiets/scootertechnicus	0,9	4%	0%	0%	0%
Chef werkplaats	0,1	0%	0%	0%	0%
Verkoper	0,7	4%	0%	8%	0%
Overig (bedrijfsleider, administratie etc.)	0,7	4%	0%	0%	0%

In tegenstelling tot de andere branches geven een aantal gemotoriseerde tweewielerbedrijven aan dat ze momenteel teveel medewerkers hebben ten opzichte van het werk. Dit zijn voornamelijk brom- en snorfietsbedrijven.

Als men kijkt naar de verwachting over 3 jaar is zichtbaar dat een deel van de bedrijven een toename verwacht van technici, maar ook een deel een afname.

Instroom en uitstroom

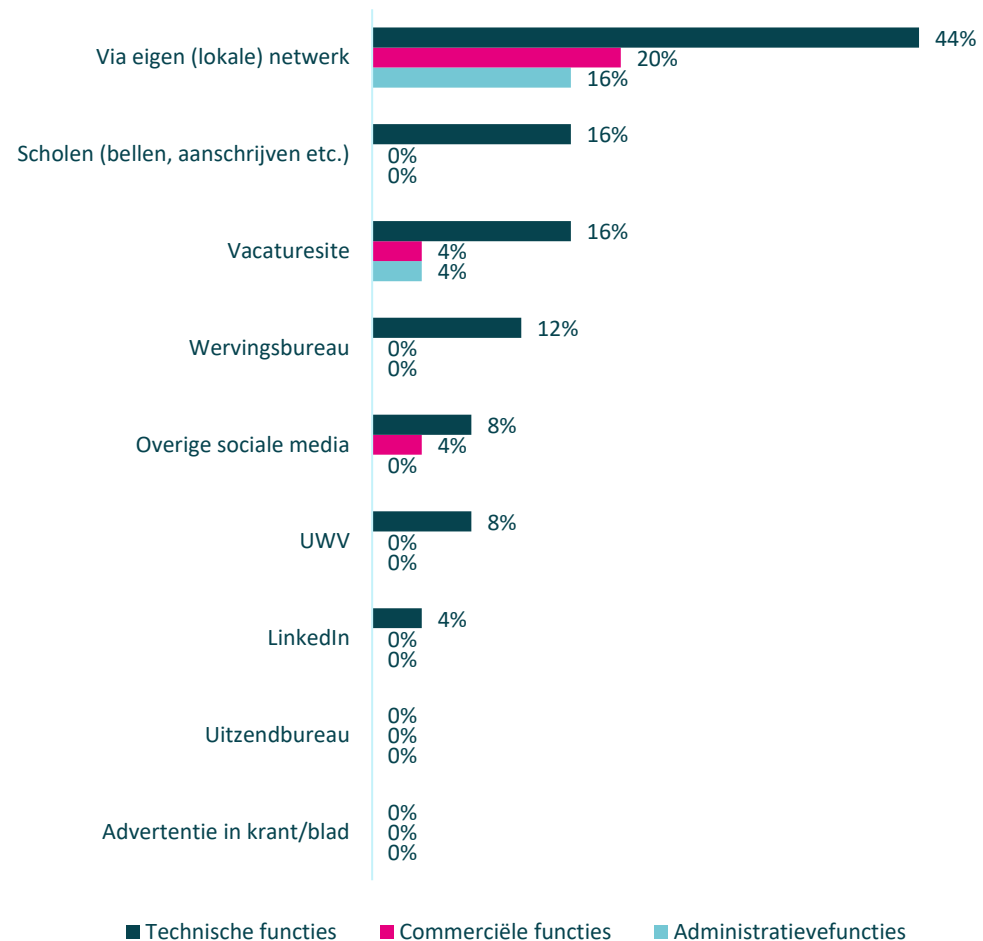
Instroom en uitstroom 2021	Gemiddeld per vestiging (medewerkers)
Uitstroom	0,7
Instroom	0,8

Uitstroom naar reden	
Pensioen	0%
Uitstroom binnen de mobiliteitsbranche	21%
Uitstroom buiten de mobiliteitsbranche	29%
Anders / onbekend	50%

De in- en uitstroom bij gemotoriseerd tweewielerbedrijven ligt redelijk in balans. Van de helft van de personen is niet duidelijk of ze binnen of buiten de branche gaan werken.

Het belangrijkste kanaal om technische personeel te werven is het eigen netwerk gevolgd door scholen en vacature sites. Duidelijk valt te zien dat veel meer bedrijven aan het werven zijn voor technisch functies dan voor commerciële en administratieve functies.

Belangrijkste wervingskanalen



Verwacht u dat de toename van elektrische voertuigen in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Leerling niveau 1,2,3	83%	17%	0%	0%
Motorfiets/scootertechnicus	54%	50%	8%	0%
1e Motorfiets/scootertechnicus	67%	38%	0%	0%
Chef werkplaats	67%	17%	0%	0%
Verkoper	71%	33%	0%	0%
Overig (bedrijfsleider, administratie etc.)	46%	21%	0%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van elektrische voertuigen?

Positie	Methode
1	Leren op de werkplek zelf
2	Intervisie met collega's
3	Via een training/cursus
4	Via een leermeester
5	Functie- of taakroulatie
6	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
7	Begeleiding door een externe coach

De ontwikkelingen op gebied van elektrische voertuigen hebben voornamelijk invloed op het technische personeel en dan met name de leerlingen en motorfiets-/scootertechnicus, maar ook op de verkoper.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is leren op de werkplek gevolgd door intervisie. 33% van de bedrijven zet leren op de werkplek op de eerste plaats. Dit is in tegenstelling tot veel andere branches waar trainingen en cursussen op de eerste plek staan.

Verwacht u dat de toename van online sales in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Chef werkplaats	21%	17%	0%	0%
Verkoper	33%	25%	8%	0%
Overig (bedrijfsleider, administratie etc.)	25%	21%	0%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van online sales?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Leren op de werkplek zelf
3	Intervisie met collega's
4	Begeleiding door een externe coach
5	Via een leermeester
6	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
7	Functie- of taakroulatie

De ontwikkelingen op gebied van online sales hebben voornamelijk invloed op de verkopers en het overige personeel. Al geeft een derde van de bedrijven aan dat het geen invloed heeft.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door leren op de werkplek zelf. 83% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

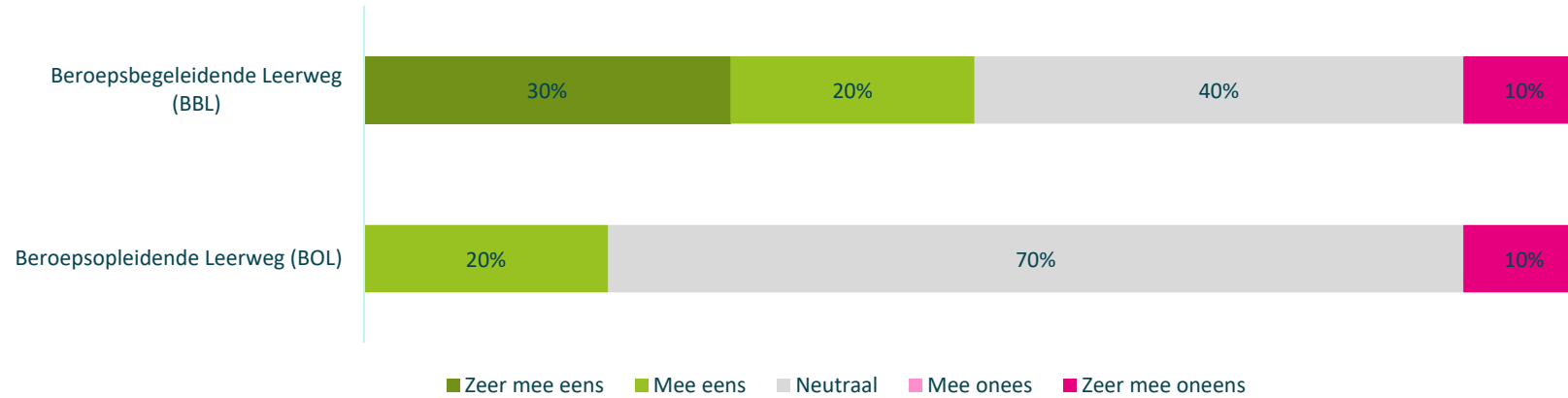
Welke invloed hebben eerder genoemde ontwikkelingen in de komende 3 jaar op het aantal medewerkers?

Methode	Toename medewerkers	Geen invloed	Afname medewerkers
Mechanisch gespecialiseerde medewerkers	10%	80%	10%
Elektronisch gespecialiseerde medewerkers	40%	60%	0%
Sales medewerkers	10%	90%	0%
Marketing medewerkers	0%	90%	10%
Online medewerkers	30%	60%	10%

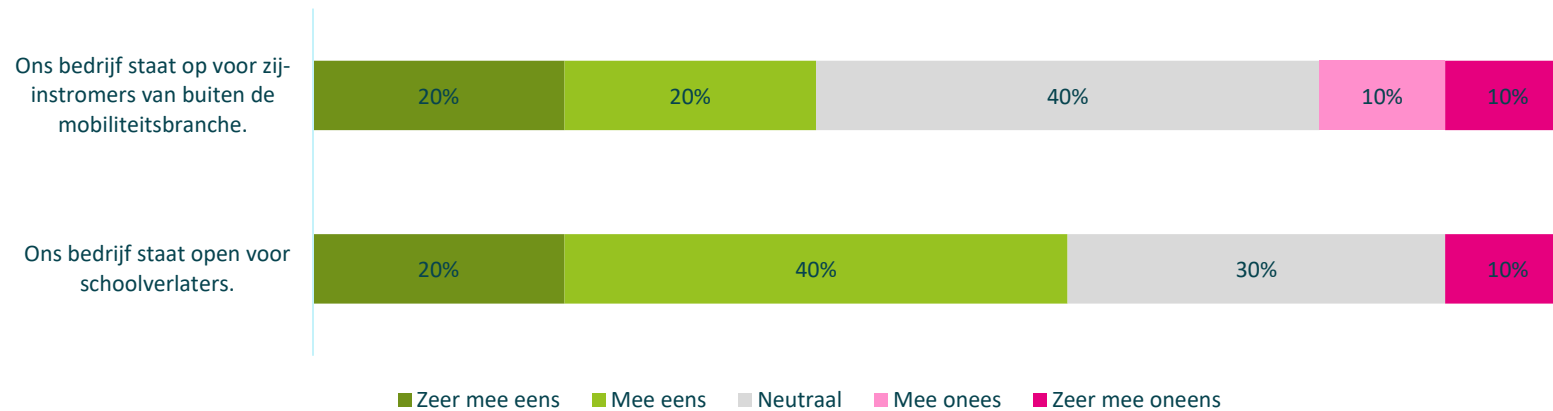
Gemotoriseerde tweewielerbedrijven verwachten de komende 3 jaar vooral een toename van elektronisch gespecialiseerde medewerkers en online medewerkers.

Schoolverlaters en zij-instromers

Ons bedrijf staat open voor studenten/leerlingen met een...



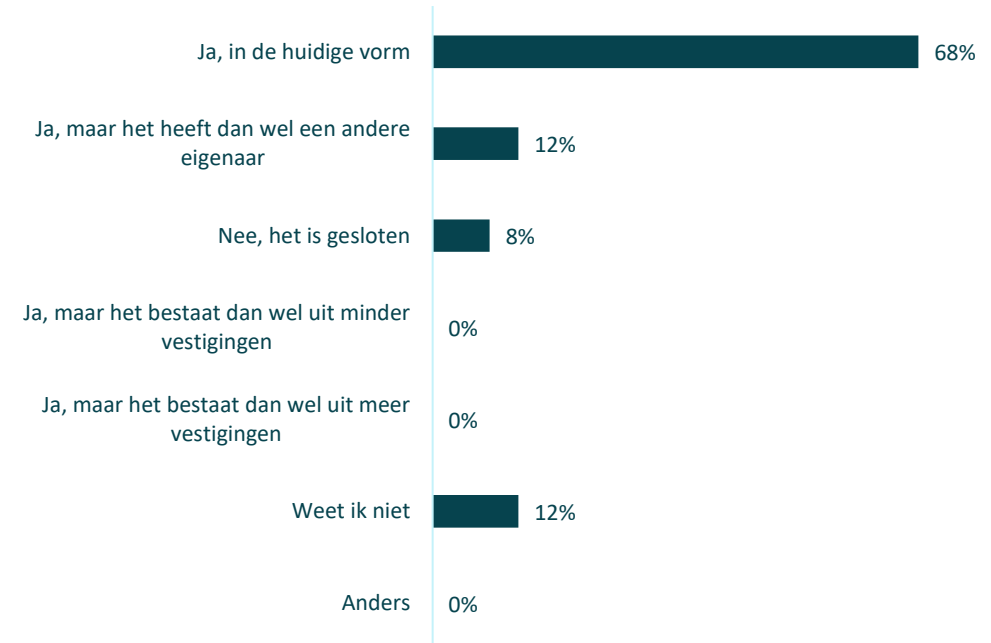
Ons bedrijf staat open voor ...



Wat ziet u voor uw bedrijf als de belangrijkste uitdagingen de komende 3 jaar?

Positie	Uitdaging
1	Personeel
2	Bedrijf draaiende houden
3	Nieuwe activiteiten/markten vinden
4	Nieuwe technologieën
5	(Meer) winst te gaan maken als percentage van de omzet
6	Verhogen omzet bedrijf door overnames / samenwerkingsverbanden
7	(Verdere) automatisering
8	Inspelen op verzwaarde eisen op gebied milieu, duurzaamheid etc.
9	Inzet telematica
10	Zoeken van juiste kandidaat om bedrijf over te nemen

Denkt u dat het bedrijf over 3 jaar nog bestaat?



8. Caravan- en camperbedrijven

Algemeen

Aantal respondenten: 20 met in totaal 22 vestigingen, ingevuld voor 22 vestigingen

Totaal aantal medewerkers in de steekproef: 172

Deze bedrijven hebben naast hun hoofdactiviteiten nog circa 15 medewerkers werkzaam bij nevenactiviteiten.

Kenmerken camper- en caravanbedrijven in de steekproef, exclusief nevenactiviteiten*:

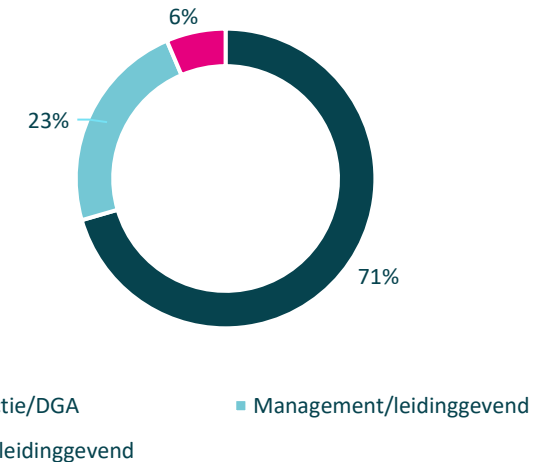
- Gemiddeld aantal vestigingen: 1,1
- Gemiddeld aantal medewerkers: 8,6
- Gemiddeld aantal FTE: 6,9
- **Gemiddeld aantal medewerkers per vestiging: 7,7**
- **Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 6,2**

Kenmerken nevenactiviteiten camper- en caravanbedrijven in de steekproef*:

- **Gemiddeld aantal FTE per vestiging: 0,4**

*Elke respondent kan voor het hele bedrijf de vragenlijst invullen. De gemiddelden per vestiging zijn representatief voor de hele branche. Nevenactiviteiten zijn niet meegenomen, maar ondergebracht bij de desbetreffende branche indien deze binnen de scope van het onderzoek valt.

Functie respondent



De respondent is in de meeste gevallen de eigenaar en/of directeur

Funcities

Funcities	Gemiddeld per vestiging (FTE)	Aantal FTE tov hoeveelheid werk		Verwachting aantal FTE over 3 jaar	
		Te veel	Te weinig	Toename	Afname
Leerling niveau 1,2,3	0,1	0%	0%	0%	0%
De-en Montagemonteur	0,5	0%	0%	0%	0%
Caravan (schade) monteur / hersteller	1,9	0%	18%	12%	0%
Camper en caravantechnicus	1,0	0%	24%	29%	0%
Verkoper	1,1	0%	0%	0%	0%
Overig (bedrijfsleider, administratie etc.)	1,6	0%	6%	6%	0%

Camper- en caravanbedrijven hebben voornamelijk tekort aan schadeherstellers en technici.

Verwachting over 3 jaar: met name voor de functies waaraan nu een tekort is wordt een toename verwacht.

Instroom en uitstroom

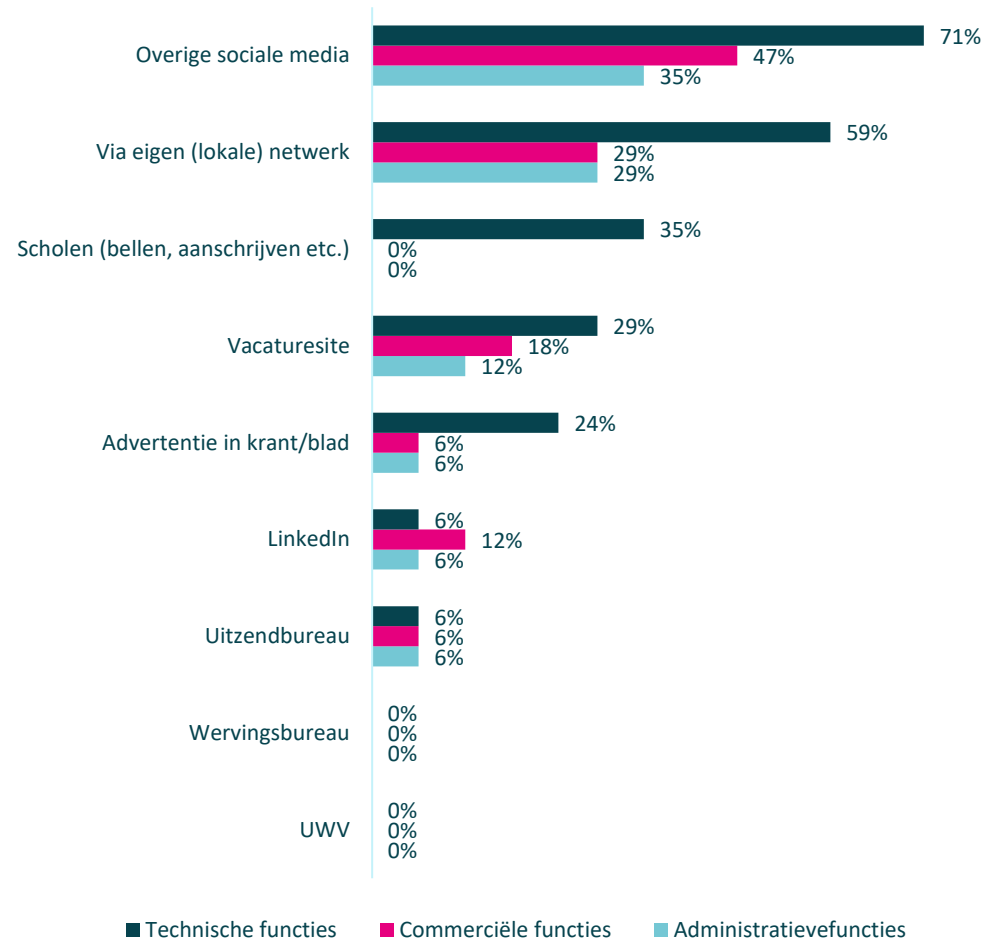
Instroom en uitstroom 2021	Gemiddeld per vestiging (medewerkers)
Uitstroom	0,7
Instroom	0,7

Uitstroom naar reden	
Pensioen	18%
Uitstroom binnen de mobiliteitsbranche	36%
Uitstroom buiten de mobiliteitsbranche	45%
Anders / onbekend	0%

De in- en uitstroom bij camper- en caravanbedrijven ligt in balans. 45% van de personen die uitstromen gaan buiten de branche werken en 36% binnen de branche.

Het belangrijkste kanaal om technische personeel te werven is sociale media gevolgd door het eigen netwerk en scholen. Duidelijk valt te zien dat veel meer bedrijven aan het werven zijn voor technisch functies dan voor commerciële en administratieve functies.

Belangrijkste wervingskanalen



Verwacht u dat de toename van elektrische voertuigen in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Leerling niveau 1,2,3	53%	24%	6%	0%
De-en Montagemonieur	53%	18%	6%	0%
Caravan (schade) monteur / hersteller	53%	35%	6%	0%
Camper en caravantechnicus	65%	53%	12%	0%
Verkoper	59%	35%	6%	0%
Overig (bedrijfsleider, administratie etc.)	47%	24%	6%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van elektrische voertuigen?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
3	Leren op de werkplek zelf
4	Intervisie met collega's
5	Via een leermeester
6	Begeleiding door een externe coach
7	Functie- of taakroulatie

De ontwikkelingen op gebied van elektrische auto's hebben met name invloed de camper- en caravantechnicus, maar ook op de verkoper.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door ervaring opdoen met een vakkracht. 44% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

Verwacht u dat de toename van elektronische systemen in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Leerling niveau 1,2,3	59%	24%	6%	0%
De-en Montagemoniteur	53%	18%	6%	0%
Caravan (schade) monteur / hersteller	47%	12%	6%	0%
Camper en caravantechnicus	59%	35%	6%	0%
Verkoper	65%	29%	6%	0%
Overig (bedrijfsleider, administratie etc.)	65%	35%	6%	0%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van elektronische systemen?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Intervisie met collega's
3	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
4	Leren op de werkplek zelf
5	Begeleiding door een externe coach
6	Via een leermeester
7	Functie- of taakroulatie

De ontwikkelingen op gebied van elektronische systemen hebben minder invloed op de medewerkers van camper- en caravanbedrijven dan de ontwikkeling van elektrische voertuigen.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door intervisie. 63% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

Verwacht u dat de toename van online sales in de komende 3 jaar van invloed zal zijn op de huidige kennis en vaardigheden van uw medewerkers?

Functies	Invloed	Indien invloed, wat is er dan nodig?		
		Ontwikkeling huidige medewerkers	Nieuwe medewerkers	Werkzaamheden uitbesteden
Verkoper	65%	41%	6%	6%
Overig (bedrijfsleider, administratie etc.)	59%	35%	6%	6%

Wat zijn volgens u de belangrijkste methodes om ervoor te zorgen dat uw medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen op het gebied van online sales?

Positie	Methode
1	Via een training/cursus
2	Begeleiding door een externe coach
3	Leren op de werkplek zelf
4	Intervisie met collega's
5	Via een leermeester
6	Ervaring opdoen met een ervaren vakkracht
7	Functie- of taakroulatie

De ontwikkelingen op gebied van online sales hebben relatief veel invloed op medewerkers van camper- en caravanbedrijven.

De belangrijkste methode om er voor te zorgen dat medewerkers de juiste kennis en vaardigheden krijgen is via een training of cursus gevolgd door begeleiding van een coach. 44% van de bedrijven zet training/cursus op de eerste plaats.

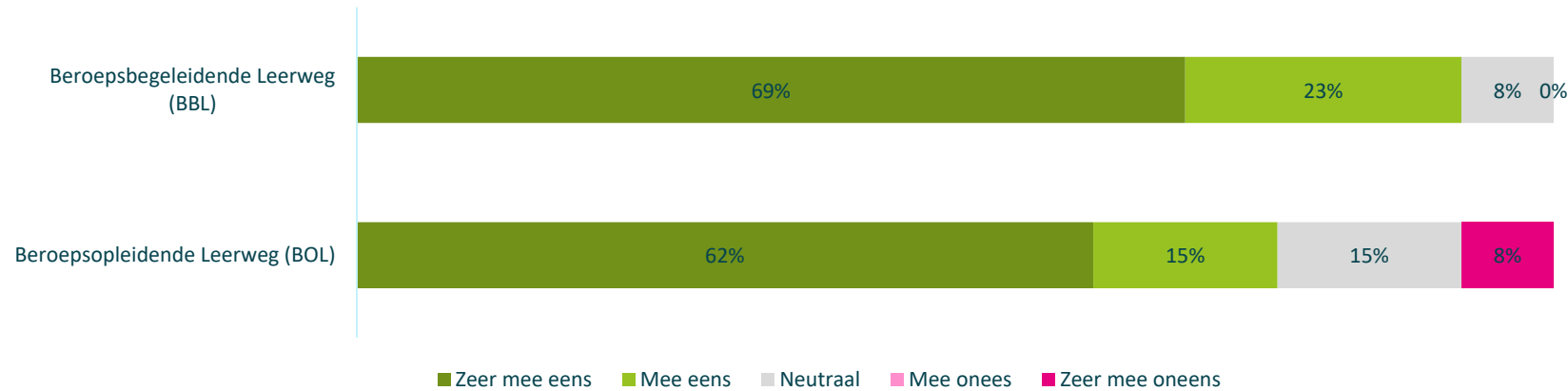
Welke invloed hebben eerder genoemde ontwikkelingen in de komende 3 jaar op het aantal medewerkers?

Methode	Toename medewerkers	Geen invloed	Afname medewerkers
Mechanisch gespecialiseerde medewerkers	23%	69%	8%
Elektronisch gespecialiseerde medewerkers	54%	46%	0%
Sales medewerkers	8%	92%	0%
Marketing medewerkers	8%	92%	0%
Online medewerkers	8%	92%	0%

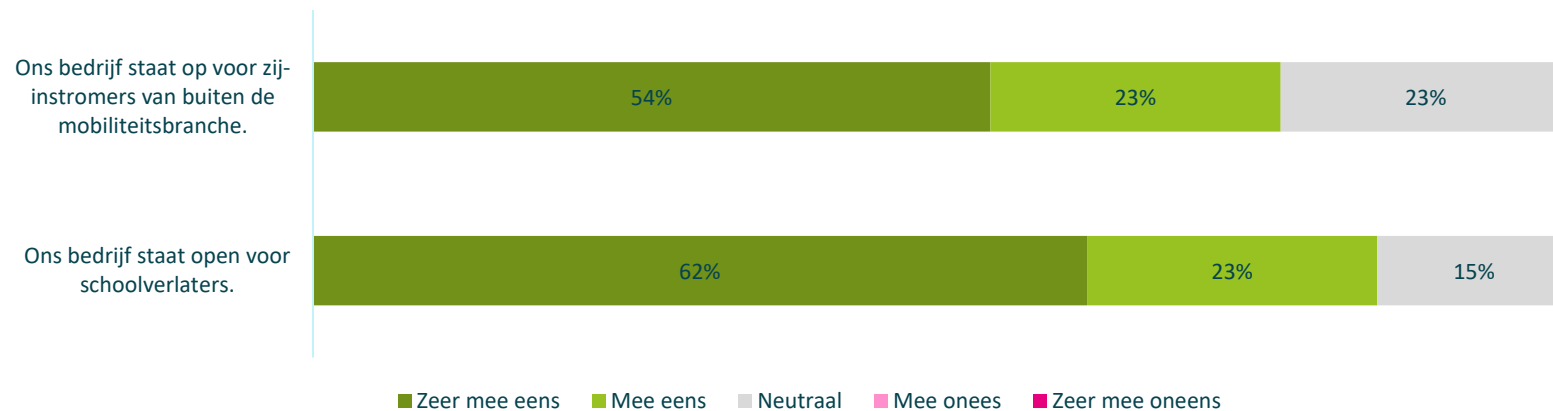
Ruim de helft van de Camper- en caravanbedrijven verwacht de komende 3 jaar met name een toename van elektronisch gespecialiseerde medewerkers. Een kwart verwacht een toename van mechanisch gespecialiseerd personeel.

Schoolverlaters en zij-instromers

Ons bedrijf staat open voor studenten/leerlingen met een...



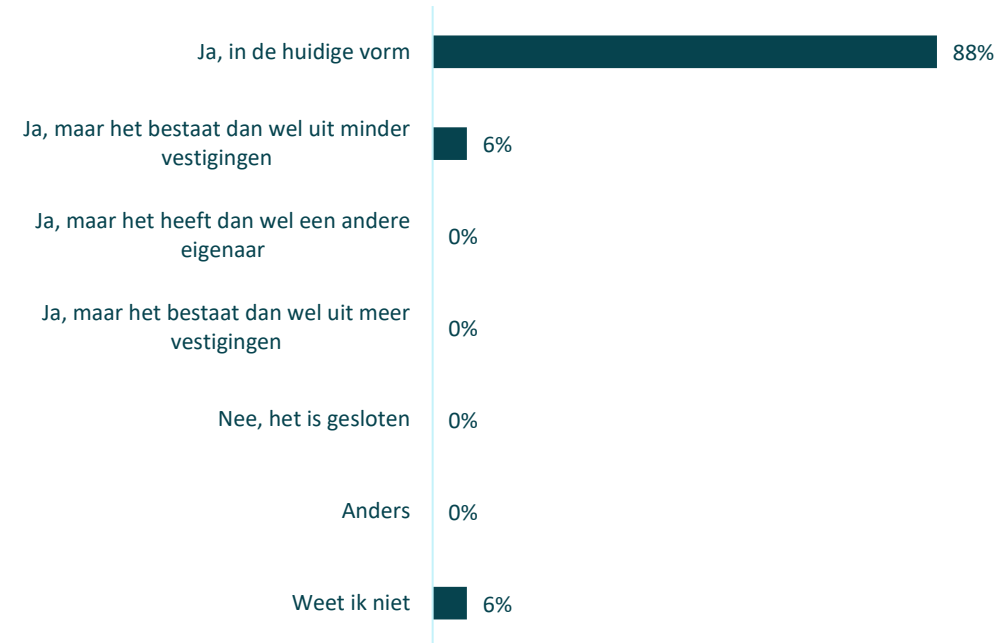
Ons bedrijf staat open voor ...



Wat ziet u voor uw bedrijf als de belangrijkste uitdagingen de komende 3 jaar?

Positie	Uitdaging
1	Personeel
2	(Meer) winst te gaan maken als percentage van de omzet
3	Nieuwe activiteiten/markten vinden
4	Bedrijf draaiende houden
5	Nieuwe technologieën
6	(Verdere) automatisering
7	Zoeken van juiste kandidaat om bedrijf over te nemen
8	Verhogen omzet bedrijf door overnames / samenwerkingsverbanden
9	Inspelen op verzwaarde eisen op gebied milieu, duurzaamheid etc.
10	Inzet telematica

Denkt u dat het bedrijf over 3 jaar nog bestaat?



VMS | Insight B.V.
Lange Dreef 8
4131 NH Vianen

Tel: +31 (0) 347 722 060
Email: info@vms-insight.nl
Web: vms-insight.nl

VMS  **Insight**